

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ»

Приглашаем Вас принять участие в работе **22-й Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления-2017»**, которая ориентировочно будет проводиться **22 - 23 ноября 2017 года** в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Государственный университет управления».

На конференции предполагается рассмотреть и обсудить научные проблемы и результаты развития теории и практики управления по следующим ключевым направлениям:

- развитие научной школы управления;
- современные технологии управленческого образования;
- проблемы государственного, регионального и муниципального управления;
- стратегический менеджмент;
- инновационный менеджмент;
- управление в промышленности, энергетике и строительстве;
- социологические и организационно-психологические проблемы управленческой деятельности;
- философские проблемы управления;
- стратегическая логистика и аутсорсинг;
- маркетинг услуг и бренд-менеджмент;
- корпоративное и антикризисное управление;
- актуальные проблемы международного и туристического бизнеса;
- право и управление;
- управление природопользованием и экологической безопасностью.

В конференции примут участие ведущие отечественные ученые и практики.

Материалы конференции планируется разместить в международной базе данных Scopus.

Сборнику трудов конференции будет присвоен ISSN.

Все тезисы докладов будут размещены в РИНЦ, Google Scholar, Ulrich's periodicals directory.

Более подробная информация о конференции доступна на сайте <https://guu.ru/> в разделе «Научная деятельность».

Е-mail организаторов: vy_linnik@guu.ru

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 ВАК рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по направлениям 08.00.00 (экономические науки) и 22.00.00 (социологические науки).

Статьи доступны по лицензии Creative Commons "Attribution" («Атрибуция») 4.0. всемирная, согласно которой возможно неограниченное распространение и воспроизведение этих статей на любых носителях при условии указания автора и ссылки на исходную публикацию статьи в данном журнале в соответствии с правилами научного цитирования.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

<i>Дьяконова О.С., Самойлова Н.А.</i>	Методология анализа и оценки финансового состояния предприятий машиностроительной отрасли	5
<i>Колобкова В.А., Суворова Д.С.</i>	Особенности продвижения гостиничных услуг с использованием современных маркетинговых методов	12
<i>Мусаева З.С.</i>	Особенности региональных экономик России	17
<i>Назаров А.Ю.</i>	Нематериальные факторы и их влияние на планирование и реализацию стратегий регионального развития	23
<i>Субботин Н.Н.</i>	Выработка стратегии развития регионального аэропорта на основе эталонных стратегий	27
<i>Хмельченко Е.Г.</i>	Технологии внедрения инноваций в комплексную систему управления предприятием	33
<i>Хмельченко Е.Г., Заиц К.И.</i>	Роль управления благоустройством территории в формировании имиджа города Москвы	38

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<i>Афанасьев В.Я.</i>	Пути модернизации реального сектора экономики РФ	43
<i>Ибрахим М.А.</i>	Резервы фискальной политики для обеспечения экономического роста страны	47
<i>Кирова Е.А.</i>	Экономический анализ показателей развития экономики как инструмент налогового регулирования в Евразийском экономическом союзе	51
<i>Ормонова А.А.</i>	Российско-киргизское экономическое сотрудничество: проблемы и пути решения (1999–2013 гг.)	55
<i>Руднева А.О.</i>	Международная торговля: региональный аспект в контексте интеграционных взаимодействий	61
<i>Самарцева А.И., Чеботарева З.В.</i>	Особенности законодательного регулирования учета расчетов с персоналом по оплате труда	66
<i>Тысячин А.С., Михайлов О.В.</i>	Современные подходы к оценке качества образования в мировой и российской экономике	73
<i>Чернов Н.А.</i>	Внешняя торговля России: гравитационный подход	79

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Аль Аззави А.А.</i>	К вопросу о специфике функционирования исламского банкинга и факторах, останавливающих его развитие на территории РФ	85
<i>Воронцова Ю.В., Чиняева С.В.</i>	Интегрированный подход к анализу накладных расходов	89
<i>Гуляткин А.И.</i>	Инструменты поиска входа в позицию при инвестировании в акции третьего эшелона	95
<i>Немировская М.Л., Уварова А.В.</i>	Формирование бюджета телекомпании методом нормирования стоимости производства передач	101
<i>Уланов С.Е.</i>	Организация взаимодействия бюджетных исследовательских институтов с коммерческими структурами	105

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Абдюшева Д.Р.</i>	Система качества инновационного развития транспортно-экспедиционного обслуживания	108
----------------------	---	-----

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Александров Ю.Д. Анализ рынка инжиниринговых услуг в электроэнергетике	113
Горобец Т.Н., Дорогина О.Ю. Аттестация персонала как фактор развития мотивации субъекта труда	117
Иваненко М.А. Реализация транзитного потенциала Российской Федерации на основе развития международных транспортных коридоров	120
Медведев А.И. Специфические компетенции управленческого труда как основного объекта сертификации	125
Нгуен Мань Кьонг, Иванов И.Н. Управление техническим ресурсом военной техники Вьетнамской народной армии	129
Персианов В.А., Гайноченко Т.Н. Стратегические ориентиры в подготовке управленческих кадров на современном этапе социально-экономического развития России	135
Савоскина Е.В., Бурлакова О.Д. Меры управленческих воздействий, используемые в процессе реализации инвестиционного проекта (на примере строительных организаций Самарской области)	141
Харина Ю.Н. Раскрытие информации о стоимости бизнеса в отчетности компании	148

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

Балкизова Х.Ю. Процессы реорганизации в современной системе образования	156
Безвербная Н.А. Анализ коммуникативных стратегий НКО благотворительной направленности	162
Красовский Ю.Д. Синергетический потенциал кафедры социологии и психологии управления	168
Серышев Р.В. Условия и тенденции развития системы управления образовательными комплексами и учреждениями	175
Солнцева О.Г., Мецерыкова М.С. Особенности менталитета персонала гостиничной индустрии России	181
Тысячин А.С., Михайлов О.В. Возможности развития дошкольного образования России с учетом мирового опыта	186

Главный редактор
В.Я. Афанасьев

Редактор
Н.А. Безвербная

Технический редактор
Е.В. Поплевина

Компьютерная верстка
Е.А. Поповой

Дизайн обложки
Ф.Б. Денисова

ЛР № 020715 от 02.02.1998 г.
Подп. в печ. 19.04.2017 г.
Формат 60×90/8.
Объем 24,37 печ. л.
Бумага офисная.
Печать цифровая.
Тираж 1000 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 379

Зарегистрировано в Роскомнадзоре
за № 77-1361 от 10.12.1999 г.

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

Отпечатано в типографии
Издательского дома ГУУ

Издается в авторской редакции.

Ответственность за сведения,
представленные в издании, несут
авторы.

Все публикуемые статьи прошли
обязательную процедуру
рецензирования.

Адрес редакции: 109542, г. Москва,
Рязанский проспект, д. 99, главный
учебный корпус, кабинет 107.
Тел.: +7 (495) 377-90-05
E-mail: ic@guu.ru
Сайт: <http://www.vestnik.guu.ru/>

Сообщаем, что статья О.В. Кожеевой, М.В. Сиротенко «Использование сбалансированной системы показателей для разработки программ развития муниципальных образований», опубликованная в научном журнале «Вестник университета» № 9 за 2014 год, была представлена названными авторами в редакцию с нарушением авторских прав. Данная статья нарушает авторские права У.Р. Мусина, которые возникли у него на основании опубликования автореферата диссертации на соискание ученой степени к.э.н. на тему: «Использование сбалансированной системы показателей для разработки и реализации программ развития муниципальных образований» в 2007 году. По данному факту было проведено служебное расследование, итогом которого стало увольнение ответственного за выпуск А.В. Никиенко. Редакция журнала приносит свои извинения У.Р. Мусину, чьи права были нарушены недобросовестными авторами.

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 657

О.С. Дьяконова

Н.А. Самойлова

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены методики проведения анализа финансового состояния различных авторов. На основе рассмотренных методик проведен анализ и дана оценка финансовому состоянию предприятия машиностроительной отрасли – ПАО «Камаз». По результатам анализа сформулированы выводы и разработаны рекомендации по улучшению финансового состояния ПАО «Камаз».

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние, методология, оценка.

Olga Diakonova

Natalia Samoiylova

METHODOLOGY OF ANALYSIS AND EVALUATION OF FINANCIAL CONDITION OF ENTERPRISES OF MACHINE-BUILDING INDUSTRY

Annotation. In this article, we consider methods for analyzing the financial state of various authors. Based on the reviewed methods, an analysis was made and an assessment of the financial condition of the machine-building industry enterprise – PJSC «Kamaz». Based on the results of the analysis, conclusions and recommendations for improving the financial condition of PJSC «Kamaz» were formulated.

Keywords: analysis, financial condition, methodology, evaluation.

Финансовое состояние организации представляет собой комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих финансово-хозяйственную деятельность предприятия [1]. Существуют различные подходы и методы финансового анализа, однако в целом следует отметить, что значимость оценки финансового состояния, которая является одним из главных инструментов построения и оценки финансовой политики компании, выявления тенденций, измерения пропорций, планирования, прогнозирования, определения ключевых факторов деятельности компании, исчисления их влияния на результат, выявления неиспользованных резервов [3]. Вопрос об оценке финансового состояния предприятия особо актуален для предприятий машиностроительной промышленности как одной из приоритетных отраслей промышленности России. Текущее состояние предприятий машиностроительной промышленности характеризуется как кризисное. Износ основных фондов и оборудования, как и в среднем по России, превышает 50 % [6]. Более того, кризисные явления, сложившиеся в экономике России в целом, снижение покупательной способности физических и юридических лиц также оказывают негативное влияние на динамику развития предприятий машиностроительной отрасли.

Методология оценки финансового состояния предприятия и ее интерпретация существенно различаются в подходах различных ученых, что связано как с последовательностью проведения ана-

лиза, методикой расчета коэффициентов, так и со спецификой применения различных форм финансовой отчетности. Так, например, З.В. Кирьянова и Е.И. Седова рассматривают влияние отраслевых особенностей на проведение анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности [4]. Е.И. Суглобов уделяет внимание анализу инвестиций и источников их финансирования, а также анализу финансовых результатов, финансовой устойчивости и вероятности банкротства [2]. Работы Т.М. Рогуленко ориентированы на анализ отчетности в управлении организацией [3]. Научные труды О.А. Агеевой и Л.С. Шахматовой посвящены управленческому анализу, но имеются и разделы, в которых описывается методология анализа финансового состояния организации и финансовых результатов деятельности [1]. О.А. Агеева и Л.С. Шахматова предлагают следующие направления финансового анализа: анализ финансовых результатов и рентабельности активов организации; анализ финансового состояния, который включает анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой устойчивости, анализ оборачиваемости имущества, анализ финансовых результатов [1]. З.В. Кирьянова и Е.И. Седова выделяют следующие направления финансового анализа: анализ показателей платежеспособности и ликвидности, анализ финансовой устойчивости, анализ показателей деловой активности и рентабельности, анализ рыночной активности (стоимости компании) [4].

А.Е. Суглобов выделяет 3 направления финансового анализа: анализ инвестиций и источников их финансирования, анализ финансовых результатов, анализ финансовой устойчивости [2].

Для проведения экспресс-анализа финансового состояния предприятия на примере компании ПАО «Камаз» мы предлагаем использовать следующие методы расчета основных финансовых коэффициентов: ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность, деловая активность. Информационной базой для анализа является годовая финансовая отчетность ПАО «Камаз» за 2014 и 2015 гг., находящая в свободном доступе на официальном сайте предприятия [6]. В целях упрощения восприятия результаты проведенных расчетов представлены в графическом виде и в виде аналитических записок.

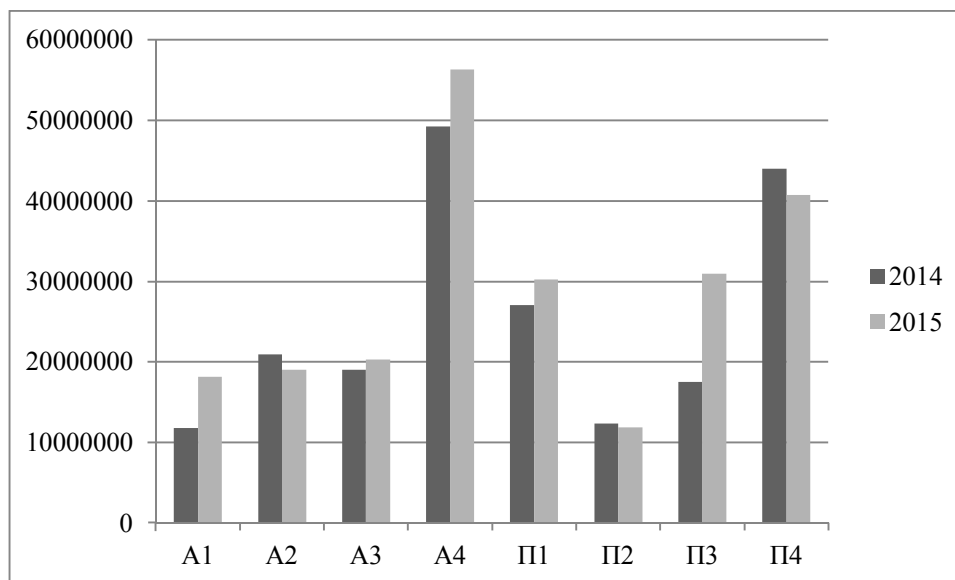


Рис. 1. Ликвидность баланса предприятия ПАО «Камаз» за 2014–2015 гг.

Анализ ликвидности баланса (см. рис. 1) говорит о том, что она является недостаточной. Соотношение первого неравенства говорит о том, что у предприятия наблюдается недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. Второе неравенство выполняется,

однако его динамика отрицательна, так как платежеспособность по текущим обязательствам ухудшилась. Третье неравенство имеет строго отрицательную динамику. Платежеспособность организации по долгосрочным обязательствам резко ухудшилась. Четвертое неравенство также не выполняется, что свидетельствует об отсутствии собственных оборотных средств у предприятия. Исходя из данных сравнительного аналитического баланса, причиной ухудшения ликвидности является более быстрое увеличение заемных средств относительно доли увеличения денежных средств в анализируемом периоде. Возможность сохранения ликвидности в будущем под угрозой, так как выполняется только второе неравенство ($A_2 > П_2$).

Анализ значений коэффициентов ликвидности (см. рис. 2) дает следующие результаты.

1. Общий показатель ликвидности (L1) – не соответствует нормативу. Динамика положительна. Платежеспособность предприятия в целом недостаточная.
2. Коэффициент абсолютной ликвидности (L2) – соответствует нормативу. Динамика положительна. Предприятие платежеспособно по краткосрочным обязательствам за счет наиболее ликвидных активов.
3. Коэффициент критической ликвидности (L3) – показатель не соответствует нормативу, хотя его динамика немного положительна. В целом предприятие не платежеспособно по текущим обязательствам за счет медленно реализуемых активов.
4. Коэффициент текущей ликвидности (L4) – показатель соответствует норме. Динамика положительна. Предприятие способно погасить текущие обязательства, мобилизовав все оборотные средства.
5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала (L5) – динамика показателя положительная. Доля функционирующего капитала обездвиженного в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности снизилась.
6. Доля оборотных средств (L6) – показатель соответствует нормативу, в динамике незначительно снижается.
7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (L7) – показатель не соответствует нормативу, кроме того динамика отрицательна.

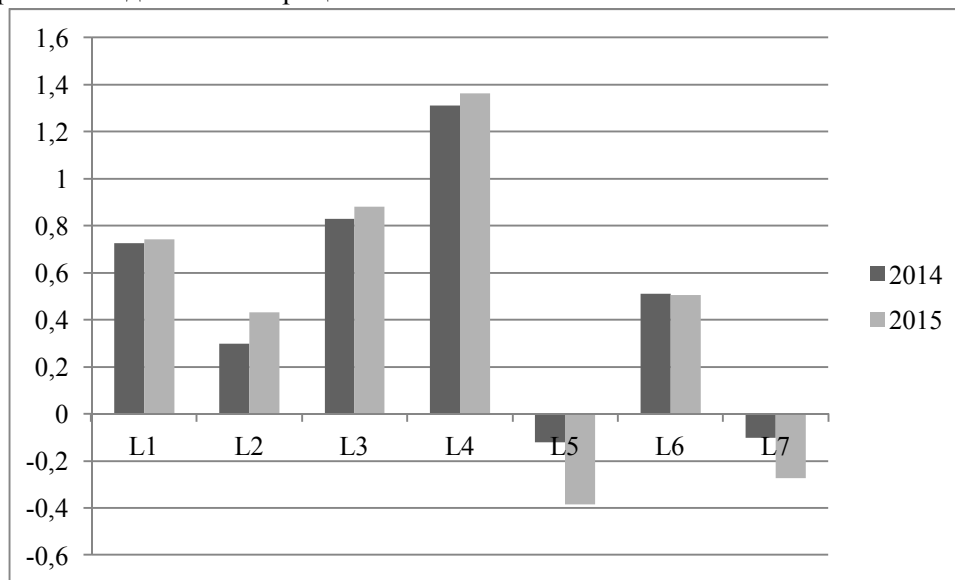


Рис. 2. Коэффициенты ликвидности предприятия ПАО «Камаз» за 2014–2015 гг.

Таким образом, несмотря на то, что по некоторым коэффициентам ликвидности наблюдается соответствие нормативу, в целом, согласно общему показателю ликвидности, предприятие не демонстрирует платежеспособность. Кроме того, коэффициент критической ликвидности, а также коэффициент обеспеченности собственными средствами также не соответствуют норме. Отсутствие собственного оборотного капитала, свидетельствует о том, что все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников. Улучшение финансового положения предприятия невозможно без эффективного управления оборотным капиталом, основанного на выявлении наиболее существенных факторов и реализации мер по повышению обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

Анализ финансовой устойчивости. Анализ обобщающих коэффициентов финансовой устойчивости показал, что финансовое состояние организации неустойчивое, что в свою очередь сопряжено с нарушением платежеспособности, но при котором все же сохраняется возможность восстановления равновесия путем пополнения источников собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

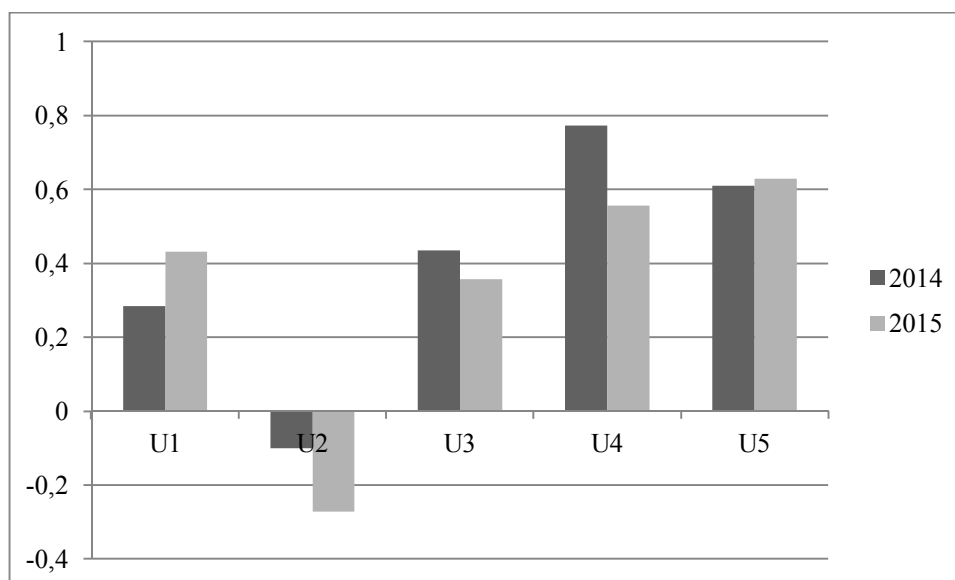


Рис. 3. Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия ПАО «Камаз» за 2014–2015 гг.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости дает следующие результаты.

1. Коэффициент капитализации (U1) – показатель соответствует нормативу за 2014 г., за 2015 г. – нет. Таким образом, прослеживается отрицательная динамика. Полученный коэффициент показывает, что организация привлекла 1.3 и 1.8 руб. заемных средств на 1 рубль вложенных в активы средств в 2014 и 2015 гг. соответственно.

2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U2) – коэффициент значительно не соответствует нормативу. Кроме того, в динамике ухудшается. Оборотные активы организации не финансируются за счет собственных средств.

3. Коэффициент финансовой независимости (U3) – за 2014 г. показатель соответствует нормативу на нижней его границе, в 2015 г. – показатель уже не соответствует. Удельный вес собственных средств в структуре источников финансирования низкий. Финансовая независимость организации снижается.

4. Коэффициент финансирования (U4) – за 2014 г. – соответствует нижней границе, за 2015 г. – нет. В 2014 г. показатель также намного отличается от оптимального. Коэффициент показывает, что большая часть деятельности организации финансируется за счет заемных средств.

5. Коэффициент финансовой устойчивости (U5) – показатель соответствует норме. Показывает, что активы финансируются за счет устойчивых источников. В данном случае показатель в норме из-за огромной доли привлеченных долгосрочных займов.

Таким образом, анализ коэффициентов финансовой устойчивости также показал, что финансовое состояние организации неустойчиво. Анализ выявил, что у организации преобладают заемные источники (в том числе, долгосрочные), финансовая независимость не соответствует норме, к тому же снижается, оборотные активы организации не финансируются на счет собственных средств.

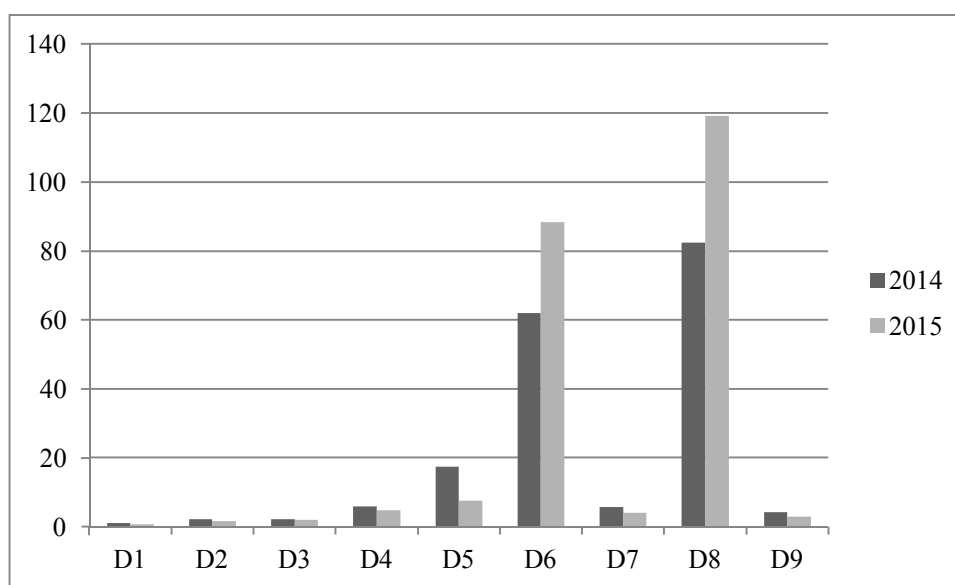


Рис. 4. Коэффициенты деловой активности предприятия ПАО «Камаз» за 2014–2015 гг.

Анализ коэффициентов деловой активности (см. рис. 4) дает следующие результаты.

1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача) (D1) – динамика показателя отрицательная. Хотя в целом показатель близок к 1, т.е. к тому, что капитал организации за год оборачивается один раз. Конечно, следует наращивать данный показатель.

2. Коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) средств (D2) – динамика показателя отрицательна. Однако в целом оборотные средства оборачиваются за год более, чем 1.5 раза.

3. Коэффициент отдачи собственного капитала (D3) – динамика отрицательна, однако в целом собственный капитал оборачивается за год 2 раза. Это хороший показатель.

4. Оборачиваемость материальных средств (запасов) (D4) – динамика отрицательная. Оборачиваемость запасов более двух месяцев – не отличный, но и не плохой показатель. Однако в целом стоит увеличивать скорость оборота.

5. Оборачиваемость денежных средств (D5) – динамика отрицательная. Оборачиваемость денежных средств почти за 2 месяца – не соответствующий показатель. Стоит наращивать.

6. Срок погашения дебиторской задолженности (D6) – слишком длительный срок погашения (89 дней), динамика отрицательная.

7. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (D7) – динамика отрицательная, в целом показывает, что число оборотов дебиторской задолженности за год 4 раза (этого мало).

8. Срок погашения кредиторской задолженности (D8) – срок погашения кредиторской задолженности возрос до 3 месяцев. Это слишком много. 9. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (D9) – кредиторская задолженность за год оборачивается 3 раза (недостаточно).

Таким образом, организации присущи проблемы, связанные с показателями деловой активности. Капитал организации оборачивается медленно, денежные средства оборачиваются примерно за 2 месяца, дебиторская задолженность погашается за 89 дней, а кредиторская – за 120 дней. Положительно то, что собственный капитал за год оборачивается дважды, а запасы делают оборот менее, чем за 2 месяца.

Анализ финансовых результатов. Анализ состава и динамики финансовых результатов показал, что за анализируемый период выручка снизилась (на 17 %). Кроме того, себестоимость превышает показатели выручки в двух отчетных периодах, это означает, что предприятие продает продукцию по цене ниже себестоимости. В обоих периодах был получен доход от субсидий (только в 2015 г. сумма финансирования была увеличена). В итоге в 2014 г. предприятие имело прибыль от продаж, в 2014 г. – убыток от продаж. В обоих периодах у предприятия наблюдалось отрицательное значение чистой прибыли. Причем увеличение этого убытка за отчетный период произошло на 780 %.

Таким образом, предприятие сталкивается с проблемами при формировании финансовых результатов деятельности. Государственные субсидии не способствуют даже получению чистой прибыли.

Анализ рентабельности (см. рис. 5) показал, что предприятие неэффективно по всем четырем рассчитанным показателям.

1. Рентабельность продаж за 2014 г. составила 2 %, в 2015 г. – уже 5 %. Данный показатель говорит о крайней не эффективности продаж. Это означает, что на единицу реализованной продукции предприятие имеет не прибыль, а убыток.

2. Коэффициент чистой рентабельности также отрицателен. Это означает, что на единицу выручки предприятие имеет убыток.

3. Отрицательное значение коэффициента экономической рентабельности говорит о том, что предприятие в целом неэффективно использует имущество.

4. Рентабельность собственного капитала также отрицательно, к тому же значительно уменьшилось (почти на 7 %). Это означает, что собственный капитал организации используется неэффективно, а инвесторам крайне невыгодно будет инвестировать в акции предприятий, так как они получат не прибыль, а убыток.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что по всем показателям рентабельности предприятие демонстрирует неэффективность, кроме того, положение ухудшается. Предприятие работает в убыток, неэффективно использует имущество и собственный капитал, предприятие инвестиционно непривлекательно. Таким образом, на наш взгляд, финансовое состояние организации можно оценить как удовлетворительное, с большим риском преобразования его в неудовлетворительное. Улучшение финансового положения предприятия невозможно без эффективного управления оборотным капиталом, основанного на выявлении наиболее существенных факторов и реализации мер по повышению обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

Анализ показал, что управленческому персоналу ПАО «Камаз» необходимо наиболее эффективно организовать производственный цикл, решить проблемы со сроком оборота кредиторской задолженности (возможно, пересмотреть круг покупателей). Для того чтобы предприятие не продавало в убыток, необходимо увеличить цену реализуемой продукции, следовательно, увеличится выручка и прибыль. Стоит пересмотреть структуру капитала: конечно, финансовая привлекательность компании низкая, и выпуск акций, возможно, не имеет смысла.

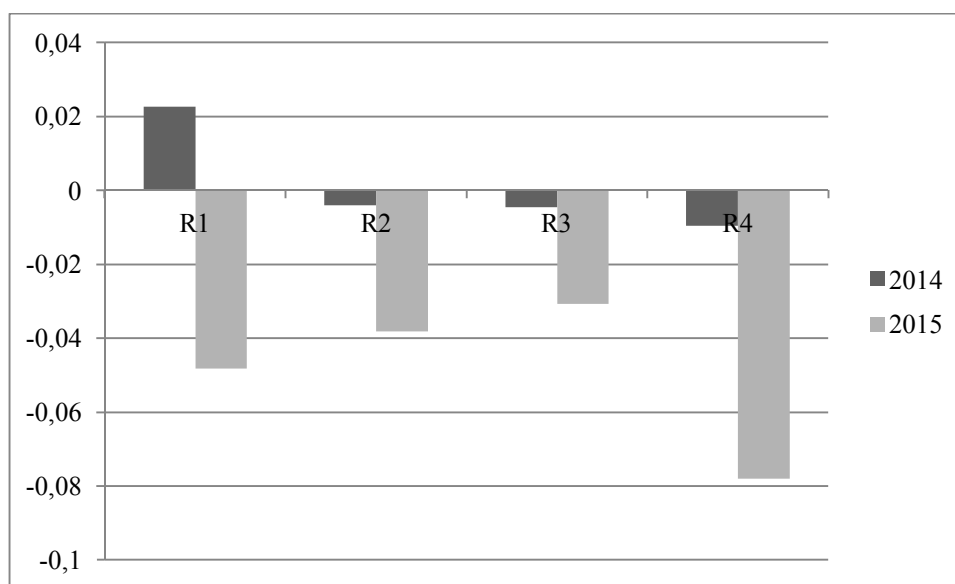


Рис. 5. Коэффициенты рентабельности предприятия ПАО «Камаз» за 2014-2015 гг.

Возможно, стоит увеличить величину собственного капитала за счет дополнительного вклада участников. Также следует запросить большей финансовой поддержки у государства для того, чтобы предприятие имело прибыль. На текущий момент предприятие имеет высокие риски банкротства и крайне неустойчивое финансовое положение.

Следует отметить, что в целях унификации различных методов финансового анализа предприятий было бы эффективным оформление положений в виде нормативно-правовых документов Российской Федерации, например, в виде постановления Правительства Российской Федерации в рамках функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере оценочной деятельности [5].

Библиографический список

1. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 2. Экономический анализ : учебник для академического бакалавриата / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М. : Юрайт, 2016. – 240 с.
2. Бухгалтерский учет и анализ : учебник / А. Е. Суглобов, Б. Т. Жарылгасова, С. А. Хмелев [и др.] ; под ред. А. Е. Суглобова. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 478 с.
3. Бухгалтерский учет и анализ : учебник / Т. М. Рогуленко, С. В. Пономарёва, А. В. Бодяко [и др.] ; под ред. Т. М. Рогуленко. – М. : КноРус, 2016. – 510 с.
4. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности : учебник для бакалавров / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2014. – 428 с.
5. Немцева, Ю. В. Бухгалтерская отчетность как источник экономической информации // Проблемы развития современной науки сборник научных статей по материалам II Международной научно-практической конференции ; под общ. ред. Т. М. Сигитова. – 2016. – С. 25–28.
6. Официальный сайт ПАО «Камаз» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.kamaz.ru/investors-and-shareholders/financial-statements/ras/> (дата обращения : 28.03.2017).

УДК 640.4:339.138

В.А. Колобкова

Д.С. Суворова

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ МЕТОДОВ

Аннотация. Представлены аргументы, подтверждающие необходимость продвижения гостиничных услуг с использованием инновационных маркетинговых направлений. Рассмотрены и систематизированы ключевые маркетинговые стратегии в индустрии гостеприимства. Выделены наиболее креативные подходы в маркетинговой политике гостиничного предприятия.

Ключевые слова: гостиничная услуга, инновационные подходы, сенсорный маркетинг, услуги музыкального оформления, аромамаркетинг, программа лояльности, мультимедийные технологии.

Valentina Kolobkova

Daria Suvorova

FEATURES PROMOTION OF HOTEL SERVICES WITH THE USING MODERN MARKETING METHODS

Annotation. The arguments proving necessity of promotion of hotel services with the using innovative marketing trends. The carrying out of evaluation key marketing strategies in hospitality industry. The most creative approaches in the marketing policy of the hotel enterprise are allocated.

Keywords: hotel services, innovative approaches, sensory marketing, musical design services, aromamarketing, loyalty program, multimedia technology.

На сегодняшний день наблюдается стремительное развитие гостиничной индустрии как одной из наиболее перспективных отраслей народного хозяйства, приносящей большую прибыль. Для российского рынка гостиничный бизнес представляет огромный потенциал, направленный на развитие экономики страны. С каждым годом количество гостиниц увеличивается, также проводится реконструкция старых, а в крупных городах растет число гостиниц международного уровня. Таким образом, индустрия гостеприимства – это мощная система хозяйства региона и важный составляющий элемент экономики [2]. В современных экономических реалиях для достижения успеха и укрепления своих позиций на рынке услуг необходимо донести до сознания потребителей преимущества предоставляемых гостиничной индустрией услуг. В данной ситуации в маркетинговой системе огромную роль играет комплекс мер по продвижению услуг, а в условиях конкуренции необходимо разрабатывать мероприятия, которые бы способствовали как росту спроса на гостиничные услуги, так и формированию постоянной клиентской базы.

Существуют разные точки зрения к определению «гостиничная услуга». Анализ исследованных подходов позволяет сделать вывод, что большинство авторов под термином «гостиничная услуга» понимают комплексную услугу, состоящую из удовлетворения потребностей клиента в предоставлении гостиничного номера для временного проживания и других разнообразных услуг, связанных одной целью – созданием комфортных условий при пребывании в номере и в гостинице в целом (такие услуги, как правило, либо входят в стоимость номера, либо являются дополнительными) [1; 4]. Динамичное развитие сферы гостиничных услуг привело к формированию целой системы по их продвижению, в том числе способствовало созданию рекламного рынка. Термин «promotion», что в переводе с английского языка означает «продвижение», «стимулирование», прочно закрепил

свои позиции в современном мире. Он охватывает большой список разнообразных способов реализации товаров и услуг, увеличение на них спроса и роста продаж. Деятельность любого предприятия гостиничной индустрии направлена на качественное удовлетворение запросов клиента и при этом должна приносить прибыль. Решающим фактором успеха здесь является завоевание и удержание клиента. Предприятие, ориентирующееся на потребителя, имеет ряд конкурентных преимуществ перед другими компаниями, которые оставили без внимания этот подход.

В настоящее время наблюдается тенденция, связанная с тем, что поиском клиента (проживающего) занимаются гостиницы, а не клиент ищет себе место для проживания (номер). Успешная реализация гостиничных услуг, на наш взгляд, возможна только при правильно выбранной маркетинговой политике. Следовательно, практическое назначение маркетинга предприятия гостиничной индустрии заключается в проведении исследований и анализе рынка гостиничных услуг, разработке продукта, его рекламировании и продвижении. Из-за большой конкуренции на рынке гостиничных услуг необходимо проводить активную PR кампанию и делать маркетинговые шаги, направленные на достижение не кратковременных, а стабильных результатов на достаточно длительный период времени. Отметим, что процесс управления маркетингом – это совокупность последовательных действий для достижения поставленных целей, направленных на обеспечение корректирующего поведения в зависимости от факторов внешней среды и анализ границ рисков, которые предприятие гостиничной индустрии должно преодолеть, чтобы принять маркетинговое решение или отказаться от него [3].

Для понимания характерных особенностей управления маркетингом в гостиничной индустрии необходимо учитывать большое разнообразие форм и стратегий поведения гостиницы на рынке гостиничных услуг в зависимости от огромного числа обстоятельств. На наш взгляд, большое влияние оказывают политические, социально-экономические условия и конкурентная среда не только на внутреннем, но и внешнем рынке.

Исследования показали, что в сфере гостиничных услуг принято выделять три главные стратегии маркетинга в зависимости от целевого сегмента: дифференцированный, недифференцированный и концентрированный подход. В первом случае необходимо отталкиваться от специализации отеля. В данном случае охватывается тщательно отобранный маркетинговый комплекс, влияющий на потребителей какого-либо сегмента. К такому подходу в первую очередь прибегают бизнес-отели и курортные гостиницы. Например, курортные гостиницы, с одной стороны, полностью ориентированы на отдыхающих людей, но с другой, они также вынуждены охватывать представителей от большого количества социальных групп и рыночных сегментов.

Недифференцированная стратегия выражается в применении одного и того же продукта и одинаковых маркетинговых методов воздействия на клиента. Главная задача – сосредоточение внимания на том, что объединяет клиентов и формирование продукта, удовлетворяющего большое число потребителей. Эту стратегию применяют при первоначальном выходе на рынок гостиничных услуг. Примером может выступать мотель, потому что такое гостиничное предприятие в связи со своей спецификой предлагает одинаковые услуги любому постояльцу.

При выборе одного сегмента и концентрации внимания на клиентах этого сегмента применяется концентрированный подход стратегии маркетинга гостиничных услуг. К этой стратегии обращаются узкоспециализированные предприятия гостиничной индустрии, а именно трех-, четырехзвездочные гостиницы (есть и исключения). Ярким примером выступают бутик-отели, ориентированные в первую очередь на обслуживание богатых людей, поэтому с высоким уровнем сервиса сочетается необычность и своеобразие, что не способны предложить традиционные пятизвездочные гостиницы [1].

К современной стратегии управления маркетинговой деятельностью, прежде всего, относят разработку прогноза поведения предприятия гостиничной индустрии. На сегодняшний день, как пра-

вило, создание определенного стратегического плана действий относят к дорогостоящим мероприятиям, которые требуют больших расходов, ресурсов и высокого уровня профессионализма персонала. Следовательно, при выборе стратегии по принятию правильных маркетинговых ходов необходимо прийти к одной из самых главных целей – наименьшие затраты и максимальная отдача.

На этапе принятия потребителем (гостем) решений какого-либо выбора обслуживания гостиницы, маркетинговые службы гостиниц, используя рекламу, уверяют, что предоставляемый сервис соответствует требованиям и пожеланиям гостя, и это: во-первых, руководство гостиницы заранее знает об ожиданиях гостей и доводит эти знания до обслуживающего персонала в виде необходимых правил обслуживания, во-вторых, работники гостиницы могут работать по принятым для них правилам [5]. Установлено, что объем продаж гостиничных услуг зависит от трех элементов, которые взаимосвязаны между собой и не могут существовать по отдельности. На первом этапе реклама доносит до потенциального покупателя необходимую информацию, затем происходит продажа гостиничных услуг, потом перенос финансовых средств [3]. Психологическая эффективность рекламных средств характеризуется уровнем привлечения внимания и широтой охвата клиентов, выразительностью и глубиной впечатления, сохраняющегося в памяти потребителя.

Многочисленные достижения современной науки и внедрение результатов в повседневную жизнь привели к формированию инновационного маркетинга. Изменение показателей рынка гостиничных услуг способствовало появлению новых потребностей у людей, поэтому при совершенствовании маркетинговых ходов гостиницы должны разрабатывать инновационные подходы, устраняющих все недостатки и содействующих росту конкурентоспособности, увеличению каналов и рынков сбыта гостиничных услуг. Особое внимание в современных условиях среди маркетинговых инноваций гостиничной индустрии уделяется сенсорному маркетингу, главной целью которого является воздействие на чувства и эмоции потребителей гостиничных услуг и их роста продаж. К самым распространенным направлениям такого рода воздействия можно отнести влияние на покупателей либо через звуки, либо через запахи.

Исследования показывают, что существуют специализированные компании, которые оказывают гостиницам специально подобранные услуги музыкального оформления в зависимости от целевой группы, помещения или времени суток. Следует отметить, что создание музыкальной картины направляется на узнаваемость и ассоциируемость с гостиничным брендом. Так, например, известная компания «Prescriptive Music» оказывает предприятиям гостиничной индустрии услуги музыкального сопровождения. «Prescriptive Music» специализируется на использовании эмоционального влияния музыки для привлечения и удержания клиентов. Эта компания сотрудничает с спа-салонами, торговыми отделами, крупнейшими предприятиями гостиничной индустрии, в том числе «Four Seasons», «Ritz», «Marriott», создавая индивидуально подобранные плейлисты брендовой музыки [8]. Из-за большого числа клиентов разной национальности международная сеть отелей «InterContinental» проводит специальные исследования, позволяющие подобрать определенную музыкальную программу. Они сотрудничают с «Maureen Crowe» – организацией, которая занималась ранее музыкой к различным фильмам (например, «Идеальный шторм»), и лондонской компанией «Sound Strategy», помогающей в выборе подходящих композиций.

Среди инновационных маркетинговых подходов выделяется аромамаркетинг, один из способов привлечения клиентов и повышения их заинтересованности в предоставляемой услуге. Аромамаркетинг проявляется в распространении в предприятиях гостиничной индустрии специальных ароматов. Существует также понятие «аромабрендинг» – создание определенной связи уникального аромата с торговой маркой для распознавания предоставляемой продукции и для отличия продукции этой компании от компании конкурентов. Одна из первых гостиничных сетей, которая стала применять аромамаркетинг на практике, – «Holiday Inn». Благодаря проведенным маркетинговым исследо-

ваниям данной гостиничной сети, было выявлено, что проживающие в первую очередь жалуются на неприятный запах в номерах. Для исправления этого, управляющие «Holiday Inn» решили распылять через систему кондиционирования воздуха водные растворы ароматизированных спиртов болгарской розы. Как известно, этот запах вызывает у людей чувство комфорта и умиротворение. Такой метод обработки помещения был специально разработан для «Holiday Inn» и запатентован французским ученым-химиком, парфюмером Ивом Прива. На сегодняшний день аромат болгарской розы является фирменным запахом гостиничной сети «Holiday Inn» [6].

Можно констатировать, что создание собственного аромата – это замечательный маркетинговый ход для гостиниц. Приятные запахи в холле, ароматизированная сувенирная продукция и буклеты, клининговые средства для уборки номеров создают приятные воспоминания о гостинице и надолго закрепляются в памяти гостя. Технологию «Holiday Inn» стали использовать многие предприятия гостиничной индустрии по всему миру: гостиничная сеть «Westin Hotels and Resorts» (освежитель воздуха с запахом белого чая – позволяет успокоиться и восстановить силы), крупная сеть отелей «Omni Hotels» (аромат лимонного сорго и зеленого чая – улучшение настроения и повышение оптимизма), «FonGrad Resort SPA Hotel» (свободный и легкий запах хвойного леса – создание атмосферы загородного отдыха) и т.д. Следовательно, применение определенного музыкального оформления и особого аромата может входить в такую маркетинговую инновацию, как брендинг – система запланированных мероприятий, нацеленных на создание целостного имиджа гостиничной услуги.

Одним из эффективных инструментов предоставления гостиничных услуг является разработка программы лояльности, способствующей установлению и развитию связей с клиентами. Программа лояльности – это мотивация для возвращения к определенной организации и формирование предпочтений к какому-либо бренду. Самые известные принадлежат мировым гостиничным сетям. Премия «Freddie Awards», основанная в 1988 г., проводится каждый год и определяет лучшие программы лояльности. В 2016 г. программа лояльности «Le Club AccorHotels» была признана лучшей в Европе, Африке, Ближнем востоке, Азии и Океании. Программа была также отмечена за «Лучшая промо-кампания» и «Лучшее обслуживание клиентов» в тех же регионах [7]. Все программы лояльности очень похожи друг на друга. Участники (потребители гостиничных услуг) получают преимущества в виде бонусов, которые можно накапливать и использовать в дальнейшем для получения бесплатных услуг, в том числе бесплатно проживать в номере. По мнению профессионалов гостиничной индустрии, самым распространенным способом является внедрение в гостиничную деятельность мультимедийных технологий (электронные каталоги, виртуальные туры по всему предприятию гостиничной индустрии и мультимедийные справочники), а также внедрение QR-кодов, позволяющих применять смартфоны для получения дополнительной информации о гостинице и ее услугах.

Таким образом, главной задачей большинства мер, осуществляемых гостиницей, является удержание и поиск новых клиентов. На эффективность и доходность гостиницы влияет множество факторов. Большую роль в этом играет человеческий фактор, поэтому в первую очередь стоит обращать внимание не на количество оказываемых услуг, а на их качество. Важное место в гостиничной индустрии занимает маркетинг, обеспечивающий эффективное удовлетворение потребностей клиента, а также успех деятельности гостиницы среди конкурентов.

И, в заключение, хотелось бы отметить, что в связи с быстрыми темпами развития рынка гостиничных услуг и появлением большого количества гостиниц, ведение активной рекламной политики стало очень важным элементом для современного гостиничного бизнеса. В рамках жесткой конкуренции становится все труднее и труднее рекламировать свои услуги потребителям, необходимо больше финансовых и человеческих ресурсов для привлечения внимания клиентов. Поэтому сегодня главной задачей предприятий гостиничной индустрии является необходимость использовать всевозможные доступные пути маркетинговой политики для реализации гостиничных услуг.

Библиографический список

1. Брашнов, Д. Г. Основы индустрии гостеприимства : учеб. пособ. / Д. Г. Брашнов, Е. В. Мигунова. – М. : ФЛИНТА, 2013. – 220 с.
2. Колобкова, В. А. Об особенностях развития принципиально новых видов туризма: Актуальные проблемы управления–2016 / В. А. Колобкова // Материалы 21-й Международной научно-практической конференции. Вып. 1. – М. : ГУУ, 2016. – 305 с.
3. Колобкова, В. А. Совершенствование методов управления в гостинично-туристическом бизнесе : монография / В. А. Колобкова, А. Д. Чудновский; под ред. А. Д. Чудновского. – М. : ГУУ, 2016. – 206 с.
4. Мышьякова, Н. М. Гостиничное дело : учебник / Н. М. Мышьякова; под ред. Н. М. Мышьяковой, С. Г. Шкуропат. – СПб. : СПбГУСЭ, 2013. – 314 с.
5. Руденко, Л. Л. Технологии гостиничной деятельности : учеб. пособ. для бакалавров / Л. Л. Руденко, Н. П. Овчаренко, А. Б. Косолапов. – М. : Дашков и К, 2013. – 176 с.
6. Швецова, М. А. Инновационная маркетинговая деятельность гостиничных предприятий [Электронный ресурс] / М. А. Швецова, Е. В. Леонтьевна, Л. Д. Назарова. – Режим доступа : <http://ipi1.ru/images/PDF/2016/49/innovatsionnaya-marketingovaya-deyatelnost.pdf> (дата обращения : 24.02.2017).
7. Le club Accor Hotels [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.accorhotels.com/ru/leclub/program/loyalty-program.shtml> (accessed date : 28.02.2017).
8. Prescriptive Music [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.prescriptivemusic.com/> (accessed date : 28.02.2017).

УДК 332.122

З.С. Мусаева

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК РОССИИ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению специфических особенностей, которые присущи региональным экономикам России, а также определению научной и практической значимости этого вопроса. Далее предложены способы решения трудностей, вызываемых данными аспектами экономики регионов. В статье дано определение понятия «региональная экономика» и выделены основные направления ее деятельности. Особое внимание уделено выявлению значимости региональной экономики для экономики страны в целом и рассмотрению специфических особенностей региональных экономик, их недостатков и способов минимизации.

Ключевые слова: мировая экономика, национальная экономика, региональная экономика, развитие региона, хозяйственный комплекс, производственные силы, геоэкономические проблемы.

Zarema Musaeva

THE INTERACTION OF REGIONAL ECONOMIES OF RUSSIA

Annotation. The article is devoted to the consideration of specific features that are inherent in the regional economies of Russia, as well as the determination of the scientific and practical significance of this issue. Next, we propose ways to solve the difficulties caused by these aspects of the regional economy. The article defines the concept of «regional economy» and identifies the main directions of its activities. Particular attention is paid to identifying the significance of the regional economy for the country's economy as a whole and considering the specific features of regional economies, their shortcomings and ways of minimization.

Keywords: world economy, national economy, regional economy, development of the region, economic complex, production forces, geo-economic problems.

Региональная экономика – это важнейший раздел экономической науки, занимающийся изучением территориальной организации производства. Она направлена на развитие различных отраслей экономики, изучение особенностей природы, экологии и населения данного региона, рассматривает социально-экономическое размещение производительных сил, а так же анализирует различные виды региональных связей. Другими словами, региональная экономика представляет пространственное сочетание предприятий, учреждений и организаций, которое базируется на ресурсном потенциале региона и участвует в региональном разделении труда. Региональная экономика является одним из составных звеньев национальной экономики страны, частью единого экономико-хозяйственного комплекса России.

Региональная экономика так же занимается исследованием закономерностей элементов производительных сил и социальной инфраструктуры в территориальном аспекте, прогнозированием и анализом, а также обоснованием направлений размещения производительных сил, изучением экономики республик и регионов и межрегиональных экономических связей, исследованием территориальной организации хозяйства. Но в то же время региональная экономика изучает развитие и размещение производительных сил Российской Федерации в общем, так как экономика каждого региона рассматривается, прежде всего, как часть единого хозяйственного комплекса России. Так же эта отрасль изучает природно-ресурсный потенциал России и ее регионов, население, трудовые ресурсы и современные демографические проблемы. Оценивает стартовый уровень экономики России и ее ре-

гионов в период становления и развития рыночных отношений, формирует основные факторы размещения производительных сил в переходный период к рынку, изучает структуру хозяйства и определяет пути ее рационализации, направления структурной перестройки экономики России и ее регионов, место России в мировой хозяйственной системе.

Хозяйственный комплекс очень сложен в отраслевой структуре, которая сейчас основательно перестраивается в социализированном направлении. Но и при более быстром развитии отраслей, которые занимаются производством товаров для населения, основными звеньями останутся металлургия, топливная промышленность, электроэнергетика, химическая отрасль машиностроение, строительство, отрасли агропромышленного комплекса и транспорт. В настоящих условиях суверенизации республик, входящих в состав РФ и ее регионов, основной вопрос исследований экономики переходит с вопросов размещения производительных ресурсов на проблемы социального и экономического развития суверенных республик и регионов. Региональная экономика разрабатывает различные концепции экономических и социальных процессов в регионах страны, также анализирует экономические рычаги воздействия на процессы размещения инвестиций и регионального развития.

Предмет региональной экономики достаточно широк и в него входит изучение региональных финансово-кредитных отношений и процессы формирования региональных рынков. В системе экономических знаний региональная экономика, как научная дисциплина, занимается изучением конкретной территории, на которой происходит финансово-банковская и расчетно-аналитическая экономическая деятельность. Поэтому при получении высшей квалификации экономисты должны знать не только экономику страны в целом, но и региональную в том числе, со всеми ее особенностями, ресурсным потенциалом, уровнем развития и структурой хозяйства какой-либо территории.

Исходя из вышеизложенного, можно сформировать определение региональной экономики. Под региональной экономикой понимается область научных знаний, изучающих расположение и развитие производственных сил на определенной территории страны и ее регионов, а так же социальные и экономические процессы, которые тесно связаны с природно-экологическими условиями.

В настоящее время роль региональных аспектов экономики России возрастает, так как существующие в нашей стране геоэкономические проблемы (спад общественного воспроизводства, увеличение безработицы, зависимость от иностранного производителя и т.д.) нельзя решить на национальном уровне [3]. Разработка и реализация вариантов решений проблем требует участия каждого отдельного региона. Такая ситуация дает повод к изучению экономики отдельных регионов, потому что, не зная ее специфики, нельзя говорить о том, какие меры в каком субъекте РФ должны быть предприняты для решения тех или иных национальных проблем. В этой связи не стоит забывать об особенностях формирования и развития региональных экономик России. Экономика в каждом регионе несет свои специфические черты. Они отражают исторические, географические и национальные особенности, уровень социально-экономического развития региона, взаимоотношения данного региона с центром. Кроме этого, понимание специфики региональных экономик необходимо для осуществления общегосударственной экономической политики – приемы и методы, которые используются в одном регионе, могут совершенно не подходить для другого.

Целью данной статьи является рассмотрение специфических особенностей, которые присущи региональным экономикам России, тех особенностей, которые влияют на формирование экономической политики и управление национальной экономикой в рамках всего государства. На основе проведенного анализа экономик различных регионов, национальной экономики РФ и социально-экономического развития государства, можно выделить следующие особенности региональных экономик России.

1. *Зависимость региональных экономик от центра.* Если объективно рассматривать региональную экономику России, становится очевидно, что существует хроническая зависимость доходов

бюджетов регионов от федерального центра. Кризисные явления в российской экономике крайне остро отражаются на состоянии бюджетной системы. Особенно это заметно на региональном уровне. В настоящее время складывается тенденция к снижению государственной помощи региональным территориям. Такая зависимость вынуждает регионы концентрировать внимание на наращивании собственных доходов, потому что бесконечное «хождение с протянутой рукой» приводит региональное развитие в тупик. Для реализации концепции финансовой самостоятельности необходимо объединение ряда регионов. Для этого губернаторы, инициативные группы предпринимателей и местные парламентарии должны сами стать инициаторами, так как нельзя позволять центру продолжать оказывать финансовое давление на регионы [2].

2. *Несоответствие интересов национальной и региональной экономик.* На сегодняшний день отсутствие баланса интересов вызвано тем, что политика социально-экономического развития регионов оказалась неэффективной. Прежние инструменты управления региональным развитием уже не работают, а частое их применение и вовсе приводит к негативным последствиям. Основной проблемой внутри страны является поиск оптимального баланса национальной и региональной экономик. Разбалансированность интересов проявляется в том, что вся территория страны не может развиваться одинаково быстро. Эффективное региональное управление не может основываться на такой региональной политике, которая являлась бы составной частью государственной экономической политики, как реакция регионов на внешнее окружение, сопутствующее глобализации. Каждый регион пытается получить повышенное финансирование с целью саморазвития, а национальная экономика – поднять экономику бедных регионов на достойный уровень. Именно это играет важную роль при согласовании интересов региона и центра. Баланс интересов, или скорее его дефицит, особенно заметен при рассмотрении России как части мировой экономики. Это происходит на фоне сокращения внутреннего производства и потребления. Чрезмерная экспортная ориентация (что выгодно для экономики России в целом) ведет к прерыванию межрегиональных связей и, как следствие, к нарушению экономической целостности страны.

3. *Рассмотрение региональных экономик России как единой системы взаимодействующих конкурирующих экономик.* Процесс усовершенствования региональной экономики в России направлен в первую очередь на сглаживание региональных несоответствий и переход к устойчивому развитию региона. Однако местные власти ставят перед собой задачи формирования конкурентоспособной социально-экономической среды региона. Такой двоякий подход дает возможность понимать региональную экономику России как систему взаимодействующих конкурирующих региональных стратегий обеспечения социально-экономического развития. Однако характерные свойства такой системы вытекают из потребности во взаимодействии регионов между собой. Региональная экономика, таким образом, представляет собой совокупность воздействующих и регулирующих мер, обеспечивающая функционирование региональных концепций развития, ориентированных на формирование положительной динамики уровня и качества жизни населения [4]. В современных условиях наиболее проблемными являются социальная, демографическая, ресурсная составляющие регионального развития, особенности которых будут рассмотрены далее. Государству необходимо реализовывать социально-экономическую политику регионов с учетом понимания регионов как систему взаимосвязанных однородных экономик, только в этом случае отдельные регионы будут составлять синергетический эффект, который позволит добиться оптимального взаимодействия регионов с государством и между собой.

4. *Политика равномерного развития региональных экономик (осмысление необходимости перехода к политике «точек роста»).* На современном этапе развития федеральные органы власти, разрабатывая очередной федеральный бюджет, стоят перед серьезным выбором дальнейшего пути развития каждого отдельного региона. С каждым годом становится понятнее, что принимаемые вла-

стями решения по разработке новой регионально экономической политики России должны носить неравномерный, а точечный научно-обоснованный характер. Наиболее рациональный вариант предполагает формирование нового вектора развития региональной экономики. Вместо хозяйственной направленности предлагается переход к развитию высокотехнологичных отраслей экономики каждого отдельно взятого региона [2]. Ряд регионов страны со значительным экономическим потенциалом при активной поддержке со стороны государства могли бы в дальнейшем стать региональными «точками» роста. Предполагается, что прогнозируемый экономический рост будет связан с реальными преобразованиями в региональной экономике, направленными не только на развитие экономических систем отдельных регионов, но и экономики страны в целом.

Очевидно, что дальнейшее экономическое развитие регионов должно базироваться на поддержке отдельных «опорных» регионов, которые станут принципиально новыми точками технологического, промышленного и инфраструктурного роста [1]. Однако не представляется возможным выделение и поддержка проблемных регионов в рамках проводимой ныне бюджетной политики. Политика равномерного развития приводит к потере мотивации у слабых регионов, и искусственному сдерживанию развития у экономически обеспеченных регионов [4].

5. *Поляризация региональной экономики – наличие разрыва в уровне развития региональных экономик.* Сейчас в России сложилась объективная тенденция усиления межрегиональной дифференциации по определенным экономическим и социальным признакам. За последние 10 лет разница между наиболее богатыми и наиболее бедными регионами по уровню валового внутреннего продукта на душу населения непрерывно увеличивается. Федеральный центр пытается исправить сложившуюся ситуацию, предоставляя наиболее отсталым субъектам РФ бюджетные дотации, субсидии и субвенции, тем самым осуществляя точечные инвестиции в экономику отдельных регионов. Также предоставляются льготы по налогам, направляются бюджетные трансферты, необходимые для решения ряда социальных проблем.

Тем не менее экономический разрыв между регионами сохраняется, прежде всего, из-за активного ухудшения социально-экономической ситуации в экономически неблагоприятных субъектах РФ [1]. Некоторые регионы могут претендовать на получение статуса региона социального бедствия. Напротив, существуют и богатые регионы, которые сами себя обеспечивают, которые имеют налаженное расширенное производство, для которых финансовая помощь центра – это всего лишь небольшая «премия», а не жизненно необходимые средства. Стоит отметить, что аналогичные тенденции наблюдаются не только во взаимоотношениях между регионами, но и внутри некоторых субъектов РФ.

6. *Несоответствие между процессами формирования региональных экономик РФ и уровнем управления этими процессами.* Функциональное управление развитием региональных экономик России реализуется через систему различных форм государственной политики: налоговой, бюджетной, кредитной, инвестиционной, социальной и др. Каждое значимое решение в области конкретной государственной политики обязательно должно быть связано с особенностями того или иного региона. Россия сегодня – это страна с переходной экономикой, поэтому методы управления протекающими в экономике процессами, которые подходят для «классических» федераций, не годятся для нашей страны в нынешней ситуации. Это говорит о том, что традиционные возможности государственного регулирования территориального развития ограничены. Также нужно принять, что в современной России региональные органы власти чаще всего мотивированы геоэкономическими, нежели геополитическими соображениями. На данный момент это является главной проблемой управления региональным развитием. В идеальной модели такого развития должно быть полное соответствие между процессами формирования региональной экономики и уровнем управления этими процессами [1].

7. *Влияние демографических факторов на формирование и развитие региональной экономики.* На региональную экономику оказывает влияние целый ряд демографических факторов. Демо-

графическая ситуация в регионе определяет динамику трудовых ресурсов, а, следовательно, и развитие экономики всего региона в целом. Производственная структура экономики региона во многом регулирует структуру занятости населения. Любые изменения в производственно-хозяйственной структуре региона непосредственно сказываются на формировании спроса и предложения на рабочую силу, определении занятости и безработицы. Кроме определения естественных демографических процессов, можно выделить так называемые «причины причин» – реорганизация предприятий, смены формы собственности, сокращение аппарата управления, появление и развитие новых рыночных структур и др. Все это существенно меняет структуру спроса на рабочую силу и экономику каждого региона. В нашей стране имеет место высокая степень дислокации трудовых ресурсов, которая обусловливается уровнем развития рынка жилья, инерционным поведением россиян (особенно в национальных территориальных образованиях) в части типа занятости, отсутствием основополагающих экономических стимулов и т.д. [4]. Стоит отметить, что и сфера потребления региона имеет свои особенности, так как наряду с общими факторами, влияющими на формирование социально-экономических потребностей населения конкретного региона, действуют индивидуальные факторы региона, связанные с национально-этнографическими особенностями развития каждого региона [6].

8. *Специализация региональных экономик.* Большинство регионов в рамках экономического пространства страны имеют свои собственные специализации, которые представляет собой организацию на их территории конкретных видов производств (с учетом отраслевой специфики), удовлетворяющих своей продукцией не только собственные потребности, но также и потребности других регионов страны, а в ряде случаев и потребности всей страны. Специализация региона отражается во «внешней торговле» между регионами. Она основывается на принципе абсолютного преимущества. Согласно ему регион экспортирует ту продукцию, которую он производит с наименьшими затратами, а импортирует ту, которая производится с наименьшими затратами другими регионами. При этом производство должно осуществляться в условиях свободной конкуренции и минимального вмешательства государства в экономику (что в нашей стране, конечно слабо реализуемо).

Принцип сравнительных преимуществ заключается в том, что регионы специализируются на производстве тех товаров, которые они могут выпускать с наиболее низкими затратами по сравнению с другими регионами. Необходимо проводить комплексный анализ, а именно: определить от какого количества одного товара можно отказаться с целью увеличения производства другого. Специализация во внешнерегиональной торговле должна происходить по таким товарам, производство которых обуславливается наибольшими затратами. Кроме этого, регион должен быть богато наделен необходимыми для производства ресурсами.

9. *Социально ориентированный уклон региональных экономик.* На данный момент наиболее уязвимым является социальная, экологическая и ресурсная составляющие потенциала регионального развития. Социально-экономическую политику регионов необходимо реализовывать с учетом накопленных резервов развития. Одним из основных признаков устойчивости регионального развития является социальная ориентация, т.е. понимание социальной составляющей региональной политики как ключевой. Реализация социальной политики региональными властями является главной задачей, так как геополитическими и геоэкономическими вопросами занимается, как правило, центр.

Уровень и качество жизни населения, динамика реальных доходов населения, потребление социальных благ, уровень социальной защищенности, социальной патологии формируют главные показатели конкурентоспособности региона, при этом естественно, что социальная ориентация развития должна учитывать воспроизводство природных, экономических и других ресурсов региона. Кроме того, для устойчивого развития региона важно учитывать соотношение частных предприятий (и их интересов) и государственных организаций, обеспечивающих реализацию социальных программ. Не стоит забывать, что уступая экономическое пространство бизнесу, государство не должно

уклоняться от выполнения присущих современным функций, а государственное регулирование экономических процессов (в том числе на региональном уровне) должно быть направлено на обеспечение оптимального соотношения между распределением ресурсов, производством товаров и услуг и потреблением социальных благ [5].

В заключение отметим, что региональная экономика – важнейшая составляющая национальной экономики России [1], а ее развитие – задача всех органов власти: и федеральных, и региональных, и местных. Проблемы развития региональных экономик обусловлены их особенностями, понимание которых играет важную роль при планировании Федерального Бюджета, а также при решении вопроса о финансировании того или иного региона [4]. В данной статье были рассмотрены основные, по мнению авторов, особенности региональных экономик России, а также определена научная и практическая значимость этого вопроса.

Библиографический список

1. Аврамчикова, Н. Т. Проблемы и особенности социально-экономического развития регионов России / Н. Т. Аврамчикова // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. – 2007. – № 4. – С. 135–139.
2. Белов, В. И. Перспективы экономического развития регионов России: проблема выбора / В. И. Белов // Управленческое консультирование. – 2014. – № 2. – С. 176–180.
3. Богомолова, Л. Л. К вопросу о региональных особенностях: влияние малого бизнеса на развитие экономики региона / Л. Л. Богомолова, Р. А. Милевский // Вестник Югорского Государственного Университета. – 2014. – № 4. – С. 7–10.
4. Назаров, П. В. Особенности развития региональной экономики России на современном этапе / П. В. Назаров // Журнал правовых и экономических исследований. – 2013. – № 4. – С. 169–172.
5. Сигова, М. В. Вопросы разработки теоретических основ государственного регулирования национальных экономических систем в условиях глобализации / М. В. Сигова // Вестник Чувашского Университета. – 2008. – № 1. – С. 468–475.
6. Шабалин, Е. М. Дилемма эффективности и стабильности и национальной экономики / Е. М. Шабалин, А. К. Карп, Ю. В. Воробьева // Материалы Всероссийской научно-практической конференции // Севастопольский государственный университет. – 2015. – С. 179–183.

УДК 332.1

А.Ю. Назаров

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПЛАНИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЮ СТРАТЕГИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются основные направления стратегий регионального развития с учетом возможностей использования нематериальных факторов. На основе анализа региональных особенностей использования нематериальных факторов развития сформулированы основные направления стратегий регионального развития. Разработанные направления могут быть использованы региональными администрациями и бизнес-сообществом при разработке сбалансированной и эффективной стратегии регионального развития, обеспечивающей повышение конкурентоспособности российских регионов.

Ключевые слова: региональная экономика, нематериальные факторы, человеческий капитал, стратегия, миссия, развитие.

Alexey Nazarov

INTANGIBLE FACTORS AND THEIR INFLUENCE ON THE PLANNING AND IMPLEMENTATION OF THE REGIONAL DEVELOPMENT STRATEGIES

Annotation. The article examines the main directions of regional development strategies, taking into account the possibilities of using non-material factors. Based on the analysis of regional features of the use of non-material factors of development, the main directions of regional development strategies are formulated. The developed directions can be used by regional administrations and the business community in developing a balanced and effective regional development strategy that ensures the competitiveness of Russian regions.

Keywords: regional economy, intangible factors, human capital, strategy, mission, development.

В целях формирования сбалансированной и эффективной стратегии регионального развития, обеспечивающей увеличение конкурентоспособности региона и повышения уровня жизни населения, необходимо тщательно планировать основные направления стратегии развития региона, учитывающей использование нематериальных факторов.

Учет в стратегии регионального развития возможностей использования нематериальных факторов позволит создать предпосылки для экономического роста через инициирование использования нематериальных факторов развития экономики, уйти от декларативности и разработать документ, наполненный реальным содержанием, обеспечить сбалансированность региональной стратегии – посредством учета нематериальных факторов развития, повысить возможность успешной реализации стратегии.

Политика регионального развития Российской Федерации, в первую очередь, должна быть направлена на: повышение качества жизни граждан Российской Федерации на всей территории страны, обеспечение устойчивого экономического роста и научно-технологического развития регионов, обеспечение сбалансированного и устойчивого социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, максимальное привлечение населения к решению региональных и местных задач [2].

При формировании направлений стратегического развития региона необходимо учитывать

основную миссию функционирования региона. В этой связи наиболее значимыми направлениями развития региона должны быть стратегии развития, направленные на повышение качества жизни населения, экономический рост региона. Вместе с тем на этапе формулировки задач и детализации количественных параметров в том или ином регионе могут быть и определенные различия. Таковыми, в частности, могут быть:

- достижение лидерских позиций в стране по качеству регионального развития;
- достижение устойчивости роста региональной экономики на основе повышения ее конкурентоспособности;
- повышение привлекательности области для жителей и бизнеса на основе сбалансированного регионального развития;
- кардинальное повышение качества и продолжительности жизни, формирование условий и стимулов для развития человеческого капитала;
- повышение эффективности государственного планирования и регулирования социально-экономических процессов в регионе;
- обеспечение высоких темпов устойчивого экономического роста региона;
- создание потенциала опережающего развития региона и др. [1].

Разработка основных направлений стратегии развития региона, учитывающих использование нематериальных факторов, включает в себя несколько этапов.

На первом этапе проводится анализ региональных особенностей использования нематериальных факторов развития. Для этого необходимо выявить наиболее существенные проблемы использования нематериальных факторов развития, выявить препятствия для их эффективного использования. Такой анализ может быть проведен посредством SWOT-анализа, который позволяет выявить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы (см. табл. 1). Так, в таблице 1 представлены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, присущие большинству российских регионов.

Таблица 1

Результаты SWOT-анализа региональных особенностей использования нематериальных факторов развития в регионах Российской Федерации

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Наличие экономического и человеческого потенциала: – наличие благоприятного имиджа регионов, позволяющего обеспечить приток квалифицированных кадров, бизнес-структур; – квалифицированные кадры; – позитивный поток мигрантов. Стабильные социальные отношения: наличие социальной стабильности в регионах. Система управления регионами: законодательная активность, стимулирующая использование нематериальных факторов развития.	Недостаточная конкурентоспособность региона: – недостаточная конкурентоспособность продукции, товаров, услуг региональных производителей; – отставание в инновационном развитии; – недостаточный уровень в использовании современных рыночных систем управления – недостаточно высокий имидж региона в туристическом ракурсе в сравнении с зарубежными регионами-конкурентами. Неразвитость рыночных институтов: несформированность рынка интеллектуального труда. Нерешенность социальных и демографических проблем: высокая дифференциация населения по доходам, проблемы качества населения.

Возможности (О)	Угрозы (Т)
Использование возможностей развития путем повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региональной экономики: – обеспечение масштабного и системного привлечения инвестиций в региональную экономику за счет реализации мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности; – увеличение конкурентоспособности продукции, товаров и услуг региональных товаропроизводителей за счет создания и внедрения высоких технологий и инноваций, формирования традиционных и новых региональных брендов. Возможности накопления человеческого капитала посредством использования трудовых ресурсов за счет миграционного притока из других регионов РФ и стран.	Угрозы, обусловленные недостаточной конкурентоспособностью экономики региона: – угроза увеличения технического и технологического отставания ряда производств от конкурентов в России и за рубежом; – усиление конкуренции со стороны тех стран, которые активно продвигают близкие по маркетинговой позиции туристские продукты. Угрозы, связанные с формированием человеческого капитала: – отток квалифицированных кадров в результате низкого уровня оплаты в регионах в сравнении с другими; – рост демографической нагрузки на работающих.

На втором этапе необходимо установить стратегические приоритеты развития экономики региона при использовании нематериальных факторов. Приоритетами социально-экономического развития региона являются рост производства и занятости, качество жизни и качество управления. На этом этапе выявляется потенциал для эффективного использования нематериальных факторов в регионах, определяются наибольшие их конкурентные преимущества, выявляются сдерживающие факторы для использования нематериальных факторов развития, обозначаются мероприятия по стимулированию использования нематериальных факторов развития.

В разрезе таких нематериальных факторов, как институциональные, инновационные, имиджевые, социальные, приоритеты использования нематериальных факторов развития экономики региона могут быть сформулированы следующим образом [3]: формирование институциональных условий для реализации человеческого капитала в условиях инновационного развития, накопление интеллектуальной собственности, формирование рынка интеллектуального труда, формирование рыночной привлекательности региона, повышение качества жизни населения региона.

Основными направлениями использования нематериальных факторов развития могут выступать:

1. Формирование институциональных условий для реализации человеческого капитала в условиях инновационного развития, а именно:
 - совершенствование регионального законодательства с целью стимулирования использования нематериальных факторов развития, в том числе в сфере закупок инновационной продукции;
 - создание институциональных условий инновационной деятельности, в том числе посредством планомерного выстраивания инфраструктуры (развития технопарков, бизнес-инкубаторов), устранения законодательной неопределенности в части, касающейся закрепления на федеральном уровне принципов, мер государственной поддержки в области создания и развития технопарков.
2. Накопление интеллектуальной собственности, а именно:
 - разработка политики мобильности населения, поддержание миграции в регионах и повышение производительности труда и рост зарплат, избежание увеличения объема низкотехнологичной среды;

- преодоление дефицита квалифицированных кадров путем разработки мер по регулированию качества профессионального образования в регионе, поиска наиболее выгодных и эффективных способов для поддержки оптимальной ситуации на рынке труда.

3. Формирование рынка интеллектуального труда, а именно:

- использование возможностей коммерциализации результатов научной деятельности путем повышения их конкурентоспособности;

- повышение уровня состояния и развития научного и инновационного потенциала региональной экономики за счет увеличения доли вузов, выполняющих научные исследования и разработки, повышения доли организаций, внедряющих технологические инновации;

- увеличение объема инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме производимых регионом товаров, работ, услуг посредством повышения эффективности мероприятий по реализации закупок инновационной и высокотехнологичной продукции в рамках госзаказа, коммерциализации инноваций;

4. Формирование рыночной привлекательности региона с помощью:

- выбора средств для дальнейшего формирования и укрепления имиджа регионов, выявления и развития сильных сторон каждого их муниципального образования;

- разработки собственной стратегии с учетом специфики местного историко-культурного потенциала;

5. Повышение качества жизни населения региона с помощью формирования человеческого капитала на основе повышения эффективности систем здравоохранения, образования, жилищного строительства и коммунальной инфраструктуры.

На этапе реализации обозначенных направлений использования нематериальных факторов развития регионов одна их ключевых задач заключается в оценке эффективности стратегии. В качестве показателей, характеризующих стратегию с точки зрения качества использования нематериальных факторов развития, целесообразно использовать показатели эффективности использования нематериальных факторов развития региональной экономики [2].

Таким образом, нами разработаны основные направления использования нематериальных факторов развития регионов с целью повышения эффективности развития экономик, которые могут быть полезны региональной администрации и бизнес-сообществу при разработке сбалансированной и эффективной стратегии регионального развития, обеспечивающей повышение конкурентоспособности российских регионов и повышения уровня жизни их населения.

Библиографический список

1. Исхакова, А. Ф. Формирование и реализация стратегии развития региона / А. Ф. Исхакова, Н. Н. Прядкина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2012. – № 8(144). – С. 110–115.
2. Указ Президента РФ от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» // СЗ РФ. – 2017. – № 4. – Ст. 637. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.03.2017).
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 004.9:658.7(061.5)

Н.Н. Субботин

ВЫРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АЭРОПОРТА НА ОСНОВЕ ЭТАЛОННЫХ СТРАТЕГИЙ

***Аннотация.** В статье рассмотрены основные положения и отличительные черты стратегического менеджмента, позволяющие говорить о нем как о самостоятельном подходе к управлению. Отмечено, что значимость стратегического подхода существенно повышается в условиях усиливающейся нестабильности внешней среды, в которой действуют транспортные организации, включая региональные аэропорты. Показана возможность использования эталонных стратегий при выработке стратегии развития регионального аэропорта. Проанализированы основные виды эталонных стратегий и показана их применимость в работе региональных аэропортов.*

***Ключевые слова:** стратегический менеджмент, эталонные стратегии, региональный аэропорт.*

Nikolay Subbotin

THE STRATEGY DEVELOPMENT OF THE REGIONAL AIRPORT ON THE BASIS OF ETALON STRATEGY

***Annotation.** The article deals with the main aspects and distinctive features of strategic management, which allows speaking about it as of independent approach towards management. It was stated that the significance of the strategic approach increases considerably under the conditions of growing external environment instability in which the transport organizations including airports are performing. The possibility of application of the etalon strategies at elaboration of the strategy of the regional airport development is illustrated. The main types of the etalon strategies are analyzed as well as their application in the regional airport work is shown.*

***Keywords:** strategic management, etalon strategy, regional airport.*

Первоначально термин «стратегический менеджмент» появился в 50-е гг. прошлого века для того, чтобы подчеркнуть особенности работы управленческого персонала высшего звена. Но уже к 70-м гг. оформляется в виде самостоятельного направления менеджмента, что было связано, на наш взгляд, с несколькими факторами. Во-первых, с существенным ускорением темпов научно-технического прогресса и как следствие – снижением жизненного цикла продукта. Во-вторых, заметно усилилось влияние факторов внешней среды на результаты деятельности компаний, при одновременном увеличении числа таких факторов. Для транспортных организаций, занятых в сфере пассажирских перевозок, к числу таких возросших факторов внешней среды, несомненно, относится террористический фактор. В совокупности действия вышеназванных факторов усилилась неопределенность, в которой приходится действовать организациям, в том числе и транспортным. Этим во многом объясняется интерес к стратегическому управлению как со стороны ученых, так и практиков.

Основные идеи, заложенные в трудах классиков стратегического менеджмента, получили свое развитие в современных исследованиях. Это тем более актуально, что одной из трудностей стратегического менеджмента является неоднозначность получаемого результата при использовании одинакового инструментария.

На сегодняшний день существует целый ряд определений стратегического менеджмента. С нашей точки зрения наиболее полным и отражающим существенные черты стратегического подхода к управлению является определение, которое рассматривает стратегическое управление как такое

управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в деятельности, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в результате позволяет организации достигать своих целей и выживать в долгосрочной перспективе [1]. Ключевыми в данном определении являются «выживание в долгосрочной перспективе» и «своевременные изменения в деятельности, отвечающие вызову со стороны окружения». При таком подходе эффективность деятельности, наряду с традиционными показателями, выражается в том, насколько своевременно и точно организация в состоянии реагировать на новые запросы со стороны рынка и изменяться в зависимости от изменения окружающей среды: адекватность реакции, быстрота изменений, гибкость системы управления. Обращает на себя внимание сделанный в определении акцент «на человеческий потенциал как основу организации», что выделяет кадровый ресурс из всех видов ресурсов организации при условии, что это квалифицированные, способные к изменениям и преданные организации сотрудники.

Важной частью стратегического управления является выработка стратегии компании. Под стратегией понимается генеральное направление в деятельности компании, приводящее к достижению стратегических целей. При выработке стратегии может быть использовано типовое решение, выступающее в виде эталонных или базовых стратегий. В научной литературе используются разные классификации базовых стратегий. Так выделяют наступательные и оборонительные стратегии, когда в основе лежат действия компании по отношению к конкурентам, стратегии выхода на рынки или завоевание большей доли рынка. Последний подход, на наш взгляд, относится к маркетинговым стратегиям. В данном исследовании в основу классификации эталонных стратегий положены пять элементов: продукт, рынок, технология, отрасль, положение внутри отрасли. Каждый из этих элементов в будущем может быть или в существующем, или новом состоянии и в зависимости от того, какие элементы меняются, а какие остаются неизменными, выделяют три группы эталонных стратегий развития и одну группу стратегий сокращения.

Первую группу составляют стратегии концентрированного роста, включающие в себя три эталонные стратегии: стратегию усиления позиций на рынке, стратегию развития рынка, стратегию развития продукта. Название данная группа получила за счет того, что в основе входящих в нее стратегий лежат два параметра: продукт и рынок и все усилия компании по развитию концентрируются вокруг них [3].

Суть стратегии усиления позиций на рынке заключается в увеличении доли рынка за счет вытеснения или поглощения конкурентов. Данную стратегию реализуют компании, имеющие сильные конкурентные позиции или являющиеся лидером рынка, т.е. стратегия агрессивного поглощения. В результате реализации стратегии происходит укрупнение компаний, действующих на рынке. Практически на всех рынках проявляется стремление к концентрации.

Стратегия развития рынка направлена на поиск новых рынков для уже производимого продукта. При этом развитие рынка может идти как взамен существующего, так и в дополнение к нему.

Стратегия развития продукта предполагает выход на существующий рынок с новым продуктом, который либо заменяет существующий, либо расширяет предлагаемую потребителю линейку продуктов, но в рамках существующей отраслевой принадлежности.

Вторую группу стратегий составляют стратегии интегрированного роста, также включающие три базовые стратегии: стратегию обратной вертикальной интеграции, стратегию вперед идущей вертикальной интеграции, стратегию горизонтальной интеграции. Сутью данной группы стратегий является расширение компании путем добавления новых структур, позволяющих контролировать процессы материально-технического снабжения компании и сбыта ею готовой продукции [3].

Стратегия обратной вертикальной интеграции предполагает приобретение компанией доли в существующей или создание собственной системы материально-технического снабжения. Как прави-

ло, эту стратегию реализуют крупные компании, которые по результатам анализа выявили проблемы во взаимоотношениях с поставщиками. Традиционно, материально-техническое снабжение является центром расходов компании. Реализация данной стратегии не только позволяет улучшить материально-техническое снабжение, но и превратить центр затрат в центр прибыли в случае, если компания осуществляет материально-техническое снабжение не только для себя, но и для других организаций, находящихся на данной территории.

Суть стратегии вперед идущей вертикальной интеграции заключается в приобретении доли в существующей или создании собственной системы продаж, так называемая «фирменная торговля». Прямая работа с потребителями продукции дает компании целый ряд преимуществ, но и требует существенных вложений в товаропроводящую систему по мере развития географии сбыта продукции.

В основе стратегии горизонтальной интеграции лежит объединение компаний, направленное на увеличение доли рынка или усиление конкурентной позиции вновь созданной компании. Обычно происходит объединение равновеликих компаний.

Третью группу эталонных стратегий роста составляют стратегии диверсифицированного роста, состоящие из: стратегии централизованной или концентрической диверсификации, стратегии горизонтальной диверсификации, стратегии классической или конгломеративной диверсификации. Отличительной чертой данной группы стратегий является переход от монопродуктового варианта развития компании к мультипродуктовому, с переносом коммерческих интересов компании в разные отрасли экономики, т.е. проникновение в технологически несвязанные виды и сферы деятельности. Реализация указанных стратегий позволяет повысить устойчивость компании и облегчает маневрирование ресурсами в условиях нестабильной внешней среды [3].

Стратегия централизованной или концентрической диверсификации предполагает развитие новых видов деятельности за счет использования возможностей, заложенных в основном бизнесе. Классически – это получение нового продукта на основе переработки отходов основного производства. При всей привлекательности данной стратегии необходимо учитывать и содержащиеся в ней опасности: проблемы в основном бизнесе негативно отразятся на новом бизнесе.

При реализации стратегии горизонтальной диверсификации рост компании осуществляется за счет производства нового продукта, требующего новой технологии, относящегося к другой отрасли, но сопутствующего основному, что позволяет использовать существующие каналы сбыта.

Последняя из диверсифицированных стратегий – стратегия классической или конгломеративной диверсификации – строится на том, что все пять элементов – продукт, рынок, отрасль, положение внутри отрасли и технология – никак не связаны между собой. Такой подход обеспечивает независимость всех видов деятельности компании и, как следствие, повышает ее устойчивость. Данная стратегия самая сложная в реализации, но и самая продуктивная. Практически все ведущие транснациональные корпорации реализуют в своей деятельности стратегию классической диверсификации.

Четвертую группу эталонных стратегий составляют стратегии сокращения, используемые в случае возникновения проблем в бизнесе или для изменения границ ведения бизнеса. В рамках указанной группы стратегии выделяют также три эталонные стратегии: стратегию ликвидации, стратегию «сбора урожая», стратегию сокращения [3].

Стратегия ликвидации используется в тех случаях, когда продолжение бизнеса невозможно, что может быть связано как с общеотраслевыми проблемами, так и с проблемами самой компании. Реализация стратегии ликвидации противоречит основной цели стратегического менеджмента – выживанию организации в долгосрочной перспективе и, как правило, свидетельствует о просчетах в стратегии развития компании.

Стратегия «сбора урожая» применяется к бесперспективному бизнесу и заключается в отказе от долгосрочных перспектив ведения бизнеса. Другими словами, это стратегия ликвидации, растянутая во времени.

Стратегия сокращения выражается в снижении объемов деятельности компании в целях сокращения издержек или изменения границ ведения бизнеса.

На разных этапах своего развития компании под влиянием действия внешних и внутренних факторов реализуют разные виды эталонных стратегий. Ниже рассмотрены возможности использования эталонных стратегий при выработке стратегий развития региональных аэропортов.

Воздушный транспорт является важной составной частью транспортной системы России и призван удовлетворять право граждан на свободу передвижения. В последние годы он все более активно участвует и в грузоперевозках, обеспечивая процессы товарообмена как внутри страны, так и между странами.

Для современного периода функционирования воздушного транспорта страны характерны, с одной стороны, усиление внутривидовой и межвидовой конкуренции, при этом в процессах конкурентной борьбы участвуют как российские перевозчики, так и иностранные. С другой стороны, логика конкурентной борьбы подталкивает транспортные компании к объединению как на внутриотраслевой основе, так и на межотраслевой. Все эти процессы проходят на фоне все возрастающей нестабильности внешней среды, в которой действуют организации воздушного транспорта [4].

Активное развитие системы воздушных перевозок началось в нашей стране в 30–40-е гг. прошлого века и к концу советского периода в СССР была сформирована мощная система воздушного транспорта, основу которой составляли объединенные авиаотряды, привязанные к определенной территории и включавшие в себя аэропорты, летные и авиаремонтные подразделения. Такой подход позволял обеспечивать прибыльность функционирования воздушного транспорта и развитие местных авиаперевозок, которые в основном были убыточными, но социально-необходимыми, особенно в регионах Сибири, дальнего Востока и Крайнего Севера [2; 5].

После распада СССР и последующих процессов приватизации, на всех видах транспорта произошло разделение единых комплексов на компании-перевозчики и инфраструктурные объекты. В отдельные самостоятельные объекты экономической деятельности были выделены ремонтные предприятия. Целью указанной стратегии было ускоренное создание рынка транспортных услуг.

Как уже отмечалось, аэропорты выделились в самостоятельные структуры, которые должны были обеспечивать свою выживаемость в новых экономических условиях самостоятельно. Сейчас, по прошествии 25 лет, можно говорить, что в более выгодных условиях оказались крупные, технически хорошо оснащенные аэропорты, с высокой долей международных перевозок. Региональные аэропорты, не обслуживавшие международные рейсы, а сосредоточенные на местных маршрутах, оказались в большинстве своем в тяжелой экономической ситуации, значительная часть из них была закрыта.

В настоящее время на территории России действует 254 гражданских аэродрома, из них в перечень аэропортов федерального значения входит 91 аэропорт (это аэропорты административных центров (столиц) субъектов Российской Федерации и аэропорты крупных городов, имеющие статус международных) [3], и стоит задача возрождения местных воздушных перевозок. Государство начинает занимать все более активную и заинтересованную позицию в части развития социально-значимых перевозок, особенно в труднодоступных регионах, где альтернативы воздушному транспорту практически нет.

В этих условиях насущной научной и практической задачей становится выработка стратегии развития региональных аэропортов, обеспечивающих им решение насущных задач и выживаемость в долгосрочной перспективе.

Как уже отмечалось, стратегия представляет собой генеральное направление деятельности транспортной компании, приводящее ее в перспективе к достижению поставленных целей. Стратегия развития регионального аэропорта всегда уникальна, так как нет двух абсолютно одинаковых авиатранспортных объектов, функционирующих в одинаковых условиях. Но, на наш взгляд, в основу вы-

рабатываемой стратегии, может быть заложена базисная или эталонная стратегии, учитывающая типичные черты объектов авиатранспортной инфраструктуры.

В основе стратегий концентрированного роста лежат два элемента – продукт и рынок. Стратегия развития продукта, представляющая собой выход на рынок с новым продуктом, заменяющим или развивающимся с существующим, является достаточно востребованной стратегией, используемой региональными аэропортами в своей деятельности. Большинство успешных региональных аэропортов пошли именно по пути развития продукта, прежде всего, получив статус международных аэропортов для развития международных авиаперевозок и привлечения крупных авиакомпаний, а также развития грузовых перевозок.

Реализация стратегии развития рынка в деятельности аэропортов, на наш взгляд, ограничена, что обуславливается их инфраструктурным характером и привязкой к определенной территории. Она может реализовываться в части создания условий по расширению географии полетов для авиакомпаний, прежде всего, за счет современного технического оснащения аэропортов.

Стратегия усиления позиций на рынке самостоятельно аэропортами решаться не может в силу именно доминирующего территориального аспекта в их деятельности, но может решаться и решается в рамках стратегии развития территории, на которой они находятся. Примерами могут служить аэропорты городов Казани, Уфы, Екатеринбурга, Сочи, Ростова-на-Дону, получившие свое развитие в связи с проведением Олимпиады-2012, XXVII-ой всемирной летней Универсиадой в Казани и подготовкой к Чемпионату мира по футболу-2018 [3].

Стратегии интегрированного роста предполагают развитие объектов за счет создания структур, связанных либо с материально-техническим снабжением, либо с реализацией продукции. Для субъектов транспортной деятельности, включая и аэропорты, реализация этих стратегий характерна. Особый интерес может представлять реализация стратегии обратной вертикальной интеграции для организации системы материально-технического снабжения на качественно новом уровне с использованием современных интернет-технологий [4]. Не менее перспективной является стратегия горизонтальной интеграции, в рамках которой происходит объединение транспортных компаний, для усиления своей конкурентоспособности. Процессы интеграции вообще характерны для организаций транспорта, когда особенности транспортного процесса и стремление обеспечить доставку «от двери до двери», подталкивают транспортные компании к взаимодействию и согласованному развитию. Общемировой тенденцией последних десятилетий на воздушном транспорте является создание альянсов, но они действуют в перевозочной сфере. Первым шагом к реализации стратегии горизонтальной интеграции применительно к российским аэропортам является обсуждаемое в настоящее время взаимодействие аэропортов московского авиаузла с аэропортом Нижнего Новгорода [3]. Думается, что этот подход может быть реализован в ряде регионов или группе регионов, где действует несколько аэропортов.

Третья группа эталонных стратегий – это стратегии диверсифицированного роста, включающие в себя стратегию центрированной диверсификации, стратегию горизонтальной диверсификации, стратегию классической диверсификации. Использование стратегии центрированной диверсификации, предполагающей переработку отходов основного производства, на транспорте практически невозможно, так как транспортная продукция не имеет вещественной формы, а, следовательно, материальные отходы основного производства отсутствуют. Наиболее перспективной из этой группы базовых стратегий, на наш взгляд, является стратегия горизонтальной интеграции, предполагающая развитие компании за счет создания продуктов, сопутствующих основному продукту. Для аэропортов это может быть гостиничный продукт, складское хозяйство, целый ряд дополнительных услуг, которые могут быть предоставлены базирующимся авиакомпаниям, пассажирам, грузоотправителям и грузополучателям.

Проведенное исследование показало, что базовые стратегии могут служить основой разработки оригинальной стратегии развития регионального аэропорта, успешная реализация которой обеспечит конкурентоспособность и выживаемость аэропорта в перспективе.

Библиографический список

1. Богданова, Т. В. Использование механизма сорегулирования в сфере грузовых железнодорожных перевозок / Т. В. Богданова, Е. В. Реутов // Транспортное дело России. – 2016. – № 5(126). – С. 127–130.
2. Менеджмент на транспорте : учеб. пособ. / Н. Н. Громов, В. А. Персианов [и др.]. – М. : Академия, 2010. – 257 с.
3. Официальный сайт Федерального агентства воздушного транспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.favt.ru/deyatelnost-ajeroporty-i-ajerodromy-reestr-grajdanskikh-ajerodromov-rf/> (дата обращения : 06.02.2017).
4. Субботин, Н. Н. Возможности использования эталонных стратегий при выработке стратегии развития регионального аэропорта / Н. Н. Субботин, Т. В. Богданова // Актуальные проблемы управления – 2016 : материалы 21-й Международной научно-практической конференции. Вып. 3 / М. : ГУУ, 2016. – С. 82–84.
5. Федина, Т. В. Управление транспортом России : историко-экономический очерк : учеб. пособ. / Т. В. Федина. – М. : ГУУ, 2000. – 102 с.

УДК 005.591.6

Е. Г. Хмельченко

ТЕХНОЛОГИИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В КОМПЛЕКСНУЮ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

***Аннотация.** В современных условиях жесткой конкуренции между производителями товаров и услуг первостепенной становится проблема внедрения инноваций, создание новых видов продукции и услуг, совершенствование технологий и форм организации производства.*

***Ключевые слова:** инновация, процесс внедрения инноваций, инкубатор идей, проект, команда проекта.*

Elena Hmelchenko

INNOVATION IMPLEMENTATION TECHNOLOGIES IN INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

***Annotation.** In the current conditions of tough competition between producers of goods and services, the problem of introducing innovations, creating new types of products and services, improving the technologies and forms of organization of production becomes paramount.*

***Keywords:** innovation, innovation implementation process, incubator of ideas, project, project team.*

Бизнес XXI в. имеет широкие возможности для реализации новых идей [3]. Однако реалии сегодняшнего времени ставят компании перед лицом ряда трудностей. Каждый день на рынке появляются новые товары, потребители становятся все искушенней, количество конкурентов стремительно растет [7].

Если организация хочет приумножить свою прибыль, сохранить и упрочнить свою позицию на рынке, быть успешной и прогрессивной, ей не обойтись без внедрения инноваций. Именно инновации являются ключевым фактором, позволяющим занять лидирующие позиции в бизнесе [5]. Инновации должны пронизывать компанию и охватывать всю ее деятельность: процессы, стратегии, новые продукты, услуги, каналы сбыта и рынки [1].

Известно, что любая инновация не возникает спонтанно, она появляется в результате целенаправленного действия достаточно большого количества факторов [10]. Так что есть инновация? Если попросить обычного человека привести пример, то в большинстве случаев вы услышите слова «ай-пэд», «андроид», «айфон», но инновации – не только высокие технологии. Прежде всего, это ответ на неудобства, выдвижение новых идей и воплощение их в жизнь.

Существует три вида инноваций – инновации продукта, процесса, стратегии:

– *инновации продукта* или услуги являются реализацией на практике нового способа решения проблемы покупателя, что приносит выгоду как покупателю, так и компании, внедрившей инновацию;

– *инновации процесса* обеспечивают рост прибыльности, сокращают затраты, повышают производительность труда и заработной плату персонала. Ее особенностью является тот факт, что она чаще всего осуществляется внутри компаний и не видна потребителю. Для организаций инновация процесса предполагает внедрение новых методов производства, которые позволяют оптимизировать внутренние процессы, сократить издержки, уменьшить сроки разработки, производства и доставки продукции. Инновация процесса всегда останется наиболее важной для роста, по той простой причине, что без совершенствования процесса невозможно внедрить инновацию продукта или стратегии;

– *инновации стратегии* заключаются в поиске новых методов создания ценностей для потребителей с тем, чтобы повысить ценность продуктов, сформировать новые рынки и новые группы потребителей для компании [8]. В отличие от инноваций процесса, где все изменения происходят внутри организации, инновации стратегии затрагивают непосредственно потребителя [6].

Стратегическая инновация дает новые подходы к маркетингу и рекламе предлагаемых продуктов и услуг, приводит к внедрению новых методов продаж, к совершенствованию обслуживания клиентов. Например, ситуация, когда торговая фирма собирается дополнительно продавать свои товары через Интернет. Стратегическая инновация включает в себя: услуги, создающие новую добавленную стоимость [2], новые методы распределения и сбыта, выход на новые рынки, новые бизнес-модели, создание новых рынков.

В теории менеджмента существует фраза: «Управлять – значит делать вещи правильно, а руководить – значит делать правильные вещи». Для внедрения инноваций существует те самые правильные вещи, которые позволят из инновационной идеи создать продукт, который принесет выгоду и новый виток в развитии компании.

Существует пять наиболее важных стратегических аспектов руководства инновациями:

1. Разработка и внедрение инновационной стратегии [4].
2. Распределение ответственности за проведение инновации.
3. Распределение ресурсов и оценка уровней риска.
4. Создание системы показателей для оценки инновации.
5. Вознаграждение за инновацию.

В первую очередь необходимо создать собственный подход к инновации, в каждой компании существует своя специфика и для того, чтобы проект стал успешным, необходимо учитывать все факторы [9]. Кроме того, необходимо оценить, сколько ресурсов необходимо потратить для внедрения данного проекта.

Один из самых важных шагов – определение инновационной команды. На этих сотрудников ложится задача по планированию и реализации всех шагов проекта, и преодолению организационных барьеров препятствующим инновациям. Рассмотрим пример внедрения инновационного проекта (Star Trek InnovAction) в международной компании. По распоряжению руководства из головного офиса организации было принято решение сформировать инновационную команду, которая будет отвечать за внедрение проекта Star Trek InnovAction в российском филиале. В ее состав входят 5 человек, в числе которых: руководитель проекта, лидер по коммуникациям, креативный лидер и координатор проекта. Их главными задачами является создание условий для внедрения инновационных проектов компании и построение корпоративной культуры, в которой инновационность является базисной ценностью.

Одним из основных факторов влияния научно-технического прогресса на все сферы деятельности человека является широкое использование новых информационных технологий [11].

Для решения первой задачи команда проекта создала инструмент – «Инкубатор идей» на базе корпоративного ресурса Intranet. С его помощью любой сотрудник компании может подать свою идею, посмотреть предложения коллег, обменяться мнениями по поводу любой идеи. Инкубатор является онлайн ресурсом и имеет легкий и удобный в использовании интерфейс.

В структуре Инкубатора были выделены 10 категорий – те направления работы компании, в которых сотрудники могут предлагать свои инновационные идеи. Команда проекта не ограничивала «Инкубатор» узкими категориями. Сотрудники могут размещать любые идеи, как по улучшению существующих процессов, оптимизации процедур, так и новые идеи, направленные на развитие бизнеса и увеличения продаж. Для этого достаточно пройти по ссылке Intranet выбрать категорию, создать новую идею и кратко описать ее суть. Команда проекта предусмотрела, что простого размещения

предложений в «Инкубаторе» не достаточно. Для того чтобы идеи впоследствии стали инновационными проектами и были внедрены, необходимо было создать простую и понятную систему отбора и оценки. Главной отличительной особенностью этого процесса является принцип прозрачности.

Итак, существует несколько ступеней оценки каждой идеи.

Первый этап – общее голосование. Любой сотрудник компании может поставить Like понравившейся идее и добавить свой комментарий. Эта опция позволила с легкостью определить, какие идеи популярны среди сотрудников компании, и установить первоочередность второго этапа оценки.

Второй этап – анализ идеи командой проекта. Все заявки, которые размещены в «Инкубатор» можно разделить на три вида: идеи быстрые для реализации («быстрые победы»), потенциальные проекты и идеи, требующие доработки (см. рис. 1).

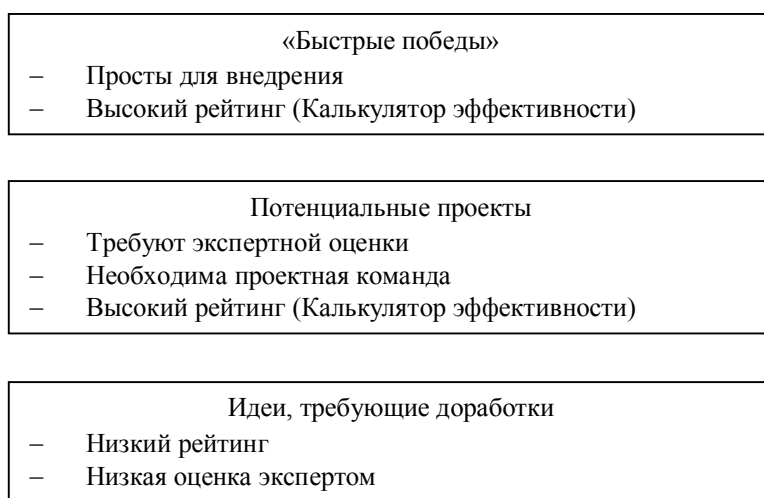


Рис. 1. Классификация идей в Инкубаторе

Для того чтобы определить первичный потенциал идеи было принято решение создать «Калькулятор эффективности». В его состав входят базовые критерии оценки потенциала, такие как время, деньги, сотрудники (см. табл. 1).

Таблица 1

Калькулятор эффективности

Название	Время	Деньги руб.	Сотрудники	Рейтинг	Итого баллов
Идея 1	8 недель	3000	2 чел.	400 Likes	8,75
Идея 2	24 недели	> 50000	5 чел.	50 Likes	5,20

Проектная команда вносит приблизительные показатели в «Калькулятор эффективности», автоматически заложенная формула выводит итоговый балл. Это своего рода предварительный просчет того, сколько затрат потребуется для реализации инновационного проекта. Если идея набирает низкий балл эффективности, это означает, что затраты на реализацию нецелесообразны, такой заявке присваивается категория «идея, требующая доработки». Но если она набирает 8 баллов, это дает право проектной команде отнести идею к «быстрым победам» или к «потенциальным проектам».

Именно последние две категории имеют высокий потенциал, различие состоит в необходимости получения дополнительной экспертной оценки для «потенциальных проектов» и создания команды для внедрения.

Некоторые идеи сложны по своему содержанию и затрагивают разные аспекты деятельности компании. Для того чтобы оценить потенциал необходимо просчитать риски и выявить возможные ограничения с учетом политик и процедур компании. Именно поэтому, для получения более подробного анализа команда проекта привлекает экспертов в той или иной области (см. рис. 2).

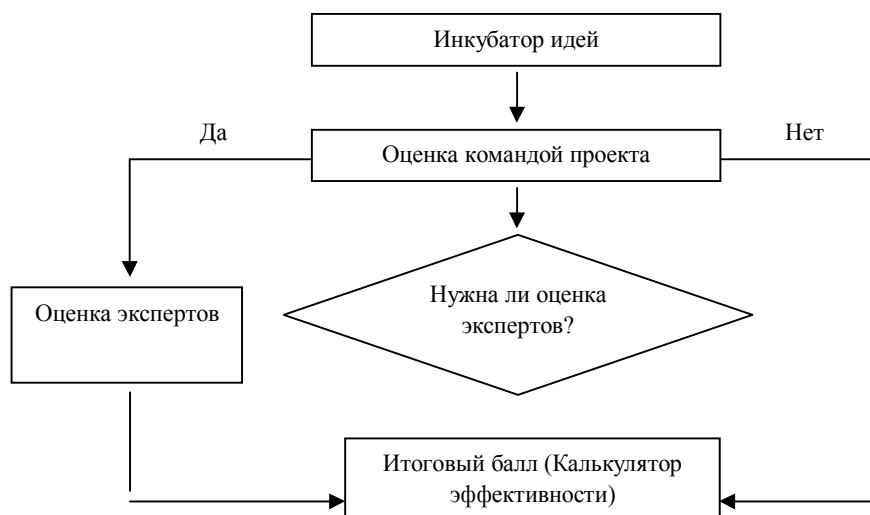


Рис. 2. Схема оценки идеи

На протяжении всего процесса анализа идей «Инкубатора» проектная команда информирует авторов идей и обновляет статусы в системе, что позволяет исключить появление информационного вакуума и обеспечивает реализацию принципа прозрачности процесса.

Таким образом, основываясь на данном примере можно сделать вывод, что внедрение инновационного проекта – это комплекс мер и весьма долгий и сложный процесс. Необходимо учитывать большое количество факторов, нужно быть готовым выделить ресурсы и продумать четкий план действий. Но стоит понимать, что результат может превзойти все ожидания. Ведь инновация в XXI в. является ключевым двигателем прогресса и обеспечивает успешность деятельности компании.

Библиографический список

1. Антипов, С. В. Инновационные преобразования в реализации социально значимых программ в городе Москве / С. В. Антипов, Н. Н. Мусинова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 8. – С. 82–86.
2. Зуденкова, С. А. Систематизация существующих инструментов прямого государственного регулирования сферы услуг / С. А. Зуденкова // Сервис plus. – 2013. – № 3. – С. 72–78.
3. Инновация XXI века [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zadocs.ru/matematika/25859/index.html?page=3> (дата обращения : 25.03.2017).
4. Милькина, И. В. Анализ институтов развития в системе поддержки инновационной деятельности в регионах и муниципальных образованиях / И. В. Милькина // Наука. Инновации. Образование. – 2016. – № 2(20). – С. 61–84.
5. Милькина, И. В. Практические аспекты стимулирования предпринимательской деятельности в инновационной сфере муниципальных образований / И. В. Милькина // Муниципальная академия. – 2016. – № 1. – С. 87–93.
6. Московская финансово-промышленная академия. Лекции. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gendocs.ru/v13803/%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8_-_%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD

%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82 (дата обращения : 25.03.2017).

7. Сибиряев, А. С. Система государственного управления инновационной политикой в России и за рубежом / А. С. Сибиряев // Вестник Московского государственного областного гуманитарного института. Серия: История, философия, политология, право. – 2015. – Т. 1. – № 1-1(2015). – С. 11.
8. Тип 3: инновация стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mybiblioteka.su/tom2/9-26722.html> (дата обращения : 27.03.2017).
9. Убушаева, Б. Г. Интеграция инновационных предприятий и субъектов Российской Федерации в мировую экономику как механизм инновационного развития / Б. Г. Убушаева // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 11. – С. 172–175.
10. Хмельченко, Е. Г. Интеллектуальный капитал – основа развития экономики и инновационных процессов в РФ / Е. Г. Хмельченко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 16. – С. 246–248.
11. Хмельченко, Е. Г. Информационные технологии управления жилищно-коммунальной сферой / Е. Г. Хмельченко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 20. – С. 124–128.

УДК 71:332(470-25)

Е. Г. Хмельченко

К. И. Заиц

Elena Hmelchenko

Christina Zaic

РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ БЛАГОУСТРОЙСТВОМ ТЕРРИТОРИИ В ФОРМИРОВАНИИ ИМИДЖА ГОРОДА МОСКВЫ

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к построению эффективной системы формирования положительного имиджа города с помощью благоустройства территории.

Ключевые слова: имидж города, позитивный городской имидж, дизайн территории, благоустройство территории, архитектурно-художественный облик города.

THE ROLE OF MANAGING THE IMPROVEMENT OF THE TERRITORY IN FORMATION OF IMAGE OF THE MOSCOW CITY

Annotation. The article considers the main approaches to building an effective system for the formation of a positive image of the city through the improvement of the territory.

Keywords: image of the city, positive urban image, design of the territory, landscaping, architectural and artistic appearance of the city.

В современных условиях весьма важной является проблема сохранения и оздоровления среды, окружающей человека в городе, формирования условий, благотворно влияющих на психоэмоциональное и физическое состояние человека, от которого напрямую зависит его представление об имидже города, его культуре, работе органов государственной власти и местного самоуправления. Архитектурно-художественный облик города, как и качество его среды, во многом зависят от площади озеленения территорий, находящихся в его пределах. Они оказывают также значительное влияние на возможности организации полноценного отдыха городских жителей или туристов, на их психологическое состояние [12].

В настоящее время накоплен большой опыт по благоустройству и озеленению городов, создан богатый озеленительный ассортимент растений и разработана агротехника их выращивания, найдены необходимые приемы озеленения, специфичные для городов, определены способы содержания зеленых насаждений [1; 2; 10]. Зеленые насаждения благоприятно влияют на температурно-влажностный режим: даже небольшой зеленый массив снижает высокую температуру летом на несколько градусов не только внутри себя, но и в прилегающих районах. Зеленые насаждения положительно влияют на ионизацию воздуха, обладают большой испаряющей способностью, защищают территорию от шума. Важную роль играют зеленые насаждения в процессе газообмена: они поглощают углекислый газ и выделяют кислород. Это их свойство используется в условиях города. Зеленые насаждения по-разному участвуют в этом процессе. Например, тополь берлинский почти в 7 раз больше ели обыкновенной поглощает углекислый газ и выделяет кислород, дуб черешчатый – в 4,5 раза, липа крупнолиственная – в 2,5 раза. При подборе деревьев и кустарников для городских условий следует учитывать активность зеленых насаждений в этом процессе. Зеленые насаждения с успехом можно использовать для очищения городской среды от пыли и газа. Эту особенность деревьев полезно учитывать при проектировании посадок, защищающих от пыли [13]. Санитарно-гигиенические требования к жилой застройке определяют необходимость защиты жилых массивов от шума, что тоже поддерживает психологическое состояние человека.

Зеленые насаждения играют огромную роль при разработке и реализации новых архитектурно-планировочных решений. В настоящее время для обогащения архитектурного облика городов, застройки жилых районов важная роль отводится ландшафтному дизайну. С помощью ландшафта можно заметно обогатить облик города, придать черты индивидуальной выразительности любой территории города, оказать благоприятное влияние на общее эстетическое восприятие.

Все категории зеленых насаждений представляют в совокупности единую систему озеленения, в которой каждый объект выполняет свои функции.

Общегородские зеленые насаждения. К этой группе относятся лесопарки, городские парки культуры и отдыха, назначение которых – обеспечение длительного отдыха населения. Лесопарки представляют собой обширные территории благоустроенных, но естественных лесов. В лесопарках при наличии водоемов размещаются пляжи, лодочные станции, спортивные комплексы, зоны отдыха. Парки культуры и отдыха более благоустроены. Их территории зонированы для обособленного размещения зрелищных сооружений, культурно-просветительных объектов, спортивных и физкультурных сооружений, детских площадок, площадок тихого отдыха и хозяйственные зоны.

Насаждения жилых районов. К этой группе относятся: парки, скверы, сады, зеленые насаждения общественных и культурно-бытовых учреждений, улиц и придомовых территорий. В целом имидж города напрямую зависит от грамотной территориальной планировки. В России, согласно Градостроительному кодексу РФ [5], разрабатываются генеральные планы городов и населенных пунктов, осуществляется деятельность по развитию территорий в виде территориального планирования, градостроительного зонирования, архитектурно-строительного проектирования, строительства и капитального ремонта. Обычно территориальная планировка города подразумевает основные направления его пространственного развития, зоны различного функционального назначения: культурные, общественно-деловые и коммерческие, жилые и обслуживающие, производственные и т. д. [8]. Таким образом, в генеральном плане объединяются культурные, архитектурно-планировочные, транспортные, инженерные, социальные, производственные и экологические аспекты развития города.

От дизайна территории напрямую зависит, будут ли в одном месте органично объединены новое и старое и при этом будет ли приятно жителям и приезжим находиться в этом месте. Поэтому дизайн территории рассматривается обычно как один из важных и значимых вариантов имиджа территории в целом. Чаще всего именно образ конкретного города – ядро представлений об определенной территории.

Объектами формирования имиджа города могут быть такие базисные социально-психологические понятия, как интересы жителей города, их потребности, материальные и духовные ценности; и дополнительные: разного уровня отношения между субъектами города, степень их действительности. Таким образом, имидж города представляется циклическим процессом, частью имиджевой политики, связанной с чувственно-эмоциональной стороной человеческой личности [11]. В переводе с английского имидж – это образ, изображение. В самом же деле – это непосредственно или преднамеренно создаваемое визуальное впечатление, а не оценка как рациональный факт деятельности сознания. Имидж чаще всего заканчивается такой предварительной операцией нашего познания, как представление. Если об имидже говорить как о конкретной психологической продукции, то он выступает как социальная установка, как ценностный стереотип, как модный символ.

Управление системой формирования имиджа – система целенаправленных действий, направленная на пропаганду основных привлекательных сторон и конкурентных преимуществ территории, которое обеспечивает дополнительный приток людей на данную территорию, а также капиталов, способствующих его развитию [16]. Суть имиджевой политики заключается в формировании инвестиционной привлекательности города, включая наращивание публичного капитала города, т.е. создание позитивного отношения к городу, формирование ясных и целостных представлений о горо-

де за счет конкретизации его образа и преодоления отрицательных стереотипов, дифференциацию от других городов, продвижение потенциальных объектов инвестирования.

Создание имиджа любого города начинается с его благоустройства. Это предполагает целый комплекс мероприятий, направленных на то, чтобы сделать улицы города красивыми и комфортными: обеспечение чистоты, поддержание в надлежащем техническом, физическом, санитарном и эстетическом состоянии объектов благоустройства, а также их отдельных элементов [6]. Стоит заметить, что привлекательность города во многом зависит от качества его дорог, поэтому вопросу асфальтного покрытия всегда стоит уделять особое внимание [3]. Современное благоустройство улиц г. Москвы предполагает не просто асфальтирование дорог, но попутное украшение тротуаров, создание клумб, декоративных ограждений. Особенно это касается центральных улиц и дорог – как главного украшения города. Именно поэтому особое внимание уделяется благоустройству центральных улиц, поскольку именно здесь находится основное количество офисов, учреждений и собственно гостей города. Сейчас благоустройство улиц г. Москвы – достаточно важный вопрос для городских властей. Стоит отметить, что на официальном городском Интернет-портале «Активный гражданин», жители г. Москвы могут принять непосредственное участие в проектах благоустройства территории (культурных объектов, улиц и пр.) своего города, также производится оценка мнений и предпочтений населения [7].

В Москве за последние шесть лет было высажено 432 тыс. деревьев и 3,5 млн кустарников. Это позволило сделать Москву одним из самых зеленых мегаполисов мира. В 2017 г. программы «Миллион деревьев», «Моя улица» и комплексное озеленение улиц, дворов и парков г. Москвы продолжили свою реализацию столичной властью [4]. Но чтобы повышать имидж и благоустройство города, нужно не только создание новых объектов, но и ликвидация превысивших амортизацию старых жилых зданий, не являющихся культурным наследием. Под это определение попадает программа г. Москвы «О сносе пятиэтажек в Москве». Снос пятиэтажек, построенных в 1960-х гг., начался в Москве еще 17 лет назад. Планировалось снести почти две тысячи домов в крайнем аварийном состоянии. Жильцы домов, предназначенных под снос, получают жилье в новостройках. Демонтаж и расселение проводят как за счет городского бюджета, так и за счет средств частных инвесторов. В январе 2017 г. планировался заключительный этап установленного плана сноса старых пятиэтажных домов, однако мэр г. Москвы Сергей Собянин сообщил, что количество домов, попадающее под снос, будет увеличено. В домах, которые не подходят под определение аварийных и подлежащих сносу или реконструкции, проводится капитальный ремонт – в соответствии с региональной программой, также действующей в столице [9]. Мэр отметил, что снос пятиэтажек будет способствовать обновлению облика всего города, улучшению экологической и транспортной ситуации, созданию новой городской среды. Данная программа в положительную сторону сказывается на имидже города, эмоциональную составляющую населения, общий вид районов г. Москвы.

Благоустройство территории города объединяет комплекс мероприятий, способствующих улучшению жизнедеятельности и хозяйствования на территории города, включающих в себя: мероприятия по инженерному благоустройству (инженерной подготовке и инженерному оборудованию, искусственному освещению), социально-бытовому благоустройству (совершенствованию системы социально-бытового обслуживания населения), по внешнему благоустройству (озеленению, организации движения транспорта и пешеходов, оснащению территории малыми архитектурными формами и элементами благоустройства) и мероприятий по благоустройству, связанных с оздоровлением окружающей среды, улучшением состояния территорий жилой застройки, обеспечивающие экологическое благоустройство территории. Работы по благоустройству территории включают в себя уборку территории, содержание объектов внешнего благоустройства, озеленение территории города, содержание и эксплуатация дорог, освещение города и т.д. Столичная власть осуществляет активную по-

литику благоустройства города с целью повышения имиджа города. Как и было указано, проводятся расширенные программы по озеленению столицы, проведения ряда работ декоративной отделки фасадов домов, потерявших благоприятный вид, а так же реконструкция домов, имеющих историческую ценность и снос ветхого, аварийного жилья.

Однако имидж города формируется как внутри, так и за его пределами. Для продвижения имиджа города необходимо создание бренда города [15]. В классическом маркетинге бренд – это образ марки товара или услуги в сознании покупателя, выделяющий его в ряду конкурирующих марок. Яркий, устойчивый бренд города, основанный на разнообразии впечатлений, как от предметно-пространственной среды, так и человеческих отношениях, позволяет быстро привлечь инвестиции со стороны внутренних и внешних инвесторов и создать новые рабочие места, способствуя динамичному городскому развитию, повышению социальной стабильности городского сообщества, реализации городских и федеральных программ развития. Бренд оказывает огромное влияние на социальную, культурную и политическую стороны жизни. Достопримечательности влияют на брендинг города.

Москва – один из древнейших городов России, своеобразный бренд страны, где находится большое количество памятников культуры. На вершине рейтинга – Кремль. Он расположен в центре столицы. Одно из самых узнаваемых культурных наследий г. Москвы. Все это позволяет внутреннему бренду города выйти за его пределы. Сейчас все более отчетливо проявляется тенденция формирования территориальных (городских) брендов, основанная на понимании того, что бренд – это в первую очередь отношения [14].

Подводя итоги, необходимо отметить, что сегодня позитивный городской имидж влияет как на привлекательность города для гостей, так и на социальное самочувствие населения данной территории, а также на инвестиционное и экономическое развитие. С помощью благоустройства территории города можно заметно обогатить облик города, оказать благоприятное влияние на общее эстетическое восприятие, повысить у населения уровень доверия к органам государственной власти и местного самоуправления.

Библиографический список

1. Благоустройство и озеленения территории [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bestreferat.ru/referat-180900.html> (дата обращения : 16.03.2017).
2. Благоустройство и озеленения территории [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=441716#1> (дата обращения : 15.03.2017).
3. Благоустройство улиц Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.baurchi.ru/blagoustroistvo-ulic-moskvy/> (дата обращения : 15.03.2017).
4. В 2017 году программа озеленения улиц, дворов и парков Москвы будет продолжена [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://stroi.mos.ru/city_news/v-2017-ghodu-proghramma-ozielienieniia-ulits-dvorov-i-parkov-moskvy-budiet-prodolzhiena (дата обращения : 15.03.2017).
5. Градостроительный кодекс РФ (ГрК РФ) от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 21.03.2017).
6. Закон города Москвы от 30 апреля 2014 года № 18 «О благоустройстве в городе Москве (с изменениями на 16 декабря 2015 года)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 17.03.2017).
7. Милькина, И. В. Построение информационно-аналитической системы управления жилищно-коммунальным комплексом / И. В. Милькина, С. П. Косарин, Н. А. Ходанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 20. – С. 80–86.
8. Муסיнова, Н. Н. Проблемы территориальной организации столичного мегаполиса и пути их решения / Н. Н. Муסיнова, С. В. Соколова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 4. – С. 125–130.
9. Несносный вопрос [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://stroi.mos.ru/articles/niesnosnyi-vopros> (дата обращения : 15.03.2017).

10. Организация управления системой благоустройства и озеленения городской территории [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://knowledge.allbest.ru> (дата обращения : 12.03.2017).
11. Понятие имиджа города [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.yoursociolog.ru/ysocs-567-1.html> (дата обращения : 14.03.2017).
12. Семкина, О. С. Роль управления благоустройством в развитии территории муниципального образования / О. С. Семкина, А. И Скопинский., Е. С. Свиридова // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. – 2014. – № 3–4. – С. 159–161.
13. Система озеленения современного города [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://knowledge.allbest.ru> (дата обращения : 12.03.2017).
14. Формирование и продвижение имиджа города [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://studbooks.net/790314/marketing/formirovanie_prodvizhenie_imidzha_goroda (дата обращения : 15.03.2017).
15. Хмельченко, Е. Г. Маркетинговые технологии в развитии городских территорий / Е. Г. Хмельченко, О. А. Петрина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 20. – С. 119–124.
16. Хмельченко, Е. Г. Применение инструментов маркетинга в управлении системой формирования имиджа муниципальных образований / Е. Г. Хмельченко // Муниципальная академия. – 2016. – № 4. – С. 62–66.

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 338

В.Я. Афанасьев

ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РФ

***Аннотация.** Проанализирована проблематика финансово-экономического кризиса. Статистические данные показали отсутствие роста инвестиционных вложений в развитие производственного капитала. Выявлена актуальность модернизации российского инженерно-управленческого образования для модернизации российской экономики. Предлагается восстановить в системе высшего образования подготовку инженеров-экономистов (инженеров-менеджеров) с отраслевой привязкой.*

***Ключевые слова:** модернизация, производственный капитал, экономической кризис, реальный сектор, высшее образование, национальная экономика.*

Valentin Afanasyev

THE WAYS OF MODERNIZATION OF REAL SECTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY

***Annotation.** The perspective of financial and economic crisis is analyzed. Statistical data showed lack of growth of investment investments in development of the production capital. Relevance of modernization of the Russian engineering and administrative education for modernization of the Russian economy is revealed. It is offered to restore in system of the higher education training of engineers-economists (engineers managers) with a branch.*

***Keywords:** modernization, production capital, economic crisis, real sector, the higher education, national economy.*

Как и в 2008 г., Правительством РФ и финансовыми органами страны при разрешении проблем текущего экономического кризиса в первую очередь обращено внимание на кризис финансов и принимаются решения по его разрешению финансовыми инструментами. За основу разрешения кризиса принят кудринский подход использования накопленной финансовой «зачапки» в наступивший час финансового краха «х». Источником формирования указанной «зачапки» при этом в преимущественной мере осталась продажа за рубеж нефти и газа, т.е. природная рента, а не вновь созданная стоимость, как результат производства и продажи продукции и услуг промышленности, транспорта и сельского хозяйства [3].

Материальная основа образования и разрешения текущего экономического кризиса все еще не рассматривается в должной мере. Рассматриваются пока только частные возможности текущего импортозамещения потребляемой продукции. Между тем именно рассмотрения состояния, путей развития отечественного производственного капитала, производственных мощностей отраслей национальной экономики должно стать центром разрешения текущего экономического кризиса, что обусловлено его особенностями.

Особенность настоящего экономического кризиса состоит в том, что это не общий межстрановой кризис перегрева экономики, производства товаров, а, прежде всего, кризис недопроизводства производственного капитала по направлениям, определяющим развитие отечественной экономики в целом. Существующие объемы инвестиций в отраслях реального сектора экономики были и остаются

недостаточными для требуемых темпов развития и обновления их основных фондов. Часть же отраслей не развивались, предусматривалось удовлетворение потребности в их продукции за счет импортных поставок. Зарубежные санкции, усиливающие негативные проявления на состояние национальной экономики, показывают, что выстроенная встроенность отечественной экономики в мировую/европейскую показала ее возможную пагубную существенную уязвимость от экономических интересов мирового капитала, политических интересов его институтов, причем не только в части приобретения новой передовой продукции, новых передовых технологий, но и в части относительно рядовых, возможность международного диктата в части ее экономической и внешнеполитической деятельности и, как следствие, потерю не только экономического, а и политического суверенитета страны, ее национальной безопасности.

С учетом сказанного, на первое место выдвигается не задача преодоления финансового кризиса, а задачи реформирования национальной экономики как в кратко- и среднесрочном плане, так и в перспективном.

В перспективном плане – это подготовка к формированию нового технологического уклада, основанного на разработке и реализации новых методов и источников энергии, принципиально новых технологических процессов, в том числе создания так называемых «закрывающих» технологий, при которых не будет необходимости в традиционных существующих производствах. Для того чтобы не отстать в указанном направлении, необходимо информационно-аналитическая и в то же время научно-производственная структура, возглавляемая учеными-технократами, а не менеджерами от науки [2].

В текущем кратко- и среднесрочном плане достаточно очевидным является необходимость решения следующих двух взаимосвязанных проблем:

- ликвидации продовольственной зависимости и зависимости функционирования и развития ряда производств от внешних поставок;
- структурной перестройки экономики в направлении развития ее реального сектора, а том числе более глубокой переработки природных ресурсов.

В настоящее время решение первой проблемы находит свое выражения в определении предметов и областей импортозамещения. Однако в условиях текущего кризиса недопроизводство требующейся продукции указанной работе должен быть предан более системный и обязательный характер. В качестве инструментария определения продукции (предметов) импортозамещения и ее объемов целесообразно принять составление общего и частных балансов производства и потребления промышленной и другой продукции, что в принципе в Евросоюзе и делается, где в частности Будапешту «указывают» закрыть свои угольные шахты и определяют ему объем поставок каменного угля из Польши. Составление указанных балансов – обязанность не только Министерства промышленности и торговли РФ, но и государственных корпораций, ассоциации товаропроизводителей, в частности РСПП, а также Росстата. Обязанность указанных органов-организаций системы индикативного регулирования объемов производства и производственно-хозяйственной деятельности предприятия и организаций реального сектора экономики. При этом государственная поддержка производственно-хозяйственной деятельности должна распространяться только на предприятия и организации, входящие в указанную индикативную систему.

В текущем и среднесрочном плане общие области и направления структурной перестройки отечественной экономики достаточно очевидно. Бесспорно, что:

- необходимо и возможно развитие сельского хозяйства, производства сельскохозяйственной продукции в достаточном для собственных нужд объеме, создание мощностей по ее хранению и переработке, причем с уклоном на переработку по отечественным технологиям;
- возможно и не требует особых предпосылок соответствующее развитие отечественного сельскохозяйственного машиностроения;

- возможно и есть все условия для ускоренного восстановления отечественного авиастроения (самолеты ИЛ-114, ТУ-334, ТУ-204 СМ, МС-21);
- необходимо и возможно восстановление отраслей дорожных и дорожно-строительных машин и оборудования;
- целесообразно добровольно наложить пятилетний мораторий на приобретение «рядовых» строительных машин по импорту и восстановить производство экскаваторов в Коврове, Омске, автомобильных кранов в Иваново, тракторов и бульдозеров в Чебоксарах и других машин других городах, где они выпускались.

Особо отмеченным должно быть восстановление отечественного станкостроения, без наличия которого любая страна не может относиться к категории развитых.

В экономическом и финансовом плане при реализации программ развития и возрождения отраслей национальной экономики представляется целесообразным: во-первых, использовать как основу форму государственно-частного партнерства; во-вторых, вводить без посредничества банков в части финансирования развития производственного капитала. Предлагается прямое участие государства (через Росимущество) в формировании и развитии производственного капитала соответствующих отраслей. Государство, принося вклад в создание и прирост производственных мощностей, становится в соответствующей мере их собственником со всеми правами распределения прибыли, доходов предприятий и организации. То есть государство не субсидирует безвозвратно развитие производства, а на вложенные средства помимо налоговых поступлений в бюджет получает еще и часть распределяемой прибыли. Оно также может в дальнейшем продать свою долю в капитале созданных или развитых с его финансовой части предприятий и организаций и обратить выручку в госбюджетные поступления. По той же схеме можно задействовать средства бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований для развития производств на их территории [1].

Весьма важная оставляющая и важнейшее условие результативности реализации предлагаемой концепции программного формирования национальной экономики – ее кадровая и научная обеспеченность. Представляется целесообразным в качестве неременного требования к кадрам экономики – их технократизм. Практика управления «менеджерами во всем» достаточно показала свою несостоятельность. Подготавливаемые сегодня бакалавры менеджмента и экономики без отраслевой привязки выполняют «офисный планктон» и непригодны как организаторы и управленцы реальным производством. В связи с этим:

- на данном этапе разработки и реализации государственных, отраслевых и территориальных программ развития и совершенствования производственного капитала использовать только инженерные кадры с опытом хозяйственной работы (опыт показала, что лучше становятся экономисты, имеющие инженерные навыки), при этом для части из них организовать обучение и повышение квалификации по экономике и управлению производством;
- организовать академическое повышение квалификации кадров высших звеньев управления материальным производством по аналогии с надвысшим образованием командного состава в Академии Генштаба Минобороны, как условия занятия соответствующей должности;
- восстановить в системе высшего образования подготовку инженеров-экономистов (инженеров-менеджеров) с отраслевой привязкой, обладающих знаниями и в области техники и технологии производства и в области организации и управления реальным производством (со сроком обучения – 5 лет). Указанные специалисты были весьма востребованы в дореформенный период (Государственный университет управления являлся головным вузом Министерства высшего образования СССР по определению содержания и методического обеспечения подготовки инженеров-экономистов в стране, а также имел в своем составе факультет организаторов промышленного производства и строительства, где повышали квалификации руководители высшего звена управления –

строительно-монтажных трестов, крупных производственных предприятий, производственный и научно-производственных объединений.

Важнейшей государственной составляющей стратегического характера разрешения проблемы преодоления текущего экономического кризиса следует обозначить также необходимость понимания бизнес-сообществом его ответственности за судьбу экономики страны в целом.

В первую очередь это касается банковско-кредитного сектора, который предпочитает кредитовать не развитие производственного капитала, а преимущественно торгово-посредническую деятельность, в которой не создается новая стоимость, а распределяется, потребляется; Предоставляя кредиты товаропроизводителям под процентам, превышающим средний нормальный уровень доходности капитальных вложений (в дореформенный период нормативный коэффициент фиктивности капитальных вложений составлял по экономике в целом 0,15), умудряется оставаться без финансовых средств и просить в этом помощи от государства. Следовало бы проверить участие банковских структур в вывозе (утечки) финансов за рубеж.

Товаропроизводителям в подавляющем большинстве главную цель своей производственно-хозяйственной деятельности видят только в получении прибыли, а не в увеличении создаваемой ими новой стоимости и на основе этого в росте заработной платы работников, как фактор развития и расширения внутреннего товарного рынка. Экономия на заработной плате со стороны товаропроизводителей – это противодействие развитию реального сектора экономики, развития ее по «самоскукощивающемуся» типу со всеми вытекающими из этого последствиями. Кроме того, наряду с прибылью хозяйствующие субъекты вывозят за рубеж и финансовые средства амортизации основных фондов, которые предназначены для простого их воспроизводства. Статистика последних лет свидетельствуют об отсутствии роста инвестиционных вложений в развитии производственного капиталостроения, по существенной доли организации объем инвестиций в развитие производственного капитала ниже суммы начисленных амортизации.

Библиографический список

1. Афанасьев, В. Я. Методология фундаментальных и прикладных исследований управления : монография / В. Я. Афанасьев, А. В. Райченко. – М. : ГУУ, 2014. – 191 с.
2. Райченко, А. В. Общий менеджмент : учебник / А. В. Райченко. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 384 с.
3. Glaz'ev, S. Y. Strategy for Russian growth in the context of the global economic crisis [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.glazev.ru/upload/iblock/14c/14c703f4bb7143c537354566787bbed8.doc> (accessed date : 01.12.2016).

УДК 336.143.01

М.А. Ибрахим

РЕЗЕРВЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

Аннотация. Анализируется влияние резервов фискальной политики на преодоление экономикой Российской Федерации кризисных потрясений 2014 г. Указывается, что этот кризис кардинально изменил роль государства в экономике, сделав постоянным его активное присутствие практически на всех фазах экономического цикла. Делается общий вывод о том, что во многом именно проблемы, существующие в бюджетной сфере, не дают экономике расти. Данные предложения являются не просто пересмотром представлений о достижении экономического роста, а выступают новым инструментарием экономического роста.

Ключевые слова: экономический рост, налоговые доходы, налоговая нагрузка, стимулирующая политика, фискальная политика, финансовые инструменты.

Mustafa Ibrahim

THE RESERVES OF FISCAL POLICY TO ENSURE THE ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY

Annotation: Analysis The impact of reserves fiscal policy on the economy as a result of federal crisis 2014 in modern review here . The challenge role of the state in the economy in mentioned , as well as its presence in all phases of economy crisis. conclusion model. Problem in public sector prevent the economy from boasting. These proposals are not just a revision of the notions of achieving economic growth and deliver new tools for economic growth.

Keywords: economic growth, tax revenues, tax burden, stimulating policy, fiscal policy, financial instruments.

На сегодняшний день все чаще звучат мнения финансовых специалистов по поводу возможного роста экономики России в 2017 г. Однако, по нашему мнению, качественная деградация продолжится, так как предпосылок или тенденций для модернизации экономики на сегодняшний день мы не видим. Какие ключевые составляющие необходимы для ее запуска?

Во-первых, необходим существенный объем долгосрочных инвестиций, а рынка долгосрочных и без рискованных финансовых инструментов до сих пор в стране не создано. Далее необходима диверсификация экономики, дабы предотвратить структурные дисбалансы в экономике. Мы же по-прежнему наблюдаем ситуацию, когда основные инвестиции идут в Топливо-энергетический комплекс (ТЭК). В-третьих, очевидно, что такой необходимый фактор как развитие технологий и их импорт снизится ввиду продолжившихся санкций и сокращения прямых инвестиций в целом в национальную экономику. Индикатором качества экономической ситуации также является и качество жизни населения, а оно продолжает ухудшаться. Так, по данным аналитиков, в текущем году средний класс сокращается с 20 % до 15 % населения, растет доля расходов населения на еду, что сокращает возможность формировать у населения сбережения (уже близко к 40 %, а норма по развитым странам составляет 15 %) [1]. На фоне складывающегося ключевого тренда во всем мире, связанного с ускорением темпов модернизации, наша страна попала в структурный кризис, который не характерен для других стран. И ввиду того, что ни одной макроэкономической предпосылки для роста мировых цен на нефть в 2017 г. точно нет, способность генерировать потоки доходов для модернизации, для разви-

тия технологий у нас тоже нет на ближайшие несколько лет. Можно перечислить много факторов, необходимых для вывода экономики на траекторию устойчивого роста, в первую очередь это геополитические и экономические факторы. Но при нынешней модели государственного управления никакие реформы не будут проходить качественно и не принесут должный положительный эффект. То есть без создания новой системы управления, основанной на качественном менеджменте, без совершенствования системы управления результативностью проводить структурные изменения в экономике и бороться с «системным» кризисом не представляется возможным.

По мнению многих финансовых экспертов [1], экономка России сейчас переходит из стадии «рецессии» в стадию «стагнация», поэтому восстановление процессов еще не происходит и вряд ли будет происходить в ближайшее время. Вернуть подъем экономике только лишь за счет банковских инструментов и прагматичной политики ЦБ РФ невозможно. На сегодняшний день во многом именно проблемы, существующие в бюджетной сфере, не дают экономике расти. Универсальные рецепты роста для большинства секторов экономики состоят в повышении эффективности управления, в подготовке к новой экономике – экономике будущего, которая должна основываться на инвестициях в образование, развитии ИТ-технологий. Будущее за новыми технологиями, системами управления данными. Повышение эффективности управления, а в целом проведение реформы управления в госсекторе, внедрение новых методов управления может создавать дополнительные инвестиционные ресурсы в национальную экономику за счет повышения эффективности и консолидации расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы. Для этого также необходимо проводить реформу управления на всех уровнях, в том числе бюджетного управления.

Основными проблемами российской экономики являются ее сырьевая зависимость, слабая банковская система и жесткая налоговая политика. Эти проблемы не позволяют сформировать конкурентную экономику, базирующуюся на национальном промышленном производстве, модернизации и повышении эффективности бизнеса. В 2017 г. отрицательный эффект от санкций будет снижаться, поскольку появляются новые способы эффективной работы и наращивания отношений между компаниями и экономическими операторами. В то же время экономика России адаптируется к новым обстоятельствам, появляются новые способы эффективной работы и наращивания отношений между компаниями и экономическими операторами [3].

Для понимания общей ситуации, сложившейся в российской экономике, и поиска решения вышеперечисленных проблем следует проанализировать фискальную политику государства (см. табл. 1).

Таблица 1

**Доходы бюджета расширенного правительства Российской Федерации
в 2014–2015 г.(в % к ВВП) [3]**

Доходы	Годы	
	2014	2015
Доходы – всего	34,34	33,32
Налоговые доходы и платежи	31,90	30,17
В том числе:		
Налог на прибыль организаций	3,05	3,22
Налог на доходы физических лиц	3,47	3,47
Налог на добавленную стоимость	5,06	5,24
Акцизы	1,38	1,32
Таможенные пошлины	7,09	4,16
Налог на добычу полезных ископаемых	3,73	3,99
Единый социальный налог/страховые взносы	6,46	6,98
Прочие налоги и сборы	1,67	1,78

Представленные данные показывают, что величина налоговых доходов (рассчитываемая как сумма поступлений всех налогов и сборов, таможенных пошлин, страховых взносов на обязательное государственное социальное страхование и прочих платежей), характеризуемая как доля валового внутреннего продукта (ВВП), на протяжении последних лет снизилась с 34,34 % к ВВП в 2014 г. до 33,32 % к ВВП в 2015 г.

При этом имеет место сокращение поступлений по трем ключевым для бюджетной системы позициям доходов – таможенным пошлинам, налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и налогу на прибыль организаций. Если первые две позиции сказываются на федеральном бюджете, то поступление налога на прибыль формируют главным образом доходы субфедеральных бюджетов, что влечет увеличение дефицита как на федеральном, так и на субфедеральных уровнях бюджета. Данный негативный фактор минимизируется за счет девальвации рубля, однако потенциал этого механизма компенсации недополученных доходов бюджетом практически исчерпан.

При анализе уровня налоговой нагрузки по отдельным видам налогов в России следует обратить внимание на налог на добычу полезных ископаемых и вывозные таможенные пошлины (на нефть, газ и нефтепродукты), поскольку в Российской Федерации по-прежнему существенную долю доходов бюджета продолжают составлять доходы, получаемые от этих видов налогов (см. табл. 2).

Таблица 2

Доходы бюджета расширенного правительства от налогообложения добычи нефти и экспорта нефти и нефтепродуктов в 2014–2016 гг. (в % к ВВП) [3]

Доходы	Годы	
	2014	2015
Налоговые доходы и платежи	31,90	30,17
Доходы от налогов и пошлин, связанных с обложением нефти, газа и нефтепродуктов	10,18	7,63
из них:		
НДПИ на нефть	3,16	3,35
НДПИ на газ	0,48	0,53
Акцизы на нефтепродукты	0,50	0,37
Вывозные таможенные пошлины на нефть	3,36	1,77
Вывозные таможенные пошлины на газ	0,63	0,68
Вывозные таможенные пошлины на нефтепродукты	1,91	0,93
Таможенная пошлина (при вывозе из РБ за пределы ТС сырой нефти и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти)	0,14	0,00
Доходы от налогов и прочих платежей, не связанных с обложением нефти, газа и нефтепродуктов	21,72	22,54

Таким образом, налогообложение нефтегазового сектора стабильно обеспечивает около трети совокупных доходов бюджета. В 2015 г. налоговые доходы от нефтегазового сектора составили 7,63 % ВВП, от других видов деятельности – 22,54 % ВВП.

Одним из вариантов улучшения методики расчета налоговой нагрузки может стать исключение из расчета НДС и включение в фискальную нагрузку всех налоговых сборов плюс страховых взносов и страховых премий за обязательное страхование опасных производственных объектов. Получаемую сумму можно сопоставлять с валовой добавленной стоимостью без учета амортизации.

Не стоит забывать об изменениях, произошедших в налоговом законодательстве, вступивших в действие с 2015 г. В первую очередь они касаются налога на добычу полезных ископаемых, тамо-

женных пошлин и акцизов. Целый ряд более частных изменений затронул налог на прибыль организаций и некоторые другие налоги и платежи. Ставки акцизов с 2015 г. снижены в части акцизов на нефтепродукты и повышены на некоторые иные группы подакцизных товаров (алкоголь и табачные изделия). С 2015 г. введены акцизы на экспортируемый природный газ, фактически это возврат к ранее действовавшей модели акцизного обложения этой категории полезных ископаемых. Изменения, внесенные в главу 25 Налогового кодекса РФ «Налог на прибыль организаций», касаются в первую очередь повышения ставки налога на дивиденды до 13 %, теперь доходы от занятости по найму и доходы от распределения прибыли юридических лиц после налогообложения подлежат налогообложению по одинаковым ставкам [2]. Таким образом, на общей сумме доходов бюджетной системы это повышение существенно не скажется, однако приведет к перераспределению поступлений общей суммы налога на прибыль организаций в пользу федерального бюджета и выравниванию уровня налогообложения доходов различных категорий физических лиц. И это только начало реформирования налоговой системы страны.

Одно из направлений реформирования – это отмена порогов зарплат, с которых начисляются страховые взносы, таким образом, нагрузка на бизнес снизится, но основное бремя ляжет на компании, привлекающие квалифицированные кадры. Другим решением проблемы высокой налоговой нагрузки может стать повышение порога годовой выручки для бизнеса, работающего по упрощенной системе налогообложения, например, с действующего порога в 60 до 120 млн руб., а также освобождение самозанятого населения от уплаты налогов с последующим переходом на патент [3]. Эти меры позволят вывести часть малого бизнеса из тени, что приведет к росту сбора налогов. Вот так можно добиться роста доходов бюджета за счет снижения налогового бремени.

В то же время даже в таких непростых условиях, в каких оказалась экономика России, сохраняются возможности для увеличения доходов бюджета за счет роста налогов. В первую очередь следует обратить внимание на те направления деятельности, которые сегодня оказались вне поля зрения фискальной политики, – это налоги на публичные сборища, видеопрокат, налог на сверхдоходы банков от валютных операций. Ориентировочный объем средств может составить порядка 500 млн руб. [3].

Таким образом, даже в сложной экономической ситуации сохраняются фискальные резервы для экономического роста экономики страны. Данные предложения являются не просто пересмотром представлений о достижении экономического роста, а выступают новым инструментарием экономического роста.

Библиографический список

1. Медведев, Д. Социально-экономическое развитие России : обретение новой динамики / Д. Медведев // Вопросы экономики. – 2016. – № 10. – С. 5–30.
2. Налоговый Кодекс РФ, часть первая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5.08.2000 г. № 117-ФЗ с изменениями и дополнениями от: 28.12.2016 г., 7.03.2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Гарант» (дата обращения : 20.03.2017).
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 20.03.2017).

УДК 657.6:378.1(339.9)

Е.А. Кирова

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ

Аннотация. В статье проведен экономический анализ показателей развития экономики стран-членов ЕАЭС, выявлены причины, сдерживающие рост инновационной экономики. Делается вывод о неравномерности вовлечения членов ЕАЭС в инновационный процесс. Предлагается включить вопросы налогового регулирования в сферу единой политики государств-членов ЕАЭС.

Ключевые слова: анализ экономических показателей, принципы взаимодействия, инновационное развитие экономики, налоговое регулирование.

Elena Kirova

ECONOMIC ANALYSIS OF ECONOMIC INDICATORS AS A TOOL OF TAX REGULATION IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION

Annotation. In article the economic analysis of indicators of development of economy of member countries of EEU is carried out, the reasons containing growth of innovative economy are established. The author draws a conclusion about unevenness of involvement of members of EEU in innovative process. It is offered to include questions of tax regulation in the sphere of uniform policy of member states of EEU.

Keywords: analysis of economic indicators, the principles of cooperation, innovative development of the economy, tax regulation.

Переход к инновационной экономике затрагивает экономические интересы всех государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Однако в настоящее время еще не выработана согласованная инновационная политика ЕАЭС и не найдены подходы к налоговому регулированию инновационного развития в новом экономическом пространстве.

Цель данной статьи заключается в анализе показателей развития экономики стран-членов ЕАЭС и использовании результатов анализа как инструмента налогового регулирования инновационного развития экономики.

XXI в. характеризуется глобализацией и нарастанием конкуренции между странами, что приводит к углублению интеграционных процессов. Сегодня стало очевидным, что расширение интеграции невозможно без наднационального регулирования. Подписанный в 2014 г. Договор о Евразийском экономическом союзе (далее – «Договор») стал результатом реализации цели осуществления деятельности в ЕАЭС [1]. Евразийский экономический союз можно отнести в вопросах единой политики к международным организациям наднационального типа. Сегодня сфера единой экономической политики ограничена внешней торговлей, таможенной политикой, защитой промышленного производства в целях развития конкуренции. Другие экономические сферы скорее всего будут развиваться в рамках сотрудничества стран ЕАЭС. Пока налоговое регулирование не входит в сферу единой политики. Однако в Договор включены вопросы налогообложения. В ст. 71 Договора установлены основные принципы взаимодействия:

- принцип взимания косвенных налогов во взаимной торговле;

- принцип не дискриминации;
- принцип гармонизации.

Принцип взимания косвенных налогов во взаимной торговле раскрывается в ст. 72 Договора и Приложении 18 к Договору. Из этого следует, что данные вопросы регулируются на наднациональном уровне, а также разграничены права государств по их взиманию, заложены механизмы контроля за уплатой косвенных налогов. Принцип недискриминации заключается в создании благоприятных налоговых условий в странах взаимной торговли. Реализация этого принципа способствует экономической интеграции и свободной торговле, сближению национальных налоговых систем.

Важное положение Договора касается регулирования налогообложения доходов физических лиц. В Договоре заложены основы недискриминационного налогообложения доходов от работы по найму граждан стран-членов ЕАЭС.

Принцип гармонизации направлен, прежде всего, на создание благоприятных условий в сфере взаимной торговли, свободное перемещение товаров, работ, услуг. Договором предусмотрено сближение ставок акцизов по наиболее чувствительным подакцизным товарам, а также дальнейшее совершенствование системы взимания налога на добавленную стоимость (НДС) во взаимной торговле на основе информационных технологий.

Таким образом, содержащиеся в Договоре принципы взаимодействия способствуют углублению интеграции и развитию ЕАЭС. Видимо, в перспективе направления налоговой гармонизации будут расширены в сторону инновационного развития экономик стран ЕАЭС.

В целях расширения промышленной кооперации государств союза, создания условий для их инновационного развития, повышения экономического роста в сентябре 2015 г. главами Правительств стран-членов ЕАЭС приняты основные направления промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС. Этот документ носит стратегический характер, направлен на проведение инновационной модернизации производства, создание новых видов конкурентной продукции и является основой для развития инновационной экономики в ЕАЭС.

На основании данных официальной статистики Евразийской экономической комиссии проведен анализ экономических показателей развития экономики стран ЕАЭС за 2016 г. с целью выявления реальных возможностей формирования инновационной экономики и определению подходов к налоговому регулированию инновационной активности [2]. Объем валового внутреннего продукта (ВВП) государств-членов ЕАЭС в январе–сентябре 2016 г. составил 99,3 % и снизился по сравнению с январем–сентябром 2015 г. на 0,7 %. При этом самый высокий показатель роста ВВП (101,5 %) достигнут Кыргызстаном. Максимальный уровень падения ВВП на 2,9 % наблюдается в Республике Беларусь. Несмотря на снижение ВВП в ЕАЭС, в январе–декабре 2016 г. в целом по союзу сложилась положительная динамика промышленного производства, производства продукции сельского хозяйства и грузооборота. Объем выполненных строительных работ в государствах ЕАЭС в январе–декабре 2016 г. составил 96,6 %, что на 3,4 % меньше, чем в январе–декабре 2015 г.

Оборот розничной торговли через все каналы реализации членов ЕАЭС в 2016 г. сократился на 4,8 % по сравнению с 2015 г. Также в странах ЕАЭС наблюдается существенное сокращение объема взаимного товарооборота и объема внешней торговли со странами вне ЕАЭС.

Индекс потребительских цен на товары и услуги в целом по ЕАЭС в декабре 2016 г. по сравнению с декабрем 2015 г. вырос на 5,7 %. Максимальный рост индекса потребительских цен на 10,6 % отмечается в Беларуси. Наблюдается еще больший рост индекса цен производителей промышленной продукции. Этот показатель участников ЕАЭС к декабрю 2016 г. увеличился на 7,9 % по сравнению с декабрем 2015 г. [3].

Таким образом, в январе–декабре 2016 г. в целом по ЕАЭС сложилась как положительная, так и отрицательная динамика основных социально-экономических показателей по сравнению с сопоставимым периодом 2015 г.

Проведение инновационной модернизации и освоение новых видов продукции возможно в условиях развития инновационной экономики в странах евразийского союза. Инновационный потенциал во многом зависит от объема инвестиций, направляемых в инновационную сферу. Затраты государства на инновации можно оценить путем сопоставления инвестиций в инновации к ВВП.

В странах ЕАЭС удельный вес внутренних затрат на научные исследования и разработки в ВВП за 2011–2015 гг. был самым высоким в России и составил менее 1,2 %. С 2014 г. в Беларуси этот показатель составляет менее 0,6 %. В других странах ЕАЭС удельный вес внутренних затрат на научные исследования и разработки в ВВП за 2011–2015 гг. был ниже 0,3 % [2, с. 281]. Таким образом, в целом для стран ЕАЭС характерен низкий уровень удельного веса внутренних затрат на научные исследования и разработки в ВВП. Причем у Армении, Казахстана и Кыргызстана за ряд лет наблюдаются минимальные значения этого показателя без какой-либо динамики роста.

Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками в странах ЕАЭС в 2015 г., колеблется от 0,17 % к численности экономически активного населения Кыргызстана до 0,96 % данного показателя по России. В целом в государствах ЕАЭС численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками в 2015 г., составила 0,85 % к численности экономически активного населения [2, с. 290]. Эти данные указывают на низкую вовлеченность численности персонала в инновационную деятельность.

Проведем анализ объема инновационных товаров, работ, услуг организаций в России (см. табл. 1).

Таблица 1

**Объем инновационных товаров, работ и услуг организаций
по видам экономической деятельности в РФ [4]**

Вид экономической деятельности	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	млн руб.	В процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	млн руб.	В процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	млн руб.	В процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг
Добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3072530,8	9,2	3037407,3	8,2	3258254,6	7,9
Строительство					600,3	0,6
Связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научные исследования и разработки, предоставление прочих видов услуг	435335,2	11,2	542516,5	12,8	584573,8	13,2

Примечание: в строительстве статистическое наблюдение ведется с 2015 г.

Из приведенных данных видно, что наблюдается устойчивый рост объема инновационных товаров, работ, услуг только в организациях связи, а также деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научными исследованиями и разработками, предоставлением прочих услуг. За 2013–2015 гг. объем инновационных товаров, работ и услуг организаций по названным видам экономической деятельности вырос с 435335,2 млн руб. в 2013 г. до 584573,8 млн руб. в 2015 г., что составляет 134,3 %. Данный объем инновационных товаров, работ, услуг в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ и услуг увеличился с 11,2 % в 2013 г. до 13,2 % в 2015 г.

Таким образом, по данным официальной статистики устойчивый рост объема инновационных товаров, работ, услуг в России характерен только для отдельных видов экономической деятельности. За последние годы не наблюдается явной тенденции инновационного развития экономики России [2].

Следует отметить различную степень вовлеченности государств-членов ЕАЭС в инновационный процесс. По анализируемым показателям инновационного развития лидирующие позиции занимают Россия и Беларусь. Другие страны проявляют меньшую инновационную активность.

Поскольку странами ЕАЭС выбран инновационный путь развития, то вопросы государственного регулирования инновационной деятельности должны быть включены в сферу единой политики государств. Возможно, органам Союза целесообразно устанавливать для стран рекомендательные значения определенных показателей инновационного развития. А для их реализации нужно разрабатывать систему мер налогового регулирования, которые также будут носить рекомендательный характер.

Таким образом, анализ экономических показателей развития экономики является эффективным инструментом налогового регулирования. Результаты анализа показателей экономического развития стран ЕАЭС должны быть заложены в основу формирования системы мер налогового регулирования инновационного развития экономики в рамках Евразийского экономического сообщества.

Библиографический список

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.02.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 23.03.2017).
2. Евразийский экономический союз в цифрах : статистический ежегодник; Евразийская экономическая комиссия // М., 2016. – 412 с.
3. Об основных социально-экономических показателях Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Indicators201612.pdf (дата обращения : 24.02.2017).
4. Российский статистический ежегодник. 2016 : Стат.сб. // М. : Росстат, 2016. – С. 522.

УДК 339

А.А. Ормонова

РОССИЙСКО-КИРГИЗСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ (1999–2013 ГГ.).

Аннотация. В статье изложен краткий анализ экономических проблем между Российской Федерацией и Киргизской Республикой с 1999 по 2013 гг., и предложены пути их решения. В статье рассматриваются актуальные вопросы экспортно-импортного, электроэнергетического, газового, аграрного, инвестиционного развития отношений между странами-партнерами.

Ключевые слова: Россия, Киргизия, история, политика, экономика, инвестиции, импорт, экспорт, торговля.

Alina Ormonova

RUSSIAN-KYRGYZ ECONOMIC COOPERATION: PROBLEMS AND SOLUTIONS (1999–2013)

Annotation. This article presents a brief analysis of economic problems between the Russian Federation and the Kyrgyz Republic from 1999 to 2013, and suggested ways to solve them. The article considers topical issues of export-import, electric power, gas, agrarian, investment development of relations between partner countries.

Keywords: Russia, Kyrgyzstan, history, politics, economy, investments, import, export, trade.

Российско-киргизские взаимоотношения в сфере экономики были зафиксированы в рамках деятельности Межправительственной комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и гуманитарному сотрудничеству, организованной в 1999 г. Межправительственная комиссия ежегодно должна была определять приоритетные поставки основных видов продукции: цветных металлов, энергоресурсов, лесоматериалов, текстиля, сурьмы и пр., рассматривать взаимосвязанные поставки главных видов продукции на эквивалентной основе, изучать возможности по восстановлению сформировавшейся специализации производства и переработки сельскохозяйственного сырья, а также анализировать и контролировать сотрудничество Российской Федерации и Киргизской Республики в области экономики и торговли. По итогам последнего заседания Межправкомиссии, состоявшегося в апреле 2011 г., подписан протокол, в очередной раз зафиксировавший общее стремление двух стран придать сотрудничеству больше динамики и заинтересованности в углублении интеграционных процессов, укреплении и развитии всесторонних связей [17]. Основные идеи, заложенные в этом документе, декларировались еще в двусторонней российско-киргизской Бишкекской декларации 2002 г. [3] и в Концепции внешней политики Кыргызстана 2007 г [7]. Главную роль играет развитие интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического сообщества. Создание благоприятной международно-правовой базы для деятельности субъектов внешнеэкономической деятельности, защита их интересов и содействие в расширении экспорта, а также экономических и инвестиционных условий в соответствии с международными стандартами является одной из основ внешнеэкономической политики. Долгосрочным интересам Кыргызстана отвечает поэтапное формирование общего рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы в регионе, в рамках организации – Евразийское экономическое сообщество, Шанхайская организация сотрудничества и Организация экономического сотрудничества [11].

Между Российской Федерацией и Киргизской Республикой в формате стратегического партнерства был заключен Договор об экономическом сотрудничестве на 2000–2009 гг. и прилагаемая к Догово-

ру Программа экономического сотрудничества Российской Федерации и Кыргызстана на 2000–2009 гг. [8], а также Декларация о вечной дружбе, сотрудничестве и партнерстве между Россией и Кыргызстаном от 27 июля 2000 г. [6]. В товарообороте стран сложилась неэффективная структура экспорта и импорта, обусловленная практическим отсутствием продукции с высокой добавленной стоимостью, причем доминирует ее сырьевая направленность. Из Киргизской Республики в Российскую Федерацию в основном вывозятся топливо и нефть, медь, стекло, хлопок, одежда, разные пищевые продукты, мясо и овощи и фрукты. В свою очередь в Киргизскую Республику из Российской Федерации ввозят в основном топливо и нефть, древесину, черные металлы, ядерные реакторы, удобрения. Можно сделать вывод, что российские товаропроизводители в большей мере заинтересованы в поставках сырья и продукции первого передела, хотя эта продукция носит минимальный вклад в валовой внутренний продукт (ВВП) государства.

Каждый год экспортно-импортные взаимоотношения между государствами увеличиваются на 7–10 %, как минимум. В 2012 г. товарооборот между Киргизской Республикой и Россией составил 2 млрд долл. США, а прирост составил 20 % по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. [12]. Импорт из России составил 787 млн долл. США, экспорт – 120 млн долл. США [10]. Можно согласиться с тем, что экономические отношения с Российской Федерацией оказывают существенное воздействие на развитие Киргизской Республики. Во внешнеторговом обороте Киргизии доля России составляет около 20 % (в то время как в общем объеме внешней торговли России на Республику приходится лишь 0,2 % товарооборота) [20]. Но в отдельные периоды отмечалось некоторое уменьшение товарооборота. На наш взгляд, это связано с тем, что у киргизской стороны до сих пор имеются существенные проблемы с экспортом продукции в Россию. Данное уменьшение показателей никак не связано с отсутствием заинтересованности в киргизской продукции у России, тем самым у российской стороны проблем же с этим не возникает, поэтому российская импортная продукция увеличивается с каждым годом. Правовую основу торгово-экономических взаимоотношений между странами составляет подписанная Правительствами России и Киргизии программа экономического сотрудничества на 2010–2013 гг. Программа включает в себя приблизительно 60 мероприятий, направленных на развитие отношений в области торгово-экономического, гуманитарного и научно-технического сотрудничества. Данная программа позволяла активизировать двусторонние взаимоотношения и повысить товарооборот между Киргизией и Россией [15].

В последние годы между руководством двух странами сложились теплые, доверительные отношения. Президент Российской Федерации неоднократно заверял, что будет оказывать всестороннюю поддержку Киргизской Республике. Один из крупных совместных российско-киргизских экономических проектов разрабатывался в электроэнергетической и газовой отраслях. Основной правовой базой сотрудничества Российской Федерации и Кыргызстана в сфере электроэнергетики является Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Киргизской Республики о сотрудничестве в области электроэнергетики от 28 марта 1996 г. [18], которое включает в себя все базовые принципы экономического, долгосрочного, взаимовыгодного сотрудничества двух стран в усовершенствовании и эффективном использовании энергетической базы. Соответственно, необходимо отметить и Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Киргизской Республики о сотрудничестве в области электроэнергетики от 9 октября 2008 г. [19]. Данное Соглашение устанавливает требования по сооружению и эксплуатации Камбаратинских гидроэлектростанций, ГЭС-1 и ГЭС-2, Верхне-Нарынского каскада ГЭС, каскада ГЭС на реке Сары-Джаз, а также управление и инвестирование в распределительные компании Киргизской Республики, в том числе в ОАО «Северэлектро».

Строительство Камбаратинских гидроэлектростанций началось в 1986 г., однако в начале 1990-х гг. в связи с отсутствием финансирования работы на объектах остановили. Реализация проектов возобновилась в 2008 г., когда Кыргызстан своими силами возродил строительство Камбаратинской ГЭС-2 мощностью 360 МВт. Во время саммита Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) в октябре 2008 г., в Бишкеке тогда президенты Российской Федерации и Кыргызстана Д.А. Медведев и К.С. Бакиев достигли принципиальной договоренности о реанимации проекта строительства Камаратинской ГЭС-1 [13]. Однако в результате возникшего впоследствии конфликта между двумя государствами реализация проекта была остановлена.

На первом заседании Президентской комиссии по топливно-энергетическому комплексу (ТЭК) в июле 2012 г. В.В. Путин, перечислив важнейшие инвестиционные проекты российской энергетики на среднесрочный период, назвал реализацию проекта строительства Камбаратинской ГЭС-1 в Кыргызстане «представляющим стратегический интерес для Российской Федерации» [7]. Вследствие чего состоялось подписание Соглашения между правительствами Кыргызстана и Российской Федерации о строительстве и эксплуатации Камбар-Атинской ГЭС-1, Верхне-Нарынского каскада ГЭС, которое было ратифицировано соответствующим Законом Киргизской Республики от 25 февраля 2013 г. [9]. Согласно данному проекту российским ОАО «РусГидро» и киргизским ОАО «Электрические станции» в срок до 2019 г. будут построены четыре ГЭС общей мощностью выработки в 237 мегаватт, стоимостью в 727 млн долл. США [7]. В 2014 г. на строительство Камбаратинской ГЭС-1 было привлечено 340 млн долл. США. Об этом говорилось в прогнозе социально-экономического развития на 2014 и 2015–2016 гг., утвержденном правительством Кыргызстана [14]. На развитие энергосектора было запланировано привлечь 56 млн долл. США, в 2014 г. освоить 10,9 млн долл. США. На модернизацию линий электропередачи на юге Кыргызстана экспортно-импортный банк Китая выделит 10,4 млн долл. США. На строительство Верхненаарынского каскада ГЭС правительство намерено привлечь 60 млн долл. США. Кроме того, ОАО «Электрические станции» на запуск второго гидроагрегата Камбаратинской ГЭС-2 потребуется 131 млн долл. США. Освоение запланировано в 2015–2016 гг., из них в 2014 г. – 43,7 млн долл. США [4].

Сотрудничество в газовой сфере осуществляется в рамках Соглашения между ОАО «Газпром» и Правительством Кыргызстана о сотрудничестве в газовой отрасли от 16 мая 2003 г. ОАО «Газпром» в 2008 г. приобрел лицензию на проведение геологоразведочных работ. В 2011 г. между ОАО «Газпром» и Правительством Кыргызстана были подписаны следующие документы: протокол по вопросам возобновления и организации дальнейшего сотрудничества и протокол по вопросам возобновления и организации дальнейшего развития сотрудничества в рамках Меморандума о взаимопонимании по вопросу развития сотрудничества в рамках приватизации части государственного пакета акций ОАО «Кыргызгаз» от 9 октября 2008 г. В настоящее время ведется работа по актуализации поэтапной программы геологического изучения недр на площадках Кыргызстана «Кугарт» и «Восточный Майлису IV. По оценкам экспертов суммарные запасы составляют 2,1 млрд куб.м. газа и 500 тыс. т нефти.

Российско-киргизское соглашение о передаче функций «Кыргызгаза» «Газпрому» вступило в силу в 2014 г., а проект закона «О ратификации Соглашения между правительством Киргизской Республики и правительством Российской Федерации о сотрудничестве в сфере транспортировки, распределения и реализации природного газа на территории Киргизской Республики» был подписан 26 июля 2013 г. в г. Москве. Также был подписан договор о купле-продаже 100 % акций ОАО «Кыргызгаз» Газпромом. Новое предприятие будет называться «Газпром-Кыргызстан». В этой связи Газпром дал гарантию, что в течение пяти лет своевременно будут вкладываться инвестиции в модернизацию и реконструкцию газовой инфраструктуры в размере 30 млрд руб., соблюдаться тарифная политика,

утвержденная правительством Кыргызстана в соответствии с законодательством, включая бесперебойную и гарантированную поставку природного газа для потребителей Республики [5].

Сотрудничество между двумя дружественными странами-партнерами сложились в аграрной области. Аграрная отрасль представляет собой одну из ключевых в экономике Киргизской Республики. В ходе встречи министров сельского хозяйства и мелиорации Российской Федерации и Кыргызстана в 2012 г., были обсуждены следующие вопросы: заинтересованность и организация системы экспорта из Кыргызстана плодовоовощных культур в Россию, дальнейшее обеспечение «Росагролизинга» сельхозтехникой для киргизских крестьян; поставки российских минеральных удобрений в Республику.

На сегодняшний день Кыргызстан представляет собой практически полностью деиндустриализованное государство, которое обладает лишь зачатками фермерского аграрного сектора. Для улучшения аграрной политики руководству Кыргызстана необходимо рассмотреть возможность следующих факторов, которые поспособствуют развитию сельского хозяйства в Кыргызстане: *во-первых*, нужно сформировать и разработать современную государственную политику в области сельского хозяйства государства; *во-вторых*, необходимо сформировать и развить современную законодательную и нормативно-правовую базы данной отрасли; *в-третьих*, надо создать финансовую и кредитно-денежную систему в сельском хозяйстве страны; *в-четвертых*, нужно организовывать и развивать фермерские ассоциации; *в-пятых*, необходимо организовать и полноценно развивать функционирующую рыночную инфраструктуру данной отрасли.

Важнейший фактор в развитии сотрудничества Кыргызстана и Российской Федерации выражается в реализации инвестиционных проектов. Кыргызстан в стратегических инвестиционных проектах заинтересован в крупных компаниях, обладающих достаточным техническим и финансовым потенциалом. Основной объем инвестиций из Российской Федерации направлен на предприятия горнодобывающей промышленности, торговли, ремонта автомобилей, бытовых изделий, предметов личного пользования [21]. Одним из позитивных примеров является опыт крупнейшего в электротехнической отрасли российского холдинга «В.А.В.С.», который пришел в Кыргызстан в конце 2002 г. и инвестировал капитал в реконструкцию электролампового завода в городе Майлуу-Суу. В настоящее время более 75 % акций завода принадлежит российскому холдингу «В.А.В.С.», в состав которого входят также Уфимский, Саранский, Томский электроламповый завод, электроламповый завод «В.А.В.С.» в Подмосковье и завод «Электротехник» в Бишкеке. С 2003–2005 гг. компания «В.А.В.С.» инвестировала в предприятие свыше 20,5 млн долл. США, увеличив оплаченный уставный капитал завода почти в 8 раз. Исходя из мнения директора ОАО «Майлуусууйский электроламповый завод» («МСЭЛЗ») С. Дарбишева, за последние несколько лет доля экспорта увеличилась на 9 % и в денежном выражении составила 15,5 млн долл. США, безусловно планируется повышение общего объема реализованной продукции до 23 млн долл. США [16].

Еще одним немаловажным примером межотраслевых взаимоотношений Российской Федерации и Кыргызстана является деятельность Карабалтинского горнорудного комбината, который занимается добычей и переработкой тория, золота, серебра, молибдена и профилирующегося на переработке уранового концентрата, включая готовую продукцию (закись-окись урана). Кадамжайский сурьмяный комбинат давно уже собираются приобрести российские компании, государственный пакет которого является крупнейшим производителем металлической сурьмы в СНГ. Для реализации данного проекта Россия готова инвестировать в экономику Кыргызстана 2 млрд долл. США [2]. На повестке дня стоит вопрос о поиске российских инвесторов для Таш-Кумырского завода полупроводниковых материалов. Большинство московских компаний и фирм изъявили свою заинтересованность в его покупке и доведении до проектной мощности: первоначально – 600 т, а в перспективе – 2000 т. готовой продукции ежегодно [1]. Важно заметить, что на сегодняшний день в государстве на-

метилась перспектива развития в банковской сфере. Так, на территории Кыргызстана с уставным российским капиталом работает «Аман Банк», созданный 16 ноября 1995 г. на базе Республиканского акционерного коммерческого банка «Ак-Ниет» и зарегистрированного Национальным банком Киргизской Республики 28 декабря 1995 г.

В последнее время в Киргизской Республике наблюдается рост в привлечении российских инвестиций. Разнообразные проекты финансирования российских компаний необходимо отнести к ключевым отраслям Кыргызстана, которые при этом считаются самыми неразвитыми. В связи со вступлением Кыргызстана в Таможенный союз намечается тенденция к приобретению российскими компаниями стратегически важных активов Кыргызстана. В ближайшее время Россия станет лидером среди ключевых инвесторов Кыргызстана.

Библиографический список

1. Атаккуров, Р. Российский бизнес идет к нам / Р. Атаккуров // Вечерний Бишкек. – 2008. – № 7. – 62 с.
2. Бакиев, К. Для русскоязычного населения у нас нет никаких проблем [Электронный ресурс] / К. Бакиев // Солдаты России. – 2008. – № 3(65). – Режим доступа : <http://www.soldatru.ru/read.php?id=545> (дата обращения : 08.03.2017).
3. Бишкекская Декларация между Российской Федерацией и Киргизской Республикой от 5 декабря 2002 года [Электронный ресурс] / Официальный сайт Президента России. – Режим доступа : <http://kremlin.ru/supplement/3552> (дата обращения : 05.01.2017).
4. В 2014 году на строительство Камбаратинской ГЭС-1 будет привлечено 340 миллионов долл. [Электронный ресурс] // Центральный научно-исследовательский институт экономики и управления в строительстве. – Режим доступа : <http://enir.ru/?p=23178> (дата обращения : 16.02.2017).
5. «Газпром» покупает активы «Кыргызгаза» за 1 доллар [Электронный ресурс] // РБК. – 2014. – Режим доступа : <http://rbcdaily.ru/industry/562949991123692> (дата обращения : 10.03.2017).
6. Декларация о вечной дружбе, союзничестве и партнерстве между Российской Федерацией и Киргизской Республикой от 27 июля 2000 г. [Электронный ресурс] // Дипломатический вестник. – 2000. – № 6. – Режим доступа : http://www.mid.ru/bdomp/dip_vest.nsf/99b2ddc4f717c733c32567370042ee43/52587fce4250a99fc325695f0021fde9!OpenDocument (дата обращения : 27.03.2017).
7. Десять главных событий в экономике Кыргызстана в 2013 году: продаем Российской Федерации «Кыргызгаз» за 1 долл. и берем у Китая кредит на 3 млрд долл. [Электронный ресурс] // Кыргызское телеграфное агентство КирТаг. – Режим доступа : <http://kyrtag.kg/popular-news/detail.php?ID=1383> (дата обращения : 23.12.2016).
8. Договор между Российской Федерацией и Киргизской Республикой об экономическом сотрудничестве на 2000–2009 годы от 27 июля 2000 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Президента России. – Режим доступа : <http://www.kremlin.ru/supplement/3260> (дата обращения : 27.03.2017).
9. Закон Киргизской Республики «О ратификации Соглашения между Правительством Киргизской Республики и Правительством Российской Федерации о строительстве и эксплуатации Верхне-Нарынского каскада гидроэлектростанций и Соглашения между Правительством Киргизской Республики и Правительством Российской Федерации о строительстве и эксплуатации Камбаратинской ГЭС-1, подписанных 20 сентября 2012 года в городе Бишкек» от 25 февраля 2013 года № 31 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://continent-online.com/Document/?doc_id=31340190 (дата обращения : 21.01.2017).
10. Ибраимов, А. Кыргызстан – Россия – еще один шаг к равноправному сотрудничеству / И. Ибраимов // Кыргыз-Туусу. – 2012. – № 73. – 63 с.
11. Конвенция внешней политики Киргизской республики. Утверждено Указом Президента Киргизской Республики от 10 января 2007 года. УП № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.mfa.kg/acts/konferciya-vneshnei-politiki-kr_en.html (дата обращения : 10.01.2017).
12. Мамонтова, Д. В 2012 году товарооборот между Кыргызстаном и Россией составил 2 миллиарда долларов [Электронный ресурс] // K-News. Политика. – Режим доступа : http://www.knews.kg/politics/30900_v_2012_godu_tovarooborot_mejdu_kyrgyzstanom_i_rossiey_sostavil_2_milliarda_dollarov/ (дата обращения : 22.03.2017).
13. Мубаракшин, Б. Н. Проблема режимов эксплуатации Токтогульской ГЭС и «Водно-энергетические отношения» в Центральной Азии / Б. Н. Мубаракшин // Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета. – 2013. – Т. 13. – № 4. – С. 48.

14. Прогноз социально-экономического развития Киргизской Республики на 2014 год и 2015–2016 годы. Утвержден постановлением правительства Киргизской Республики от 12 июля 2013 года № 408. – 72 с.
15. Программа экономического сотрудничества между Правительством Российской Федерации и Правительством Киргизской Республики на 2010–2013 годы, от 29 декабря 2009, № 727-р [Электронный ресурс] // Информационная система «Параграф». – Режим доступа : http://online.adviser.kg/Document/?doc_id=30551624 (дата обращения : 22.03.2017).
16. Российские инвестиции в Кыргызстане // Слово Кыргызстана. – 2006. – 62 с.
17. Сайт Посольства Киргизской Республики в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kyrgyzembassy.ru/?p=3153> (дата обращения : 13.02.2017).
18. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Киргизской Республики о сотрудничестве в области электроэнергетики от 28 марта 1996 г. [Электронный ресурс] // Правовой департамент МИД России. – Режим доступа : http://www.mid.ru/bdomp/spd_md.nsf/0/1118718856F6DEE543257E36002E271B (дата обращения : 24.01.2017).
19. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Киргизской Республики о развитии сотрудничества в области электроэнергетики от 9 октября 2008 г. [Электронный ресурс] // Правовой департамент МИД России. – Режим доступа : http://www.mid.ru/foreign_policy/international_contracts/2_contract/-/storage-viewer/bilateral/page-104/45654 (дата обращения : 09.01.2017).
20. Удельный вес России в общем товарообороте Кыргызстана превышает 26 % // КирТаг. – 2012. – № 8. – 63 с.
21. Эсенбекова, А. Т. Влияние российских инвестиций на формирование основного и оборотного капиталов предприятий Киргизской Республики / А. Т. Эсенбекова // Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета. – 2009. – Т. 9. – № 9. – С. 147.

УДК 339.5

А.О. Руднева

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Аннотация. В статье рассматривается региональный аспект внешне-торговых отношений в контексте интеграционных взаимодействий между странами. Особое значение в рамках анализа динамики внешнеторгового оборота приобретает ослабление позиций развитых стран на фоне роста доли участия отдельных развивающихся экономик и стран с переходной экономикой. Чувствительность к кризисным явлениям 2009 и 2015 гг. наглядно демонстрирует степень зрелости экономик, наличие развитых конкурентных преимуществ и эффективного механизма защиты национальных интересов.

Ключевые слова: торговля, внешняя торговля, международная торговля, внешняя торговля России, интеграция, регион, геоэкономика.

Anastasiya Rudneva

INTERNATIONAL TRADE: REGIONAL ASPECT IN THE CONTEXT OF INTEGRATION INTERACTIONS

Annotation. In the article the regional aspect of the foreign trade relations is considered by the author in the context of the integration interactions between the countries. Weakening of the position of developed countries against the background of growth of share of the separate developing economies and the countries with economies in transition is of particular importance within the analysis of dynamics of the foreign trade turnover. Sensitivity to the crises of 2009 and 2015 demonstrates the degree of a maturity of the economies, existence of the developed competitive advantages and the effective mechanism of protection of the national interests.

Keywords: trade, foreign trade, international trade, foreign trade of Russia, integration, region, geoeconomy.

В современных условиях, когда усиливаются противоречия между ведущими участниками внешнеторговых отношений, актуализируется вопрос снижения угроз национальной экономической безопасности, рассматриваемой исходя из возможности «обеспечения совокупности внутренних факторов устойчивого экономического и социального развития» [4, с. 88]. С этой целью используется механизм региональной интеграции, в рамках которой страны стремятся защитить собственные геоэкономические интересы и, более того, форсировать свои конкурентные преимущества. Однако удается это далеко не всем игрокам, и выгоды интеграции зачастую оказываются асимметричными. Эти эффекты легко можно продемонстрировать на примере выгод участия во внешней торговле. «Международная торговля исторически послужила источником и мощным стимулом включения факторов в международные экономические отношения, а в XX в. торговая форма внешнеэкономических связей позволила целому ряду развивающихся стран стать кредиторами и инвесторами в мировом хозяйстве, используя свои доходы от товарного экспорта для приобретения зарубежных активов» [1, с. 6].

Рассматривая участие в международной торговле отдельных регионов в период с 2000 по 2015 гг., необходимо отметить различия в динамике экспортно-импортных потоков и разную степень чувствительности к кризисным явлениям 2009 и 2015 гг. В частности, странам Африки удалось за рассматриваемый период увеличить экспорт продукции с 147,905 млрд долл. США до 388,303 млрд долл. США (рост в 2,6 раза), Америки – с 1,426863 трлн долл. США до 2,834251 трлн долл. США (рост в 1,9 раза), Азии – с 2,066951 трлн долл. США до 6,808770 трлн долл. США (рост в 3,3 раза),

Европы – с 2,728260 трлн долл. США до 6,220719 трлн долл. США (рост в 2,3 раза). Океании – с 82,340 млрд долл. США до 231,877 млрд долл. США (рост в 2,8 раза) [здесь и далее статистические данные источников 2; 3]. Таким образом, наиболее впечатляющую динамику по объемам вывозимых товаров в период с 2000 по 2015 гг. показала Азия, наименьшую – страны Америки.

При этом кризисные явления 2009 и 2015 гг. коснулись абсолютно всех регионов. Так, в 2009 г. экспорт Африки сократился до 393,529 млрд долл. США (минус 30,02 % к 2008 г.), экспорт Америки – до 2,077495 трлн долл. США (минус 21,72 %). Экспорт Европы в 2009 г. составил 5,284614 трлн долл. США (сокращение на 23,54 %), Океании – 186,334 млрд долл. США (минус 17,93 %), Азии – 4,613806 трлн долл. США (минус 20,37 %). Похожая картина сложилась в 2015 г., когда экспорт Африки уменьшился до 388,303 млрд долл. США (падение на 29,56 %), Америки – до 2,834251 трлн долл. США (минус 10,81 %), Азии – до 6,808770 трлн долл. США (минус 12,01 %), Европы – до 6,220719 трлн долл. США (минус 14,03 %) и Океании – до 231,877 трлн долл. США (минус 20,82 %).

Таким образом, наибольшую чувствительность к кризису показала Африка, сократив объем экспорта и в 2009 и 2015 гг. почти на треть, наименьшую в 2009 г. – Океания, а в 2015 г. – Америка. За период с 2000 по 2015 гг. выросли и объемы импорта отдельных регионов. Так, Африка увеличила ввоз товаров с 129,914 млрд долл. США до 559,160 млрд долл. США (рост в 4,3 раза – наиболее впечатляющая динамика), Америка – с 1,894118 трлн долл. США до 3,773426 трлн долл. США (рост в 1,9 раза), Азия – с 1,823715 трлн долл. США до 6,225229 трлн долл. США (рост в 3,4 раза), Европа – с 2,715193 трлн долл. США до 5,854369 трлн долл. США (рост в 2,2 раза), Океания – с 91,629 млрд долл. США до 259,053 млрд долл. США (рост в 2,8 раза). В 2009 г. странами Африки было импортировано товаров на сумму в 411,263 млрд долл. США, что на 14,59 % меньше, чем в 2008 г. В страны Америки было ввезено товаров на 2,632358 трлн долл. США (минус 25,22 % к 2008 г.), Азии – на 4,195817 трлн долл. США (минус 19,87 %), Европы – на 5,248217 трлн долл. США (минус 24,83 %), Океании – на 202,931 млрд долл. США (минус 18,60 %). В 2015 г. импорт в Африку сократился до 559,160 млрд долл. США (минус 13,82 %), в Америку – до 3,773426 трлн долл. США (минус 6,73 %), в Азию – до 6,225229 трлн долл. США (минус 13,02 %), в Европу – до 5,854369 трлн долл. США (минус 14,66 %), в Океанию – до 259,053 млрд долл. США (минус 12,44 %).

Темпы динамики экспорта и импорта отдельных регионов повлияли на их удельные веса в международной торговле. Так, доля в мировом экспорте Америки уменьшилась с 22,11 % в 2000 г. до 17,19 % в 2015 г., доля Европы – с 42,28 % до 37,74 %. При этом доли Океании и Африки, хоть и незначительно, но увеличились – с 1,28 % до 1,41 % и с 2,29 % до 2,36 % соответственно. Наиболее впечатляющую динамику показал азиатский регион – рост доли с 32,03 % до 41,31 %.

Похожая динамика характеризует участие регионов в мировом импорте. Так за рассматриваемый период удельный вес Африки и Океании вырос – с 1,95 % до 3,35 % и с 1,38 % до 1,55 % соответственно. Доля Америки и Европы сократилась – с 28,46 % до 22,63 % и с 40,80 % до 35,12 % соответственно. При этом удельный вес Азии, по аналогии с участием в мировом экспорте, увеличился – с 27,41 % до 37,34 %.

Таким образом, к 2015 г. крупнейшим экспортером и импортером в мире стала Азия, обогнав и Европу, и Америку. При этом доля Африки и Океании, несмотря на позитивную динамику, продолжает оставаться незначительной. Однако данных о доле участия в международной торговле отдельных регионов недостаточно. Представляется целесообразным рассмотреть регионы в контексте вовлеченности во внешнюю торговлю интеграционных группировок, поскольку именно в их рамках наиболее эффективно реализуются геоэкономические интересы отдельных стран. Причина значимости интеграции кроется в эффектах, получаемых ее участниками. «Интеграция в конечном итоге при-

водит к свободному перемещению не только капитала и рабочей силы, но и, прежде всего, товаров и услуг. В этом проявляется сходство глобализационных и интеграционных процессов» [5, с. 81].

Автором выбраны: Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) – для характеристики Северной Америки, Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР) – Южной Америки, Европейский союз (ЕС) – Европы, Содружество независимых государств (СНГ) – Евразии, Экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС) – Африки, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) [4], АСЕАН+ (+Китай, Япония, Республика Корея) – Азии. Данные группировки являются наиболее репрезентативными, исходя из масштабов их внешнеторгового оборота и доли в мировом экспорте/импорте. На рисунках 1 и 2 представлена динамика участия различных объединений стран – «Group of Seven» (G7) и «Group of Twenty» (G20), а также вышеперечисленных интеграционных группировок, позволяющая ранжировать их следующим образом (крупнейшие экспортеры, от большего к меньшему): G20, ЕС, G7, АСЕАН + (+Китай, Япония, Республика Корея), НАФТА, АСЕАН, СНГ, МЕРКОСУР, ЭКОВАС. Лидирующие позиции занимают объединения, где участвуют развитые страны – это ЕС и НАФТА. Тенденцию устойчивого роста демонстрирует АСЕАН, и, наконец, наименьшие веса имеют группировки с участием африканских государств (в данном случае ЭКОВАС, не единственная, но являющаяся самым крупным участником международной торговли среди региональных объединений Африки) и стран с переходной экономикой (СНГ).

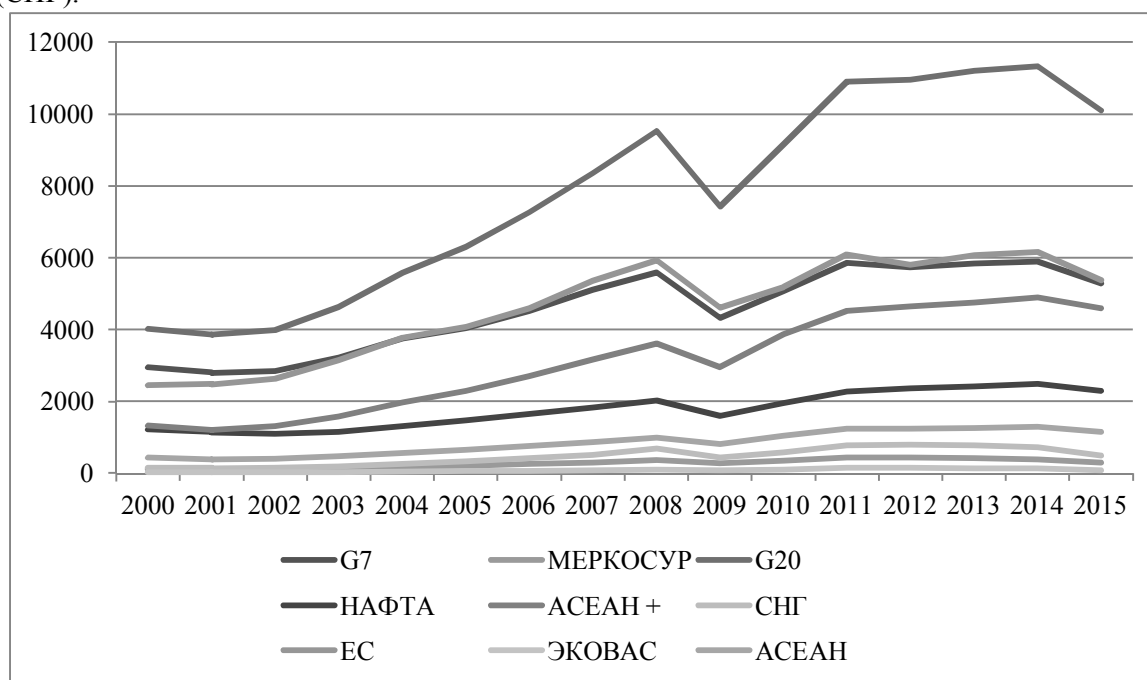


Рис. 1. Динамика участия отдельных интеграционных объединений и групп стран в мировом экспорте в 2000–2015 гг., в млрд долл. США [2; 3]

На долю G7 в 2015 г. приходилось 31,11 % мирового экспорта, а G20 – 61,25 %. Аналогичные показатели по импорту составляли 36,29 % и 61,39 % соответственно, что позволяет сделать выводы о значимости этих стран как участников международной торговли. В частности, на долю G20 приходится около 90 % мирового валового национального продукта, 80 % мировой торговли (включая торговлю внутри ЕС) и две трети населения мира [8]. Их наступательная и зачастую агрессивная геоэкономическая политика вступает в противоречие с интересами других игроков и приводит к кризисам странового и регионального характера. На рисунке 1 наглядно продемонстрировано, что кривые G7 и ЕС практически сов-

падают, что неудивительно, учитывая тот факт, что такие участники G7 как Франция, Германия, Италия и Великобритания являются также и членами ЕС. Близость показателей экспорта G7 и ЕС объясняется во многом ролью этой четверки во внешней торговле G7 и Европейского союза. Однако такого совпадения графиков G7 и ЕС не наблюдается на рисунке 2 из-за США – крупнейшего импортера в мире.

Все интеграционные объединения в той или иной мере отреагировали на кризисные явления 2009 и 2015 гг. В 2009 г. наблюдалось сокращение экспорта ЕС на 22,29 %, МЕРКОСУР – на 26,26 %, НАФТА – на 21,29 %, АСЕАН – на 17,78 %, СНГ – на 35,93 %, ЭКОВАС – на 25,49 %. В 2015 г. экспорт интеграционных группировок также сократился: ЕС – на 12,47 %, МЕРКОСУР – на 22,30 %, НАФТА – на 7,95 %, АСЕАН – на 10,23 %, СНГ – на 32,04 %. ЭКОВАС – на 39,00 %. Показатели отрицательной динамики демонстрируют минимальную чувствительность тех интеграционных объединений, где ключевую роль играют развитые страны – ЕС и НАФТА, и максимальную, где участвуют развивающиеся страны Латинской Америки (МЕРКОСУР) и Африки (ЭКОВАС), а также страны с переходной экономикой (СНГ). Что же касается АСЕАН, то эта группировка реагирует на кризисные явления, но, избегая полярных реакций, сохраняет устойчивую тенденцию к росту.

В целом, экспорт G7 и G20 сократился в 2009 г. на 22,73 % и на 22,06 % соответственно, а в 2015 г. – на 10,22 % и на 10,88 %, что позволяет говорить о большей чувствительности к кризису 2009 г., нежели 2015 г.. Обращает на себя внимание тот факт, что даже такие значимые участники мирохозяйственных связей понесли потери в условиях кризиса, что свидетельствует о глобальности кризисных явлений 2009 и 2015 гг. и отсутствии универсальной структуры национального производства и экспорта, обеспечивающей нечувствительность к внешним шокам. И ведущие развитые страны, и развивающиеся страны, и страны с переходной экономикой сократили свой товарооборот, однако в разной степени. Что же касается импорта, то его объемы также сократились в 2009 и 2015 гг., и также несимметрично. В 2009 г. в наибольшей степени уменьшился импорт МЕРКОСУР – на 34,29 %; СНГ – на 33,41 % и ЭКОВАС – на 25,08 %. Импорт ЕС сократился на 24,30 %, НАФТА – на 25,12 %, АСЕАН – на 22,56 %. 2015 год также был сопряжен с сокращением этого показателя (в порядке убывания): СНГ (минус 32,21 %), МЕРКОСУР (минус 21,51 %), ЭКОВАС (минус 16,12 %), ЕС (минус 13,57 %). НАФТА (минус 4,68 %).

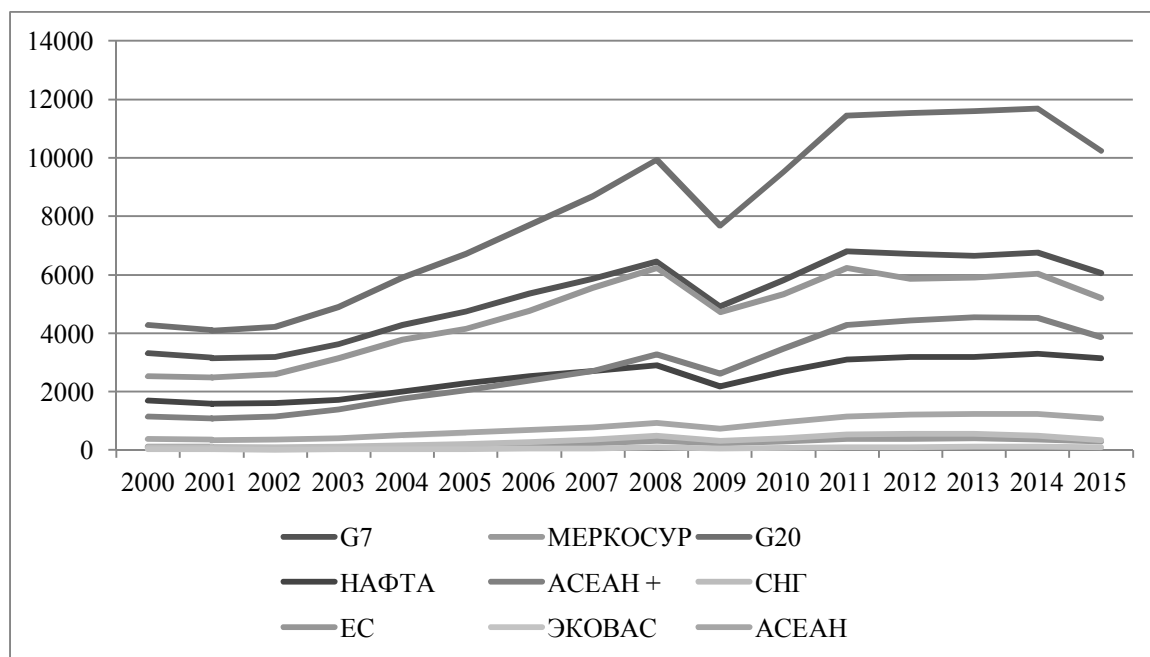


Рис. 2. Динамика участия отдельных интеграционных объединений и групп стран в мировом импорте в 2000-2015 гг., в млрд долл. США [2; 3]

Можно говорить о максимальной чувствительности к кризисам экономик, входящих в СНГ, выражающейся в значительном сокращении не только экспорта, но и импорта. Преимущественно сырьевая структура их экспорта обуславливает необходимость проведения геоэкономической политики, но не наступательной, а защитной, т.е. направленной на снижение рисков высокой конъюнктурозависимости их экономик. «Важно отметить, что развернувшаяся торговая война 2015 г. оказывает пусть и неравноценное, но, все же, негативное влияние на все экономики стран-экспортеров нефти, что не позволяет рассматривать ее в качестве долгосрочной тактики. Как и любую бурю, ценовую турбулентность нужно просто переждать» [6, с. 49]. Импорт G7 и G20 в 2009 г. сократился на 23,87 % и на 22,78 % соответственно, а в 2015 г. – на 10,41 % и на 12,37 %, т.е. в 2009 г. мера реакции была гораздо более ярко выраженной, нежели в 2015 г. В частности, США сократили в 2015 г. импорт, но весьма незначительно – лишь на 4,34 %, оставаясь страной с огромным отрицательным сальдо торгового баланса. Если в 2000 г. оно составляло – 437,382 млрд долл. США, то в 2015 г. – уже 803,031 млрд долл. США Геоэкономические интересы G7 вступают в противоречие с интересами других стран и провоцируют кризисы странового и регионального характера.

Таким образом, среди интеграционных объединений лидирующие позиции занимают ЕС и НАФТА, тенденцию устойчивого роста показывает АСЕАН, и, наконец, наименьшие веса имеют группировки с участием африканских государств и стран с переходной экономикой, среди которых ведущие позиции занимает Россия. «Сложившиеся диспропорции национальной экономики достались ей в наследство от административно-командной системы СССР, а благоприятная ценовая конъюнктура на протяжении ряда лет усиливала этот тренд и формировала тип развивающейся экономики с гипертрофированным нефтегазодобывающим сегментом» [7, с. 101]. При этом доля развитых стран в мировом экспорте неуклонно сокращается на фоне значительного усиления позиций развивающихся стран и, в меньшей степени, стран с переходной экономикой. Форсирование позиций этих групп стран задает новый вектор мирохозяйственным отношениям и способствует формированию новой парадигмы развития мировой экономики, предполагающей многополярную экономическую модель. Особое место в этой модели предстоит занять России, которая, несмотря на высокую конъюнктурозависимость от ценовых колебаний на энергосырье, выступает одним из ключевых игроков на мирохозяйственной арене.

Библиографический список

1. Логинов, Б. Б. Международные факторы производства в национальных экономиках: монография / Б. Б. Логинов, А. О. Руднева. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 311 с. – ISBN 978-5-16-005376-9. – (Научная мысль. Экономика).
2. Официальный сайт UNCTAD [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat40_en.pdf (дата обращения : 10.01.2017).
3. Официальный сайт UNCTAD [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> (дата обращения : 15.01.2017).
4. Руднева, А. О. Внешняя торговля: словарь-справочник / А. О. Руднева. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 222 с. – ISBN 978-5-16-005611-1.
5. Руднева, А. О. Международная торговля : учеб. пособ. / А. О. Руднева. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 234 с. – ISBN 978-5-16-005378-3.
6. Руднева, А. О. Особенности участия России на мировом рынке нефти в период с 1992 по 2013 гг. в контексте благоприятной ценовой конъюнктуры / А. О. Руднева // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 4. – С. 48–53.
7. Руднева, А. О. Становление энергосырьевой ориентации российского экспорта: от зерна к нефти / А. О. Руднева // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 3. – С. 98–102.
8. Рыбалкин, В. Е. Международные экономические отношения : учебник / В. Е. Рыбалкин, В. Б. Мантусов, Б. Б. Логинов [и др.]; под ред. В. Е. Рыбалкина, В. Б. Мантусова. – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 704 с. – ISBN 978-5-238-02619-0.

УДК 331.2

А.И. Самарцева

З.В. Чеботарева

Anastasiya Samartseva

Zoya Chebotareva

ОСОБЕННОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Аннотация. В статье рассматриваются законодательное регулирование и документирование бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда в российской практике, виды и системы оплаты труда, а также порядок удержания налога на доходы физических лиц и начисления взносов социального характера.

Ключевые слова: система оплаты труда, нормативное регулирование заработной платы, страховые выплаты, налог на доходы физических лиц, минимальный размер оплаты труда, документирование заработной платы.

LEGISLATIVE BASES OF ACCOUNTING OF EMPLOYEE COMPENSATIONS

Annotation. In this article considered legal regulation and documentation of accounting of employee compensations in the Russian practice, wage systems and order the deduction of tax on private income and insurance payments.

Keywords: wage systems, normative regulation of wages, insurance payments, tax on private income, minimal amount of labour payment, employee remuneration information.

Учет расчетов с персоналом по оплате труда является одним из самых важных и ответственных участков работы в бухгалтерии любого предприятия и занимает значительную часть рабочего времени. Система оплаты труда на предприятии устанавливается в соответствии с трудовым законодательством и нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права. Это означает, что условия оплаты труда у каждого работодателя должны быть основаны на гарантиях, которые предусмотрены Конституцией РФ, Трудовым Кодексом РФ, а также другими федеральными законами РФ, Указами Президента РФ, Постановлениями Правительства РФ, нормативными правовыми актами субъектов РФ, органов местного самоуправления и внутренними локальными актами самого предприятия, среди которых приоритетными являются нормы, установленные Трудовым Кодексом РФ.

Заработная плата (оплата труда работника) – это вознаграждение за труд, которое зависит от количества, качества и условий выполняемой работы, сложности задания и квалификации работника. К заработной плате также относятся компенсационные выплаты (доплаты и надбавки за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных (сверхурочная работа и работа в выходные и нерабочие праздничные дни, ночное время), работу в особых климатических условиях, на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению и иные выплаты компенсационного характера), а также стимулирующие выплаты, такие как доплаты, надбавки, премии и иные поощрительные выплаты [14].

Выплата заработной платы производится в денежной форме в валюте Российской Федерации (в рублях). Однако, в соответствии с коллективным или трудовым договором по письменному заявлению работника, оплата труда может производиться в натуральной или иной форме [14]. К доходам, полученным налогоплательщиком в натуральной форме, может относиться оплата (полностью или частично) продукцией, производимой предприятием (организацией), оплатой товаров (работ, услуг), имущественных прав, в том числе коммунальных услуг, питания, отдыха, обучения, медицинского обслуживания в интересах налогоплательщика [4].

Под системой оплаты труда понимается способ исчисления размера вознаграждения, подлежащего выплате работникам в соответствии с произведенными ими затратами, а в ряде случаев и с его результатами [14]. На большинстве предприятий применяются в основном две основные системы оплаты труда: сдельная и повременная. Выбор систем оплаты труда в основном зависит от особенностей технологического процесса, форм организации труда, требований, предъявляемых к качеству продукции или выполняемой работе, состояния нормирования труда и учета трудовых затрат. Виды и системы оплаты труда представлены на рисунке 1.

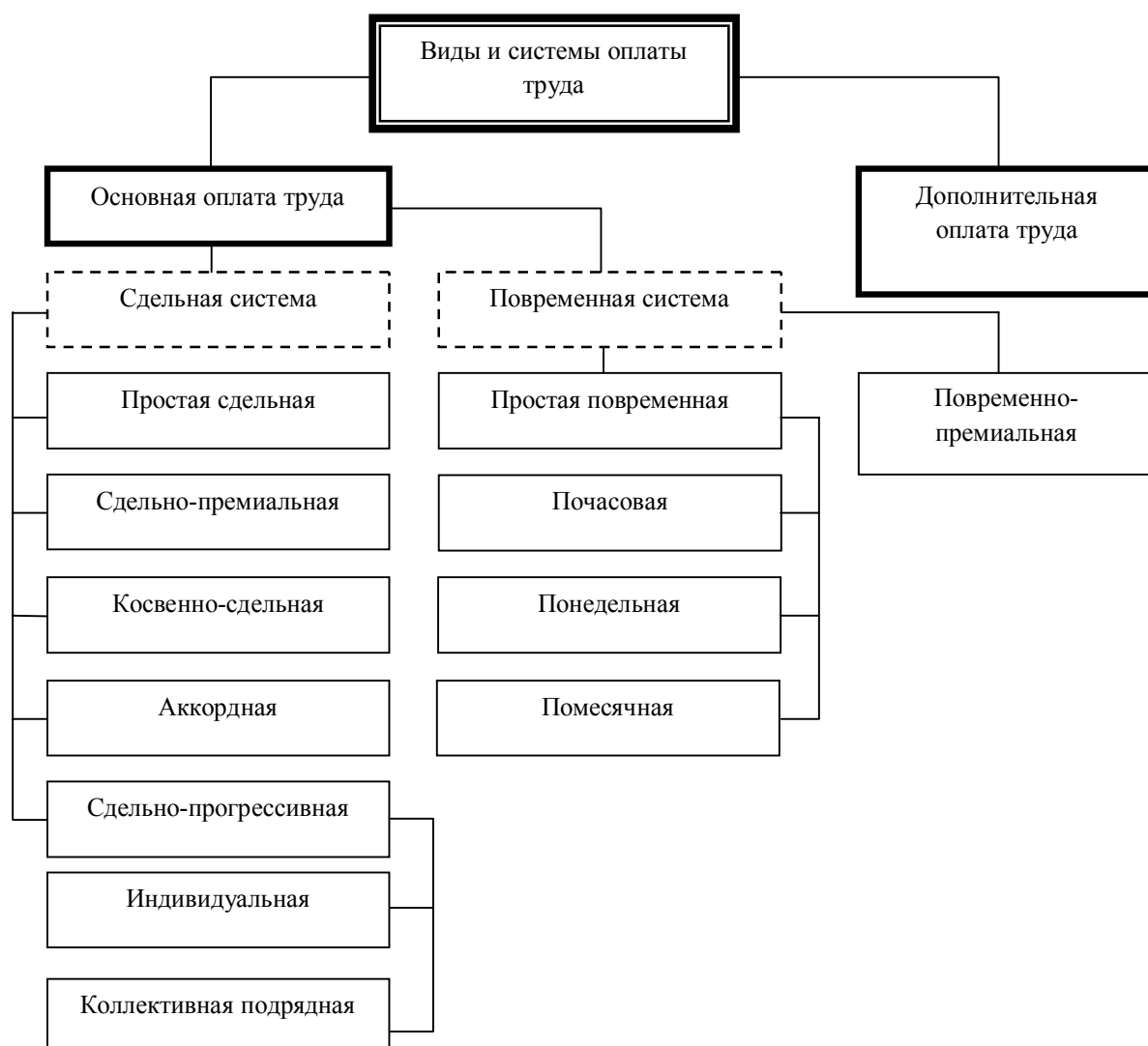


Рис. 1. Виды и системы оплаты труда [5]

Сдельная система оплаты труда, как правило, применяется в случаях, когда: можно точно учесть объем работ в количестве, оценке этих работ и зависимость от конкретных условий их выполнения, имеются технически обоснованные нормы времени и на основании тарифно-квалификационного справочника разработана правильная тарификация этих работ, рабочие имеют возможность увеличить выпуск продукции или объем выполняемых работ при минимальном увеличении собственных трудовых затрат, рост производительности труда не скажется на качестве про-

дукции, и не будет нарушать технологию ее производства. Система оплаты и стимулирования труда устанавливается работодателем. Оплата труда за пределами нормального рабочего времени, в выходные и нерабочие праздничные дни, в ночное время производится в повышенном размере [14].

Для оплаты труда руководителей, специалистов и служащих, как правило, применяются должностные оклады, которые устанавливаются администрацией предприятия в соответствии с должностью и квалификацией работника. Оклады фиксируются в штатном расписании, которое подписывается руководством предприятия. Оклад руководителя предприятия согласовывается с учредителями этого предприятия.

В ряде предприятий имеет место и система плавающих окладов, которая предусматривает, что в конце каждого месяца после окончания работы и оплаты труда каждого работника формируются новые должностные оклады на следующий месяц. Размер оклада повышается (или понижается) за каждый процент роста (или снижения) производительности труда на обслуживаемом данным специалистом участке работы. Такая система призвана стимулировать ежемесячное повышение производительности труда и его хорошее качество, поскольку при ухудшении этих показателей оклад на следующий месяц понижается. Но такая форма используется крайне редко, и применять ее для предприятия рискованно.

В процессе начисления заработной платы важна не только правильность осуществления расчетов, но и полнота и достоверность оформления первичных документов, служащих основанием для расчетов с работниками. Например, табель учета рабочего времени, докладные записки руководителей служб, отделов и участков о своевременности и качестве выполненной работы или задания и другие документы.

С 1 января 2013 г. формы первичных учетных документов, содержащиеся ранее в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, не являются обязательными к применению, однако их можно успешно использовать [17]. При этом формы первичных документов могут быть выбраны из типовых, самостоятельно разработаны и утверждены организацией в соответствии с требованиями трудового законодательства, и закреплены в Учетной политике организации [12]. Разработанные собственными силами первичные документы должны содержать все необходимые реквизиты, такие как наименование документа и дата его составления, наименование экономического субъекта, составившего документ, содержание факта хозяйственной жизни с указанием величин натурального и (или) денежного измерения и количественных единиц его измерения, наименование должности лица, совершившего сделку или операцию и ответственного за правильность ее оформления с наличием подписей указанных должностных лиц и расшифровкой их фамилий и инициалов [17].

Документы по расчетам с персоналом по оплате труда целесообразно подразделить на следующие группы. 1-я группа – правовые, распорядительные и кадровые документы, которые регулируются общими нормами трудового права. Они определяют заработную плату и оплату труда, устанавливают основание начисления оплаты за труд, место и сроки выплаты заработной платы, отношения между гражданами (работниками) и юридическими лицами (работодателями) другие аспекты социальной защиты работника [2; 14]. К ним можно отнести следующие виды документов: гражданско-правовые, трудовые, коллективные, отраслевые договоры; договоры о полной индивидуальной (коллективной) материальной ответственности; договоры личного страхования; приказы и распоряжения руководителя (форма № Т-1 «Приказ (распоряжение) о приеме работника на работу»; форма № Т-5 «Приказ (распоряжение) о переводе работника на другую работу»; форма № Т-6 «Приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска работнику»; форма № Т-8 «Приказ (распоряжение) о прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении)»; форма № Т-9 «Приказ (распоряжение) о направлении работника в командировку»; форма № Т-11 «Приказ (распоряжение) о

поощрении работника»; форма Т-10а «Служебное задание для направления в командировку и отчет о его выполнении»; форма Т-73 «Акт о приеме работ, выполненных по срочному трудовому договору, заключенному на время выполнения определенной работы»); должностная инструкция; приходно-расходная книга по учету трудовых книжек и вкладышей; книга учета движения трудовых книжек и вкладышей в них; правила внутреннего трудового распорядка [6].

Системы премирования, доплат и надбавок стимулирующего характера устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами (положениями по оплате труда и премирования) в соответствии с трудовым законодательством и нормативно-правовыми актами, содержащими нормы трудового права [14]. Предприятия определяют даты и периоды выплаты заработной платы (не менее 2-х раз в месяц с интервалом в 15 дней) и указывают эти аспекты в коллективном договоре и трудовом договоре [14]. С 1 января 2017 г. микропредприятия могут вести упрощенный кадровый учет при условии заключения с работниками трудовых договоров по типовой форме и отказаться от локальных кадровых документов. К локальным документам относятся такие, как штатное расписание, график отпусков, положение об оплате труда и премировании, правила внутреннего трудового распорядка, положение о режиме рабочего времени и ненормированном рабочем дне и др. Типовой договор необходимо заключать с работниками, принятыми после 01.01.2017 г., а с имеющимися работниками можно заключить дополнительное соглашение к существующему трудовому договору [16].

2-я группа – внутренние регламенты, закрепляющие сущность учета расчетов с персоналом по оплате труда, задачи, основные понятия, используемые в учете, порядок ведения учета расчетов с персоналом по оплате труда, а именно: Учетная политика [12]; Положение о системе оплаты труда; Положение о премировании; Положение о защите персональных данных; форма Т-3 «Штатное расписание»; форма Т-7 «График отпусков» [6]. 3-я группа – первичные документы по учету труда и заработной платы: заявление работника; форма Т-2 «Личная карточка работника»; форма Т-12 «Табель учета рабочего времени и расчета оплаты труда»; форма Т-49 «Расчетно-платежная ведомость»; форма Т-51 «Расчетная ведомость»; форма Т-53 «Платежная ведомость»; форма Т-53а «Журнал регистрации платежных ведомостей»; форма Т-54 «Лицевой счет»; форма Т-60 «Записка-расчет о предоставлении отпуска работнику»; форма Т-61 «Записка-расчет при прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении)» [6]. 4-я группа – Регистры синтетического и аналитического учета, которые включают карточки и сводные ведомости по заработной плате, журналы-ордера, оборотно-сальдовая ведомость по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и счету 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» [13]. Поскольку в связи с выплатой доходов физическим лицам каждая организация является налоговым агентом по налогам на доходы физических лиц (НДФЛ), то документирование по заработной плате связано с документированием по НДФЛ [4]. В этой связи выделена 5-я группа, включающая в себя следующие виды отчетов: форма отчетности 6-НДФЛ; справка о доходах по форме 2-НДФЛ; сведения о среднесписочной численности работников; ежемесячная отчетность по страховым взносам в ПФР по форме СЗВ-М; ежегодный отчет в ПФР со сведениями о стаже; ежеквартальный отчет в Фонд социального страхования (ФСС) по форме 4 ФСС.

При начислении заработной платы важно соблюдать границы доходов работников. Так, верхняя граница доходов работников на предприятиях всех форм собственности регулируется государством с применением экономических методов, т.е. обязательством уплаты работодателем налога на доходы физических лиц (НДФЛ) и взносов на социальные отчисления во внебюджетные фонды (ПФР, ФСС, ФФОМС) по тарифам страховых взносов [15; 18; 19; 20]. Имеется ограничение в сумме выплачиваемого пособия по временной нетрудоспособности, исчисленной в процентах или минимальный размер оплаты труда (МРОТ) [21].

Трудовым договором устанавливается размер заработной платы, которая может регулироваться руководством предприятия. Так, например, заработная плата не может быть ниже минимального размера оплаты труда, который утверждается на федеральном уровне. За оплату ниже установленного уровня МРОТ руководителей организаций могут привлечь к дисциплинарной и административной ответственности с применением штрафных санкций. Федеральный МРОТ с 1 июля 2016 г. по 30 июня 2017 г. составляет 7 500 руб. [15]. Учитывая различный уровень стоимости жизни в регионах России, регионы вправе увеличить Федеральный МРОТ. Так, в Москве с 1 октября 2016 г. МРОТ составляет 17 561 руб., что соответствует прожиточному минимуму [7; 8]. Устанавливая МРОТ, государство стремится приблизить оплату труда к величине прожиточного минимума, что положительно сказывается на уровне жизни населения.

В соответствии с действующим законодательством о труде работник имеет право на оплату не только за отработанное время, но также за отдельные неотработанные им периоды (дни или часы). К видам оплаты за неотработанное время относятся:

- оплата ежегодных и дополнительных отпусков, предоставляемых предприятием сверх предусмотренных законодательством, предоставленных работникам в соответствии с коллективным договором;
- оплата льготных часов для подростков, инвалидов I и II групп, женщин, работающих в сельской местности, в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях;
- оплата учебных отпусков, предоставленных работникам, обучающимся в образовательных учреждениях;
- оплата на период обучения работников, направленных на профессиональную подготовку, повышение квалификации или обучение вторым профессиям;
- оплата, сохраняемая по месту основной работы за работниками, привлекаемыми к выполнению государственных или общественных обязанностей;
- оплата, сохраняемая по месту основной работы за работниками, привлекаемыми на уборку сельскохозяйственных культур и заготовку кормов;
- оплата работникам за дни медицинского осмотра (обследования), сдачи крови и отдыха, предоставляемого после каждого дня сдачи крови;
- оплата простоев по вине предприятия и оплата за время вынужденного прогула;
- оплата первых 3-х дней невыхода на работу по болезни. Остальные дни оплачиваются за счет средств ФСС;
- суммы, выплаченные за счет средств организации, за неотработанное время работникам, вынужденно работавшим неполное рабочее время по инициативе работодателя [3].

Расчет средней заработной платы работника производится исходя из фактически начисленной ему заработной платы за фактически отработанное время за 12 календарных месяцев, предшествующих периоду, в течение которого за работником сохраняется средняя заработная плата [9]. Календарным месяцем считается период с 1-го по 30-е (31-е) число соответствующего месяца включительно, а в феврале – по 28-е (29-е) число включительно [14]. Среднедневной заработок для оплаты отпусков и выплаты компенсации за неиспользованные отпуска исчисляется за последние 12 календарных месяцев путем деления суммы начисленной заработной платы на 12 и на 29,3 (среднемесячное число календарных дней).

Расчетный период для начисления отпускных в 2017 г. зависит от конкретной ситуации:

- расчетный период 12 календарных месяцев в случае, если сотрудник отработал в организации последние 12 календарных месяцев и ему за это время начислялась заработная плата;

- расчетный период с даты трудоустройства по месяц, который предшествует месяцу, в котором сотрудник идет в отпуск, в случае если сотрудник трудился в организации менее 12 календарных месяцев;
- последние 12 календарных месяцев, в течение которых сотруднику выдавали заработную плату, в случае если сотрудник в течение последних 12 месяцев не работал и ему не начислялась заработная плата.

Если работник не имел за расчетный период и до расчетного периода фактически начисленной заработной платы или фактически отработанных дней, его средний заработок определяется исходя из суммы заработной платы, фактически начисленной за фактически отработанные дни в месяце начала отпуска (или выплаты компенсации за отпуск). При установлении работнику неполного рабочего времени (неполной рабочей недели или неполного рабочего дня) средний дневной заработок исчисляется посредством деления суммы фактически начисленной заработной платы на количество рабочих дней по календарю пятидневной (шестидневной) рабочей недели, приходящихся на время, отработанное в расчетный период [4].

Порядок удержаний НДФЛ регулируется главой 23 Налогового кодекса (НК) РФ. Согласно п. 4 ст. 226 НК РФ начисления и удержания НДФЛ из доходов работника, в том числе и в натуральной форме осуществляют налоговые агенты (организации и индивидуальные предприниматели), которые эти доходы и выплачивают. Перечислять НДФЛ в бюджет необходимо не позднее дня, следующего за днем выплаты дохода. Исключение допускается только для отпускных и больничных. Для них установлен иной срок перечисления – последнее число месяца, в котором выданы отпускные и больничные [1]. Ставка НДФЛ зависит от того, является ли работник налоговым резидентом или нет. Налоговым резидентом является физическое лицо, находящееся на территории РФ не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев (п. 2 ст. 207 НК РФ). Налоговая ставка для резидента составляет 13 %. Для нерезидента – 30 % [4].

Одновременно с удержанием НДФЛ из дохода работника организация производит отчисления средств во внебюджетные фонды. Основой для расчета суммы средств во внебюджетные фонды является начисленная сумма заработной платы. На 2017 г. установлены следующие предельные значения доходов для начисления страховых взносов: Пенсионный фонд России (ПФР) – 876 тыс. руб., ФСС – 755 тыс. руб. [10]. Тарифы страховых взносов во внебюджетные фонды в 2017 г.: ПФР – 22,0 %. При превышении предельного значения страховых взносов в ПФР на сумму превышения устанавливается тариф 10 %, ФСС – 2,9 %. При превышении предельного значения страховых взносов в ФСС на сумму превышения взносы не начисляются, ФФОМС – 5,1%. Для начисления в ФФОМС предельные размеры для взносов не установлены.

Расходы на оплату труда и на социальные отчисления списываются на себестоимость производимой продукции или включаются в стоимость оказываемых услуг. В бухгалтерской отчетности общая себестоимость отражается в отчете о финансовых результатах по строке 2120 [11].

Таким образом, особенностями законодательного регулирования порядка расчетов с персоналом по оплате труда является то, что данный объект бухгалтерского учета регулируется с точки зрения особенностей взаимодействия работников с их работодателем, работников с учредителями организации, работников с бюджетом в двух направлениях: в связи с НДФЛ и с налогом на прибыль, работников совместно с работодателем, с Пенсионным фондом, Фондом обязательного медицинского страхования, Фондом социального страхования. Поэтому осуществление предварительного, текущего и последующего внутреннего контроля соблюдения законодательных актов при ведении бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда будет способствовать повышению достоверности входящих и исходящих информационных потоков, необходимых для правильного и обоснованного начисления и выдачи заработной платы работникам организации.

Библиографический список

1. Бочкова, Л. Как перестроиться на новые правила по НДФЛ / Л. Бочкова // Главбух. – 2016. – № 1. – С. 39–40.
2. Гражданский кодекс РФ (1 часть) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 28.12.2016 г.) // Российская газета. – 1994. – № 238-239.
3. Климова, М. А. Заработная плата / М. А. Климова. – М. : Налоговый вестник (приложение к журналу), 2008. – 320 с.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (2 часть) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016 г.) // Российская газета. – 2000. – № 153-154.
5. Оплата труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/oplata-truda.html> (дата обращения : 13.01.2017).
6. Постановление Госкомстата РФ от 05.01.2004 г. № 1 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты» // Финансовая газета. – 2004. – № 13.
7. Постановление Правительства Москвы от 06.09.2016 г. № 551-ПП «Об установлении величины прожиточного минимума в городе Москве за II квартал 2016 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mos.ru> (дата обращения : 14.01.2017).
8. Постановление Правительства Москвы от 15.12.2015 г. № 858-ПП «О проекте Московского трехстороннего соглашения на 2016–2018 годы между Правительством Москвы, московскими объединениями профсоюзов и московскими объединениями работодателей» // Вестник Мэра и Правительства Москвы. – 2015. – № 70 (Т. 1, 2).
9. Постановление Правительства РФ от 24.12.2007 г. (ред. от 15.10.2014 г.) № 922 «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» // Российская газета. – 2007. – № 294.
10. Постановление Правительства РФ от 29.11.2016 г. № 1255 «О предельной величине базы для исчисления страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и на обязательное пенсионное страхование с 1 января 2017 г.» // Российская газета. – 2016. – № 7145.
11. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 г. (ред. от 06.04.2015 г.) № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2010. – № 35.
12. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету», ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2008. – № 44.
13. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. (ред. от 08.11.2010 г.) № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» // Финансовая газета. – 2000. – № 46, 47.
14. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 28.12.2016 г.) // Российская газета. – 2001. – № 256.
15. Федеральный закон от 02.06.2016 г. № 164-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда» // СЗ РФ. – 2016. – № 51. – Ст. 7247.
16. Федеральный закон от 03.07.2016 г. № 348-ФЗ «О внесении изменения в Трудовой кодекс Российской Федерации в части особенностей регулирования труда лиц, работающих у работодателей-субъектов малого предпринимательства, которые отнесены к микропредприятиям» // СЗ РФ. – 2016. – № 1. – Ст. 11.
17. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016 г.) «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 50. – Ст. 7344.
18. Федеральный закон от 15.12.2001 г. (ред. от 14.12.2015 г.) № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2001. – № 51. – Ст. 4832.
19. Федеральный закон от 19.06.2000 г. (ред. от 02.06.2016 г.) № 82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда» // СЗ РФ. – 2000. – № 26. – Ст. 2729.
20. Федеральный закон от 24.07.2009 г. (ред. от 29.12.2015 г.) № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» // СЗ РФ. – 2009. – № 30. – Ст. 3738.
21. Федеральный закон от 29.12.2006 г. (ред. от 09.03.2016 г.) № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» // Российская газета. – 2006. – № 297.

УДК 338.001.36

А.С. Тысячин

О.В. Михайлов

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

***Аннотация.** В данной статье проведено исследование международного опыта по обеспечению качества образовательных услуг на современном этапе. Основные мировые тенденции и подходы ведущих образовательных организаций основаны на развитии внутреннего самоконтроля, системы всеобщего управления качеством и «культуры качества». На основании исследования автором сформулированы предложения по улучшению и дальнейшему развитию концепции всеобщего управления качеством, подготовлена оценка системы образования России на современном этапе.*

***Ключевые слова:** образование, качество образования, всеобщее управление качеством, методы и индикаторы оценки, аккредитация, культура качества.*

Aleksey Tisyachin

Oleg Mihaylov

MODERN APPROACHES TO ESTIMATE THE QUALITY OF EDUCATION IN THE WORLD AND RUSSIAN ECONOMY

***Annotation.** In this article the study of international experience on ensuring quality of educational services at the present stage. Major global trends and approaches leading educational organizations based on the development of internal self-monitoring system of the total quality management and a «quality culture». Based on the study the author formulates proposals for the improvement and further development of the concept of total quality management, an assessment of the educational system of Russia at the present stage.*

***Keywords:** education, quality of education, universal quality management, assessment methods and indicators, accreditation, quality culture.*

В принципиально новых условиях развития глобализации конкуренции актуальность оценок уровня качества образования и методов его развития значительно повышается. Среди факторов, влияющих на качество образования, можно выделить: транснациональное развитие образования, конкурентная диверсификация образовательных программ и образовательных учреждений, непрерывное пожизненное образование (lifelong learning), охват образованием все больших слоев населения, развитие платного сектора образовательных услуг. Отмечается, что на современном этапе развития экономики обеспечение более качественного образования на основе прогресса научных исследований и передовых достижений становится важным конкурентным преимуществом.

Актуальность исследования обусловлена ускоренным развитием рынка образовательных услуг на современном этапе. Содержание понятия «качество образования» в мировой экономике также претерпевало существенные изменения. Развитие идеологии всеобщего управления качеством, как и неоднозначность ее практического осуществления, вызывает дополнительные вопросы и проблемы, требующие специфического решения в сфере образовательных услуг. Дополнительные вопросы вызывает, в частности, и «Болонский процесс», среди целей которого продекларировано «оказание содействия при европейском сотрудничестве в обеспечении качества образования путем разработки сопоставимых критериев (индикаторов) и методологий» [9, с. 4]. В Берлинском коммюнике 2003 г. образование было признано общественным благом, а вопрос обеспечения качества заложен в основу построения единого европейского образовательного пространства [8]. Изменение содержания качест-

ва образовательных услуг и направлений его реализации повышает актуальность исследований в рассматриваемой сфере.

Цель исследования: уточнение направлений развития оценки качества образования, в мировой и российской экономике на современном этапе.

Задачи исследования: оценить достигнутый мировой и российский опыт обеспечения качества образовательных услуг, определить критерии оценки образовательных организаций международными рейтинговыми агентствами, выявить перспективные методы и индикаторы оценки качества образования на современном этапе.

Межстрановое исследование направлений изменения качества образовательных услуг целесообразно с учетом концепции всеобщего управления качеством (TQM) и «культуры качества», выявления методов оценки качества образовательных услуг, критериев составления международных рейтингов высших учебных заведений, и критериев прохождения международной аккредитации образовательных программ (на примере агентства Accreditation Board for Engineering and Technology, Inc.(ABET)).

На современном этапе оценка качества образования состоит из двух компонентов: внутренняя – осуществляется образовательной организацией самостоятельно, внешняя – с помощью сторонних организаций и других заинтересованных участников образовательного процесса. Следует отметить, что единого определения качества системы его обеспечения, отработанной методики и комплексного подхода к системе оценки качества образования в Российской Федерации в настоящее время нет. Под качеством образовательных услуг понимается предельное соответствие уровня и содержания этих услуг потребностям отечественных и зарубежных потребителей этих услуг. Для получения уточнения представления о качестве образования целесообразно проанализировать 25 различных процессов оценки качества, связанных между собой субъектов и объектов образовательных услуг [2].

Для формирования необходимого баланса между потребностью и ожиданиями внешних структур и внутренних потребителей услуг, в рамках реализации проекта «культура качества» [7], продекларированного в 2006 г. ассоциацией университетов Европы, была подготовлена концепция коллективной ответственности за реализацию качественных показателей всеми заинтересованными участниками образовательного процесса, а также внедрение внутренних механизмов контроля качества на всех уровнях. В результате работы над проектом были выявлены пять процессов, подлежащих совершенствованию и повышению качества образовательных услуг в учебном заведении: интеграция процесса оценки качества в более широкую систему всеобщего управления качеством, внедрение прозрачных правил и процедур оценки после обязательного обсуждения со всеми заинтересованными участниками процесса, обязательное доведение принятых решений до сведения потребителей, проектирование методов оценки таким образом, чтобы не только поощрять соответствие критериям оценки и нормативным показателям, но и формировать «культуру качества» в образовательной организации, привлечение академического и административного персонала, студентов и внешних заинтересованных сторон к выработке и реализации внутренних процедур оценки качества.

Основными методами внешней оценки качества образовательных услуг в настоящее время являются: международная аккредитация образовательных программ, международные рейтинги, независимая оценка качества, аудит. Международные рейтинги формируются независимыми агентствами при сопоставлении образовательных результатов и достижений учебных заведений и студентов в науке и исследованиях; ежегодно выпускается большое количество международных рейтингов, основанных на ранжировании показателей образовательных организаций, однако дискуссионными остаются значимость и корректность индикаторов. Рассмотрим примеры международных рейтингов и их индикаторы.

Таблица 1

Рейтинг Quacquarelli Symonds (QS) [3]

№	Индикаторы	Вес
1	Академическая репутация (academic reputation)	40 %
2	Репутация у работодателя (employer reputation)	10 %
3	Цитируемость сотрудников университета (citations per faculty)	20 %
4	Соотношение студентов университета (faculty student ratio)	20 %
5	Соотношение с иностранными студентами (proportion of international students)	5 %
6	Proportion of International faculty (соотношение иностранных преподавателей)	5 %

Оценка критериев рейтинга QS (см. табл. 1) [3] выявляет, что более тесной связью с качеством обучения обладает 2-й критерий – репутация у работодателя, а самым спорным является 1-й индикатор – академическая репутация, поскольку составляется на основании мнения деятелей науки и носит личностный субъективный характер, что дает основания относиться к рейтингу с большой долей скепсиса.

Таблица 2

Рейтинг Shanghai Ranking TOP-500 [5]

№	Индикаторы	Вес
1	Наличие и количество среди выпускников – лауреатов нобелевской премии, а также обладатели призов и медалей	10 %
2	Наличие и количество среди преподавателей – лауреатов нобелевской премии, а также обладатели призов и медалей	20 %
3	Цитируемость ученых по 20 основным категориям предметов	20 %
4	Научные исследования, результаты – наличие публикаций в Nature	20 %
5	Публикации по естественно-научным и социальным дисциплинам (Science Citation Index-expanded, Social Science Citation Index)	20 %
6	Пропорция академического уровня вуза по отношению к его размерам	10 %

Шанхайский рейтинг (см. табл. 2) [5] является наиболее критикуемым в мировом сообществе, поскольку большого количества нобелевских лауреатов можно добиться путем приглашения для проведения лекций уже состоявшихся деятелей науки, имеющих номинацию на премию, однако за счет данного индикатора повышается рейтинг образовательной организации, спорными остаются и другие индикаторы.

Таблица 3

Рейтинг Times Higher Education (THE) World University Ranking [1]

Общий вес	Индикаторы	Вес
2,5 %	Экономическая активность/Инновации	
	Исследования, доходы от промышленности	2,5 %
7,5 %	Международный прогноз	
	Соотношение международного и внутреннего персонала	2,5 %
	Соотношение международных и отечественных студентов	2,5 %
	Доля опубликованных работ с международным соавторством	2,5 %
30 %	Обучение, учебная среда	

	Репутация (опрос)	15 %
	Соотношение докторских степеней по отношению к числу преподавательского состава	6 %
	Отношение магистрантов к профессорско-преподавательскому составу	4,5 %
	Отношение степеней бакалавра к докторским степеням	2,25 %
	Доход на одного академического сотрудника	2,25 %
30 %	Исследование: объем, доход и репутация	
	Репутация (опрос)	18 %
	Исследования дохода (масштабируется)	6 %
	Опубликованные статьи научных сотрудников	6 %
	Соотношение доходов от исследований по отношению к общему количеству научных публикаций	нет веса
30 %	Цитирование научных исследований и публикаций	30 %

Рейтинг THE (см. табл. 3) [1] исключает университеты, которые: не учат студентов старших курсов, являются узкоспециализированными, опубликовали менее 1000 научных работ в течение пяти лет, а также менее 200 за один год. Критерии рейтинга представляются наименее спорными, они имеют логически выстроенную структуру, весомость показателей отражает результаты деятельности учебного заведения: обучение, исследования, разработки, промышленные достижения, инновации.

Независимая оценка качества [1], которая является отечественной разработкой, – проводится в отношении организаций, осуществляющих образовательную деятельность. Такой оценке подлежат: отдельные предметы, образовательные программы, качество знаний, материально-техническая база образовательной организации, научно-исследовательская работа, удовлетворенность получателей услуг, уровень подготовленности педагогического состава. В контексте же международного опыта наиболее распространены следующие виды оценки качества – оценка учебного заведения и оценка образовательной программы.

С помощью аудита производится оценка механизмов обеспечения качества образования в конкретном образовательном учреждении. Подобная система контроля качества наиболее развита в странах объединенного королевства и проводится агентством гарантии качества высшего образования – Quality Assurance Agency for Higher Education (QAA). В рамках этого аудита создается экспертная группа, состоящая из представителей специализированных организаций, преподавательского состава образовательной организации, представителей области науки, подвергающейся аудиту, обучающихся, международных экспертов. Аудит осуществляется путем: проведения опроса обучающихся, преподавателей и администрации учебного заведения, осмотра материальной базы и учебных аудиторий, изучения образовательных программ и предоставленных документов, рассмотрения результатов самооценки образовательной организации. Данный метод может способствовать повышению эффективности системы управления качеством образования в учебном заведении. Проведение аудита разделено на четыре этапа: проверка документации, бриф-визит с составлением промежуточного отчета, аудиторская проверка, детальный отчет по материалам проверки. Итоги проведения аудита публикуются в открытом доступе и являются важнейшим фактором, влияющим на репутацию образовательного учреждения и возможность получения дополнительного финансирования государством.

Международная аккредитация образовательных программ – это процесс подтверждения соответствия образовательной программы международным критериям концепции всеобщего управления качеством. Аккредитацию проводят международные или национальные агентства, обладающие соот-

ветствующей лицензией. В США аккредитацией занимаются частные некоммерческие организации, получающие лицензию на осуществление деятельности в Национальном консультативном комитете по институциональному качеству и целостности (NASIQI). Процесс получения лицензии аккредитующим агентством изложен в государственном стандарте 34 CFR Part 602 [10]; наиболее «старым» и уважаемым агентством в мире является ABET – Совет по аккредитации в области техники и технологии. Выделим основные компоненты и критерии для получения международной аккредитации образовательной программы в данном агентстве:

- осуществление оценки и контроля успеваемости студентов и документального подтверждения освоения выпускниками образовательной программы;
- раскрытие целей и востребованности образования по данному направлению;
- обеспечение отражения эффективности образовательного процесса, успеваемости и навыков студентов в целях осуществления внутреннего контроля качества и корректировки образовательной программы с учетом изменяющихся потребностей участников образовательного процесса;
- студенты должны обладать следующими навыками и умениями: применять полученные знания и навыки по своему направлению деятельности, обладать познаниями в области математики, науки, техники и технологии для решения поставленных задач, анализировать и интерпретировать результаты экспериментов, участвовать в технической группе, решать узкие инженерно-технологические задачи, применять различные способы для решения поставленных задач, использовать соответствующую техническую литературу, повышать профессиональную квалификацию и самосовершенствоваться;
- обеспечение оценки эффективности программы и документирования процессов оценки результатов, достигнутых студентами, для использования полученных данных в постоянном процессе совершенствования программы;
- обеспечение эффективного развития тематических областей образовательной программы;
- поддержание научных компетенций профессорско-преподавательского состава, где учитывается: уровень образования, профессиональная квалификация и опыт, аттестация, непрерывное профессиональное развитие. Факультет должен обладать достаточным количеством и качеством преподавательского состава, полномочиями для организации модернизации образовательной программы с учетом потребностей участников образовательного процесса;
- кабинеты, офисы, лаборатории, оборудование и прочее должно соответствовать установленным требованиям, быть доступными для студентов и систематически модернизироваться для обеспечения достижения студентами наилучших результатов;
- методическая литература и информационные ресурсы должны быть достаточными для поддержания научной и профессиональной деятельности [6].

Следует отметить, что изложенные критерии не являются исчерпывающим списком при прохождении международной аккредитации, необходимы и дополнительные, специфические критерии, касающиеся областей науки аккредитуемой образовательной программы.

Научно-технический прогресс и обострение международной конкуренции последних десятилетий демонстрируют и вызывают необходимость реализации концепции всеобщего управления качеством в рамках системы обеспечения качества образования. Рассмотренные и другие решения, принимаемые в области оценки качества, критерии рейтинговых агентств, критерии прохождения аккредитации образовательных программ повышают качественные характеристики передовых зарубежных институтов. Сравнительные исследования зарубежных публикаций и результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в рассматриваемой сфере позволяют сделать следующие выводы:

- опыт передовых зарубежных образовательных организаций подтверждают эффективность методичной реализации концепции TQM, лидирующие места в международных рейтингах занимают учебные заведения, имеющие в своей структуре ключевые элементы управления TQM;
- ведущие международные образовательные учреждения отличаются развитой системой самооценки и саморазвития, где важную роль при оценке и повышении качества образования играют общественные некоммерческие профессиональные организации (ассоциации инженеров, врачей, юристов), заинтересованные в получении высококвалифицированных специалистов;
- международные рейтинговые агентства имеют ряд критериев, не отражающих однозначно реальные достижения высших учебных заведений, существует необходимость их корректировки, а также разработки более совершенных единых стандартов и методов оценки в рамках глобального управления качеством образования;
- система контроля качества образования в Российской Федерации требует внедрения системы TQM и ее совершенствования;
- достижение перехода на качественно новый уровень образовательных результатов обличается при внедрении в образовательные системы «культуры качества», коллективной ответственности за образовательные результаты всех участников процесса;
- успех дальнейшего развития и повышения качества образования возможен за счет объединения участников образовательного процесса в систему внутреннего и внешнего контроля качества с привлечением зарубежных авторитетных специалистов.

Библиографический список

1. Дополнительные материалы по предоставлению вузами данных в международные рейтинговые агентства [Электронный ресурс] // НОУ МШУ «Сколково». – 2013. – Режим доступа : http://csr.spbu.ru/wp-content/uploads/2010/05/REITINGI_13.04.02-Dop.materialy.pdf (дата обращения : 09.02.2016).
2. Новиков, А. М. Как оценивать качество образования? [Электронный ресурс] / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. – Режим доступа : http://www.anovikov.ru/artikle/kacth_obr.htm (дата обращения : 05.02.2016).
3. Рейтинг университетов мира THE-QS [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.education-medelle.com/articles/rejting-universitetov-mira-the-qs.html> (дата обращения : 09.02.2016).
4. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2016. – № 7. – Ст. 95.
5. Academic Ranking of World Universities 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.shanghairanking.com/ARWU-Methodology-2016.html> (accessed date : 09.02.2016).
6. Criteria for accrediting engineering technology programs, 2017 – 2018 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.abet.org/accreditation/accreditation-criteria/criteria-for-accrediting-engineering-technology-programs-2017-2018/> (accessed date : 12.02.2016).
7. Jensen, H. T. Quality Culture in European Universities : A Bottom-Up Approach [Electronic resource] / H. T. Jensen, F. Devinsky, J. Gerlach. – Mode of access : http://www.eua.be/eua/jsp/en/upload/Quality_Culture_2002_2003.1150459570109.pdf (accessed date : 07.02.2016).
8. Realising the European Higher Education Area [Electronic resource] : Communiqué of the Conference of Ministers responsible for Higher Education. – 2003. – Mode of access : http://media.ehea.info/file/2003_Berlin/28/4/2003_Berlin_Communique_English_577284.pdf (accessed date : 02.02.2016).
9. The Bologna Declaration of 19 June 1999 [Electronic resource] : Joint declaration of the European Ministers of Education. – 1999. – Mode of access : https://www.eurashe.eu/library/modernising-phe/Bologna_1999_Bologna-Declaration.pdf (accessed date : 02.02.2016).
10. The secretary's recognition of accrediting agencies – 34 CFR Part 602 [Electronic resource] // Cornell University Law School. – Mode of access : <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/34/part-602> (accessed date : 12.02.2016).

УДК 339

Н.А. Чернов

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ: ГРАВИТАЦИОННЫЙ ПОДХОД

Аннотация. Представлена методология гравитационной модели и особенности ее использования применительно к внешней торговле России. Даны результаты расчета гравитационной модели внешней торговли России и их объяснения как для полных торговых потоков, так и для торговых потоков без учета минерального топлива, нефти и нефтепродуктов. Подтверждена высокая точность и возможность использования данной методологии для исследования российских внешнеторговых процессов и факторов, влияющих на торговлю, в том числе наличие выхода к морю.

Ключевые слова: внешняя торговля, гравитационная модель, линейная регрессия, континентальность.

Nikita Chernov

RUSSIAN FOREIGN TRADE: GRAVITY APPROACH

Annotation. The methodology of gravity model and specialties of its use in relation to Russian foreign trade are presented. The results of the calculation of Russian foreign trade gravity model with its explanation both for total trade flows and trade flows excluding mineral fuel, oil and oil products are given. The high accuracy and the possibility of using this methodology for researching of Russian foreign trade process and trade affecting factors including access to the sea are confirmed.

Keywords: foreign trade, gravity model, linear regression, continentality.

В статье рассматривается соответствие экономической гравитационной модели реальному распределению внешнеторговых потоков России и особенности и возможности ее применения для исследований внешней торговли нашей страны. Гравитационная модель давно получила широкое признание и является удобным методом исследования внешнеторговых потоков [10]. В рамках данного подхода объем внешней торговли представляется функцией, зависящей от макроэкономических параметров торгующих стран, таких как валовой внутренний продукт (ВВП), население, площадь и т.д., и параметров транспортировки товаров, таких как расстояние между странами, условия доступа на рынок, в том числе участие в торговых соглашениях или в международных интеграционных объединениях. В самом простом виде в рамках гравитационной модели утверждается, что внешнеторговые потоки пропорциональны произведению размеров национальных экономик, обычно выраженных через ВВП стран, и обратно пропорциональны расстоянию между странами [1]:

$$\text{TRADE}_{tij} = G \frac{M_{ti}^{\beta} \cdot M_{tj}^{\gamma}}{\text{DIST}_{ij}^{\delta}}, \quad ((1))$$

где TRADE_{ij} – объем внешнеторговых потоков между странами i и j в период времени t , M_i – размер национальной экономики страны i в период времени t , DIST_{ij} – расстояние между странами i и j , G – коэффициент пропорциональности, β, γ, δ – степени пропорциональности переменных.

При необходимости и в зависимости от целей исследования уравнение дополняется переменными, описывающими различные факторы, оказывающие влияние на внешнюю торговлю, такие как общая граница, единая валюта, членство в торговых соглашениях и интеграционных объединениях, совместное историческое прошлое и т.п. В таком случае уравнение принимает следующий вид:

$$\text{TRADE}_{tij} = G \frac{M_{ti}^{\beta} \cdot M_{tj}^{\gamma}}{\text{DIST}_{ij}^{\delta}} \prod_{n=1}^N Z_{ntij}^{\varepsilon_n}, \quad (2)$$

где Z_{ntij} – набор параметров, влияющих на внешнеторговые потоки. Эти параметры могут быть как количественными (определяемыми численно), так и качественными, которые вводятся как фиктивные переменные (принимают значение 0 или 1), ε_n – степени пропорциональности дополнительных параметров.

Для расчетов модель приводят к логарифмическому линейному виду:

$$\ln(\text{TRADE}_{tij}) = \alpha + \beta \ln(M_{ti}) + \gamma \ln(M_{tj}) + \Delta \ln(\text{DIST}_{tij}) + \sum_{n=1}^N \varepsilon_n \ln(Z_{ntij}), \quad (3)$$

где $\alpha = \ln(G)$, $\Delta = -\delta$.

Несмотря на то, что гравитационная модель была выведена эмпирически, впоследствии появились теоретические работы, где гравитационная специфика торговых потоков выводится из микрооснований – т.е. из структурной модели с рациональными потребителями и производителями [7].

Построим гравитационную модель внешней торговли России исходя из традиционных гравитационных переменных и фиктивных переменных, характеризующих географические особенности России. В качестве расстояния между странами обычно используют расстояние между столицами, но Россия имеет огромную по площади территорию, и в таком случае оказывается, например, что расстояние между Москвой и столицей Китая Пекином приблизительно равно расстоянию между Москвой и столицей Нигерии Абуджой, несмотря на то, что Россия и Китай имеют общую границу. Для уточнения расстояния между Россией и ее торговыми партнерами используются различные методы, например, разделение России на несколько макрорегионов и расчет расстояния до торговых партнеров от столицы ближайшего макрорегиона [9]. Более простым представляется метод введения в гравитационную модель дополнительной фиктивной переменной BORDER_i , которая будет равна «1» в случае наличия между Россией и торговым партнером общей границы и «0» в противном случае [11]. Также учтем, что Россия имеет выход к морю и торговать с торговыми партнерами, которые также имеют выход к морю, проще, так как большая часть грузоперевозок приходится на морской транспорт. Для этого введем также дополнительную фиктивную переменную OCEAN_i , которая будет равна «1» в случае наличия у торгового партнера выхода к морю и «0» в противном случае. В таком случае, полученная модель для России будет иметь следующий вид:

$$\ln(\text{TRADE}_{ti}) = \alpha + \beta \ln(\text{GDP}_{\text{Rus}_t}) + \gamma \ln(\text{GDP}_{\text{Partner}_{ti}}) + \Delta \ln(\text{DIST}_i) + \varepsilon_1 \text{BORDER}_i + \varepsilon_2 \text{OCEAN}_i \quad (4)$$

Разработанная модель построена по данным о торговле России с 220 странами и территориями мира в период с 2004 по 2015 гг. Данные по объемам внешней торговли взяты из базы данных сайта базы статистических данных ООН по торговле товарами («Комтрейд ООН») [4]. Данные по размеру ВВП стран взяты из базы данных сайта Всемирного банка [5]. Расстояние между странами посчитано как теоретическое расстояние в воздухе (расстояние по дуге большого круга) между их столицами по данным сайта «DistanceFromTo» [6]. Модель построена отдельно для экспорта и импорта, так как использование суммарного внешнеторгового оборота приводит к равенству коэффициентов для экспорта и импорта, что является не информативным и не вполне корректным [8]. Результаты расчетов по формуле (4) приведены в таблице 1.

Таблица 1

Расчет гравитационной модели внешней торговли России

Переменная	Значение коэффициента при переменной					
	Вся торговля		Объем торговли ≥ 100 тыс. долл. США		Объем торговли ≥ 1 млн долл. США	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
$\ln(GDP_{Rus})$	0,10 (0,12)	0,20 (0,15)	0,11 (0,10)	0,22 (0,11)	0,02 (0,10)	0,31 (0,09)
$\ln(GDP_{Partner})$	1,08 (0,02)	1,44 (0,03)	0,91 (0,02)	1,10 (0,02)	0,90 (0,02)	0,97 (0,02)
$\ln(DIST)$	-1,86 (0,08)	-1,10 (0,10)	-1,60 (0,06)	-0,85 (0,07)	-1,60 (0,06)	-0,74 (0,06)
<i>BORDER</i>	1,30 (0,20)	1,89 (0,26)	1,33 (0,16)	1,58 (0,17)	1,32 (0,16)	1,37 (0,14)
<i>OCEAN</i>	0,21 (0,12)	-0,79 (0,15)	0,01 (0,10)	-0,92 (0,11)	0,01 (0,10)	-0,94 (0,10)
Число наблюдений (объем выборки)	2018	2111	1860	1770	1847	1561
Коэффициент детерминации, R^2	0,68	0,64	0,7	0,67	0,7	0,67
F-статистика	869	764	858	704	850	639
Средняя погрешность модели	11 %	18 %	8 %	8 %	8 %	6 %
Медианная погрешность модели	6 %	9 %	5 %	6 %	5 %	5 %

Примечание: в скобках указаны стандартные ошибки. Жирным текстом выделены коэффициенты, которые являются статистически значимыми по t-критерию Стьюдента с уровнем значимости 10 %. Средняя погрешность модели определена как среднее арифметическое всех отклонений между логарифмами реальных торговых потоков и торговых потоков, посчитанных по модели. Медианная погрешность модели определена как медиана всех отклонений между логарифмами реальных торговых потоков и торговых потоков, посчитанных по модели.

Из результатов расчетов можно сделать вывод, что даже простейшая гравитационная модель, выполненная на основе только традиционных гравитационных переменных и нескольких дополнительных фиктивных переменных, учитывающих специфику России, достаточно хорошо описывает внешнюю торговлю страны. Средняя погрешность модели по различным расчетам не превышает 18 %, а медианная погрешность модели не превышает 9 %. Медианная погрешность корректнее описывает точность регрессионной модели, так как средняя погрешность значительно подвержена аномальным отклонениям модели (выбросам). Коэффициент детерминации R^2 не имеет значений ниже 0,64. F-статистика всегда больше F-критерия Фишера при уровне значимости 1 %. Исключив из модели торговые потоки менее 100 тыс. долл. США, средняя погрешность составит 8 % как по экспорту, так и по импорту, а медианная погрешность не превысит 6 %. Исходя из того, что значения средних погрешности и медианной погрешности в таком случае практически сравниваются, можно сделать вывод, что аномальные отклонения регрессионной модели от реальных значений возникают в основном при торговых потоках меньше 100 тыс. долл. США, которые чаще всего носят не системный, не устойчивый и случайный характер и поэтому не могут быть объяснены объективными параметрами модели. Последующее исключение торговых потоков менее 1 млн долл. США не дает значительного увеличения точности модели, и поэтому является не оправданным и стоит в качестве базового принять расчет с исключением торговли меньше 100 тыс. долл. США.

Исходя из значений коэффициентов при переменных модели, наибольшее значение на объем внешней торговли оказывают ВВП торгового партнера, расстояние между странами и наличие общей

границы. Данные коэффициенты во всех расчетах являются статистически значимыми по t-критерию Стьюдента при уровне значимости 10 %, и при этом коэффициенты оказались ожидаемых знаков влияния. Так, коэффициенты при переменных, характеризующих ВВП торгового партнера и наличие общей границы оказались положительными, а коэффициент при переменной, характеризующей расстояние между странами, – отрицательным. Таким образом, чем больше ВВП торгового партнера и меньше расстояние между странами, тем интенсивнее происходит торговля. Наличие общей границы также оказывает значительное положительное влияние на объем внешнеторговых потоков между странами.

Интересным по результатам расчетов представляется факт, что коэффициент при переменной, характеризующей наличие у торгового партнера выхода к морю, является статически значимым для экспорта России только в модели, учитывающей все объемы торговли, в то время как в моделях для экспорта больше 100 тыс. долл. США данный фактор уже не имеет значения (коэффициент при соответствующей переменной является статистически незначимым). Это означает, что данный фактор является определяющим для описания экспорта в небольшие по объему ВВП страны, которые находятся достаточно далеко от России, куда экспорт должен быть незначительным, но наличие выхода к морю упрощает возможность доставки товаров к ним, в том числе с мировых рынков. Для российского импорта наличие у торгового партнера выхода к морю, напротив, является важным фактором, но имеющим отрицательное значение. Это может объясняться тем, что страны, обладающие выходом к морю, имеют больше возможностей для диверсификации своей внешней торговли и для российского импорта это является отрицательным фактором. Также интересным представляется факт, что ВВП России в соответствии с гравитационной моделью является незначительным фактором для российского экспорта. Это можно объяснить сложившейся структурой нашего экспорта, его основными товарными группами, а именно доминированием топливно-энергетических ресурсов и других сырьевых товаров, экспорт которых мало зависит от изменения ВВП России и в первую очередь определяется спросом со стороны покупателей, т.е. ВВП торговых партнеров.

Для российского импорта значение ВВП России уже является статически значимым, хотя и гораздо менее важным, нежели другие факторы, так как объем ВВП определяет спрос на внутреннем рынке и при его увеличении импорт растет. Также можно сделать вывод, что по мере исключения из модели внешнеторговых потоков с небольшими значениями уменьшается и влияние на объем внешней торговли таких факторов как ВВП торгового партнера и расстояние между странами. Для российского импорта при исключении малых объемов торговли дополнительно уменьшается влияние фактора наличия общей границы, но растет влияние таких факторов как собственное ВВП и наличие у партнера выхода к морю.

Широко известно, что нефтяной рынок занимает важнейшее значение в международной торговле. При этом нефть является специфическим товаром, который не подчиняется общим правилам торговли в рамках относительно свободной торговли, так как является не просто экономическим, но и стратегическим товаром, который к тому же распределен среди стран очень неравномерно. Поскольку Россия является одним из крупнейших экспортеров нефти, представляется интересным рассмотреть, как изменится гравитационная модель внешней торговли России без учета торговли минеральным топливом, нефтью и продуктами их перегонки, а также битуминозными веществами и минеральными восками (группа 27 по ТН ВЭД ТС). Результаты расчета моделей с объемами внешнеторговых потоков более 100 тыс. долл. США представлены в таблице 2.

Результаты расчетов модели импорта ожидаемо остаются практически без изменений, так как Россия является нетто-экспортером нефти и не зависит от импорта данного товара. Но модель экспорта России без учета торговли минеральным топливом, нефтью и нефтепродуктами имеет несколько важных отличий от моделей общей торговли. Основные переменные гравитационной модели, та-

кие как ВВП партнера, расстояние между странами и наличие общей границы становится меньше в абсолютном значении, что означает, что они меньше влияют на распределение экспорта, и самое большое уменьшение наблюдается для расстояния. Но самым значимым изменением является изменение значения коэффициента при переменной, характеризующей наличие выхода к морю у торгового партнера. Если в модели для общего экспорта данный фактор был статистически незначимым и близок к нулю, то в модели для экспорта без учета торговли минеральным топливом, нефтью и нефтепродуктами данный фактор оказывается значимым и имеет отрицательное влияние. Это означает, что Россия экспортирует товары без учета минерального топлива, нефти и нефтепродуктов в страны, имеющие выход к морю, значительно хуже, чем в страны без выхода к морю при прочих равных. Это может объясняться также, как и для модели импорта России, что страны с выходом к морю имеют более диверсифицированные импортные потоки, и таким образом конкуренция на данных рынках выше. Однако с учетом торговли минеральным топливом, нефтью и нефтепродуктами, которые занимают важную часть нашего экспорта, и по которым мы имеем конкурентные преимущества, данный фактор перестает играть значимой роли.

Таблица 2

Расчет гравитационной модели внешней торговли России без учета торговли минеральным топливом, нефтью и нефтепродуктами

Переменная	Значение коэффициента при переменной	
	Объем торговли ≥ 100 тыс. долл. США	
	Экспорт	Импорт
$\ln(GDPRus)$	-0,14 (0,09)	0,21 (0,11)
$\ln(GDPPartner)$	0,87 (0,02)	1,10 (0,02)
$\ln(DIST)$	-1,38 (0,06)	-0,85 (0,07)
<i>BORDER</i>	1,29 (0,16)	1,53 (0,17)
<i>OCEAN</i>	-0,33 (0,10)	-0,92 (0,11)
Число наблюдений (объем выборки)	1853	1770
Коэффициент детерминации, R^2	0,69	0,66
F-статистика	818	699
Средняя погрешность модели	8 %	8 %
Медианная погрешность модели	5 %	6 %

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что гравитационная модель является эффективным методом исследования внешней торговли, в том числе оценки влияния различных факторов и переменных на внешнеторговые потоки. Построенные модели достаточно точно характеризуют внешнюю торговлю России. Интересным представляются результаты относительно влияния фактора наличия выхода к морю у торгового партнера, который оказывается отрицательным для российской внешней торговли. Полученные результаты говорят о необходимости повышения конкурентоспособности российских несырьевых товаров для преодоления данного негативного эффекта на экспорт. Также это подтверждает тезис о значительной «континентальности» России, что характерно и для других стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС), которые по многим географическим кри-

териям являются одними из самых отдаленных от мирового океана и соответственно мирового рынка, что определяет их ориентацию в первую очередь на своих соседей и на необходимость выстраивания взаимовыгодных экономических отношений с ними [2]. За рамками проведенных расчетов оказался региональный аспект внешнеторгового взаимодействия РФ, хотя эффекты торговой гравитации могут иметь неоднородные объем и характер внешней торговли для различных регионов России, особенно приграничных [3].

Библиографический список

1. Лисоволик, Я. Д. Анализ присоединения постсоветских стран к ВТО на основе гравитационной модели / Я. Д. Лисоволик, Н. А. Чернов // Россия в ВТО: проблемы национальной конкурентоспособности и стимулирования российского экспорта. Аналитические материалы международной научно-практической конференции (Москва, 15 апреля 2014 г.). – М. : Финансовый университет, 2014. – С. 22–29.
2. Лисоволик, Я. Д. Экономическая география стран Евразии / Я. Д. Лисоволик, А. С. Кузнецов, А. Р. Бердигулова [и др.] // Макрообзор Евразийского Банка Развития. – 2017. – С. 51–57.
3. Логинов, Б. Б. Роль приграничного и межрегионального сотрудничества субъектов Российской Федерации в развитии Евразийского Экономического Союза / Б.Б. Логинов // Сб. публикаций научного журнала «Chronos» по материалам XI международной научно-практической конференции: «Экономика и современный менеджмент» г. Москва: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – М. : Научный журнал «Chronos», 2017. – С. 16–20.
4. ООН, база статистических данных по торговле товарами («Комтрейд ООН») [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://comtrade.un.org/> (дата обращения : 16.01.2017).
5. Официальный сайт Всемирного Банка (World Bank) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/> (дата обращения : 16.01.2017).
6. Сайт «DistanceFromTo» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.distancefromto.net/> (дата обращения : 16.01.2017).
7. Anderson, J. E. Theoretical Foundation for the Gravity Equation / J. E. Anderson // American Economic Review. – 1979. – Vol. 69. – № 1. – Pp. 106–116.
8. Dhar, S. Is East Asia Less Open than North America and the EEC? No / S. Dhar., A. Panagariya // International Trade Policy and the Pacific (London : Macmillan). – 1999. – Part 1. – Pp. 105–127.
9. Gros, D. Winds of Change: Economic Transition in Central and Eastern Europe / D. Gros, A. Steinherr. – London : Longman, 1995. – 383 p.
10. Krugman, P. R. International economics: theory & policy / P. R. Krugman, M. Obstfeld, M. J. Melitz. – 9th ed. – Boston : Pearson Education, Inc, 2012. – 736 p.
11. Lissovolik, B. Russia and the WTO: The «gravity» of outsider status / B. Lissovolik, Y. Lissovolik // IMF Staff Papers. – 2006. – Vol. 53. – № 1(2006). – Pp. 1–27.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.187.62:28

А.А. Аль Аззави

К ВОПРОСУ О СПЕЦИФИКЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА И ФАКТОРАХ, ОСТАНАВЛИВАЮЩИХ ЕГО РАЗВИТИЕ НА ТЕРРИТОРИИ РФ

***Аннотация.** В данной статье рассматриваются основные экономические механизмы и специфика функционирования исламского банкинга в мировой финансовой системе вообще, и те сложности, связанные с закреплением стандартов IFSB, AAOIFI на законодательном и юридическом уровнях, с которыми сталкиваются исламские банки на территории России, в частности, представлен опыт внедрения исламских принципов банковского дела коллег Кыргызской Республики.*

***Ключевые слова:** мировая финансовая система, исламский банкинг, стандарты Шариата, инвестиции, законодательство.*

Alaa AbdulJabbar Hussein Al-Azzawi

TO THE QUESTION OF SPECIFICS OF FUNCTIONING OF ISLAMIC BANKING AND THE FACTORS STOPPING ITS DEVELOPMENT IN THE TERRITORY OF THE RUSSIAN FEDERATION

***Annotation.** In this article the main economic mechanisms and specifics of functioning of Islamic banking in a world financial system in general and those difficulties connected with fixing of the IFSB, AAOIFI standards at the legislative and legal levels which Islamic banks in the territory of Russia face, in particular are considered, experience of introduction of the Islamic principles of banking of colleagues of the Kyrgyz Republic is presented.*

***Keywords:** world financial system, Islamic banking, standards of Sharia, investment, legislation.*

Тема исламского банкинга в контексте мировой финансовой системы продолжает набирать актуальность. Банковский бизнес на основах ислама присутствует в 60 странах мира, общий объем его активов по состоянию на 2016 г. оценивается в 1,5 трлн долл. США против примерно 100 млрд долл. США в конце 1990-х гг. Более того, если мы говорим не только об исламском банке по отношению к мировой финансовой системе, но и об основных механизмах функционирования исламского банка на территории Российской Федерации, то можно заметить, что все больше экспертов не только признают актуальность данной тематики, но и указывают на тот факт, что более активное функционирование исламского банка показано российской экономике [3; 5]. Тем не менее экспертами признается необходимость поиска новых принципов и инструментов для развития данного сегмента экономики. Это связано, прежде всего, с теми ограничениями на законодательном уровне, которые исламскому банкингу крайне сложно преодолеть [2]. В рамках данной статьи нами планируется представить основную специфику функционирования исламского банка по отношению к мировой

финансовой системе, проанализировать те факторы, которые существенно сдерживают развитие данного сегмента на территории Российской Федерации и представить опыт коллег, которым удалось вывести финансовое сотрудничество с исламским банком на новый уровень.

Проблематикой функционирования исламского банкинга интересуются не только ученые стран Ближнего и Среднего Востока, но и специалисты стран Запада и конечно же России: Гейдар Джемаль, А.Ю. Журавлев, Р.И. Беккин, Л.Р. Полонская, Мунзир Кахф, Б. Маурер, С. Хайс, Н. Шнайдер, Х. Хассан, а также ряд политических деятелей таких, как Т.Черниенко, Х. Рафсанжани, М. Юсуф Адиль, А. Касрави, А.Джабиев. Стоит отметить, что впервые об «исламской экономике» заговорили в конце 50-х – начале 60-х гг. XX в. в исламских университетах в ходе дискуссий относительно экономической доктрины ислама с точки зрения того, как идеи, заложенные в Коране и пророком Мухаммадом, могли бы сочетаться с практикой капитализма и социализма в экономической области [3].

Итак, основная специфика исламского банкинга заключается в том, что он основан на религиозном институте Шариата, который в значительной степени отличается от традиционных механизмов работы банкинга. В этой связи возникли следующие отличия исламского банкинга от мирового:

- более четкая социальная направленность и приоритет морально-этических категорий, которые предполагают обеспечение социальной справедливости при распределении результатов хозяйственной деятельности;
- справедливость воспринимается как адекватная экономическая категория, т.е. носит характер всеобъемлющего морального императива;
- экономические отношения между сторонами выстраиваются в соответствии с нормами и законами Шариата;
- запрет на ряд экономических действий и сделок, называемых по-арабски «гарар» (обман/мошенничество);
- запрет на инвестирование или торговлю определенными группами товаров (оружие, алкоголь, табак и т.п.);
- запрет на монополию.

Отметим, что в мировой экономической системе подобных ограничений не существует, но исламская финансово-банковская система развивается стремительно и динамично, именно поэтому нам бы хотелось в рамках данной статьи рассмотреть подробнее те факторы, которые в некотором роде тормозят развитие исламского банкинга на территории РФ. Дело в том, что сотрудничество российских банков с исламскими финансовыми институтами на территории России вызвано поисками альтернативного пути выхода на рынок капитала. Более того, некоторыми экспертами не исключается поддержка российского промышленного экспорта силами исламского банка [4]. В конечном итоге сотрудничество с исламским банкингом может поспособствовать, по нашему мнению, оздоровлению банковской системы России.

Итак, экономическое и юридическое развитие исламского банкинга, как сегмента экономики РФ, с начала 1990-х гг. сталкивается с разного рода сложностями, в частности, юридическими. Тем не менее возникший кризис, с одной стороны, спровоцировал ряд проблем в экономике, но, с другой, – с новой силой обратил внимание на исламский банкинг, например, после введения санкций странами Запада. Именно это подтверждает мысль о том, что исламский банкинг является более устойчивым к разного рода экономическим «потрясениям». Кроме того, на наш взгляд, исламский банкинг является более социально ориентированным, что было указано выше.

В ранее опубликованной работе [1] мы подробно описали те проблемы передачи лизинговой компанией РФ оборудования, которые возникают при работе исламского банкинга в соответствии с Иджарой. В данной статье мы бы хотели осветить те юридические сложности, которые откровенно останавливают развитие исламского банкинга на территории РФ. С одной стороны, некоторые экс-

перты прямо говорят о том, что исламский банкинг должен стать источником инвестиций [4], но, с другой стороны, мы видим, что Государственная Дума РФ в очередной раз останавливает принятие законопроекта об исламском банкинге, хотя Дмитрий Савельев, депутат Госдумы от фракции ЛДПР, предлагал дать банкам возможность напрямую продавать клиенту необходимый товар, без предоставления займов. По мнению парламентария, это будет способствовать привлечению дополнительных инвестиций и формированию новой экономики, основанной уже «не на сырьевых деньгах» [2]. Но в мае заместитель председателя Совета Федерации РФ Евгений Бушмин заявил, что Банк России и законодательство не готовы к распространению исламского банкинга [2]. Итак, на сегодняшний день существуют следующие препятствия, которые останавливают развитие исламского банка в России: неразработанность нормативно-правовой базы функционирования исламских банков, неразвитость инфраструктуры, отсутствие квалифицированных кадров, нерешенные юридические вопросы, но главная проблема заключается в отсутствии необходимого законодательства для реализации исламских финансовых продуктов.

В связи с этим возникает гипотетическая мысль о необходимости внедрения законодательной базы Кыргызской Республики по отношению к исламскому банкингу, работающему на территории Российской Федерации, а именно: признание на законодательном уровне стандартов Шариата для институтов, предлагающих исламские финансовые услуги. В данном случае опыт коллег очень показателен: в 2006 г. стартовал пилотный проект на базе одного из коммерческих банков, конечно, при поддержке Исламского банка развития, но спустя три года это привело к внесению дополнений в закон «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике» [6]. На законодательном уровне были определены такие понятия, как исламские принципы банковского дела и финансирования», исламский банк, Шариатский совет и пр. Одновременно были внесены дополнения в Закон «О Национальном банке Кыргызской Республики» [6], согласно которым за Национальным банком закреплена функция по регулированию и надзору за финансово-кредитными учреждениями, предоставляющими услуги по исламскому финансированию. В 2013 г. также продолжилось внедрение механизмов работы исламского банкинга: вносились поправки и принимались законы, целью которых было расширение операций в микрофинансовых организациях и кредитных союзах, действующих по исламским принципам для обеспечения равных условий всем участникам рынка. В связи с этим наблюдается не только рост интереса к исламскому банковскому делу и со стороны финансовых учреждений и со стороны потребителей (стоит отметить, что услугами исламских банков могут пользоваться люди любого вероисповедания), но еще и Национального банка, который заинтересован в развитии исламского банковского дела и финансировании в Кыргызскую Республику в качестве меры по расширению спектра банковских услуг и развитию конкуренции в банковском и финансовом секторах [6].

Конечно, востребованность исламского банкинга не вызывает сомнений, но огромное количество юридических барьеров тормозят развитие данного сегмента, и не позволяют выйти исламскому банкингу на новый уровень финансовых возможностей. В заключение отметим, что в 14 государствах Ближнего Востока и Азии, включая Малайзию, Кувейт и Саудовскую Аравию, он системно важен, поскольку его доля в активах банковского сектора в целом превышает 15 %, именно поэтому, как нам кажется, данный сегмент экономики необходимо развивать и на территории России. И не стоит забывать, что все реализуемые экономические механизмы функционирования данного сегмента экономики должны соответствовать, прежде всего, канонам религии.

Библиографический список

1. Аззави, Аль А.А. Проблемы передачи лизинговой компанией РФ оборудования в соответствии с исламским банкингом / А. А. Аль Аззави // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2017. – № 2. – С. 109–113

2. В Госдуме отвергли законопроект об исламском банкинге [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ansar.ru/economics/v-gosdume-otvergli-zakonoproekt-ob-islamskom-bankinge> (дата обращения : 12.03.2017).
3. Исламские банки в мировой финансовой системе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://revolution.allbest.ru/international/00373750_0.html#1 (дата обращения : 22.01.2017).
4. Исламский банкинг станет источником инвестиций в Россию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ansar.ru/economics/islamskij-banking-stanet-istochnikom-investicij-v-rossiyu> (дата обращения : 10.03.2017).
5. Ковалева, А. М. Финансы : учебник / А. М. Ковалева ; под ред. проф. А. М. Ковалевой. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2016. – 443 с.
6. Лунева, Г. Перспективы исламского банка. Финансовая грамотность [Электронный ресурс] / Г. Лунева. – Режим доступа : <http://finsabat.kg/?p=4709> (дата обращения : 10.03.2017).
7. 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.

УДК 005.52:657.471.65

Ю.В. Воронцова

С.В. Чиняева

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ

Аннотация. В статье рассматриваются два наиболее часто используемых в практике управления накладными расходами метода: ABC-анализ и OVA-анализ, выделены их возможности, преимущества и недостатки. В качестве управляемой с их помощью базы авторами представлены транзакционные издержки, проанализированы составляющие их основные элементы, а также классификация данного вида затрат в срезе условно-переменной/условно-постоянной их части. Предложены направления поиска решения проблемы управления транзакционными затратами. Авторами определены области наиболее целесообразного использования метода OVA-анализа, охарактеризованы решаемые с его помощью задачи. Кроме того, в статье обоснована возможность интеграции рассмотренных методик с целью максимального использования их преимуществ при анализе накладных затрат.

Ключевые слова: анализ, интегрированный подход, накладные расходы, области целесообразного использования, потоки затрат, потоки продуктов, транзакционные издержки, унификация.

Yulia Vorontsova

Sofia Chinyaeva

INTEGRATED APPROACH TO OVERHEAD ANALYSIS

Annotation. In article are considered two the most often used in management practice by method overheads: ABC and OVA, are allocated them opportunities, benefits and shortcomings. As the base managed with their help authors provided transactional expenses, the basic elements, and also classification of this cost type constituting them in an is conditional variable cut/constants their parts are analyzed. The directions of search problem resolutions of management of transactional costs are proposed. Authors also determined the fields of the most reasonable use of the OVA method – the analysis, the tasks solved with its help are characterized. Besides, in article ability to integrate the considered techniques for the purpose of the maximum use of their benefits in the analysis of superimposed costs.

Keywords: analysis, integrated approach, overheads, fields of reasonable use, costs flows, product flows, transactional expenses, unification.

В практике управления затратами накладные расходы заводоуправления и обслуживающих подразделений промышленной организации являются наиболее неуловимой частью административных расходов, а попытки ежегодного их сокращения зачастую незначительны по своему масштабу и получаемым вследствие этих сокращений результатам. Ввиду того, что условно-постоянные затраты не могут быть отнесены на себестоимость промышленной продукции аналогично условно-переменным, организации приходится представлять их агрегированными показателями бюджетных отчислений на различные функции (маркетинг, администрирование и др.), следуя по все повторяющемуся принципу неконтролируемости [1]. В последнее время был разработан эффективный инструмент – **Overhead value analysis (OVA)** – анализ накладных расходов, являющийся подходом, предлагающим решения, связанные с отслеживанием и измерением потоков, возникающих во время поставок конечного продукта другому подразделению организации.

OVA-анализ предусматривает трехсторонний подход, включающий все взаимодействующие стороны: подразделения организации, предоставляющие услуги, подразделения, использующие эти услуги, высшее руководство. При проведении OVA-анализа необходимо: определить потоки продуктов между подразделениями организации, оценить затраты и усилия, вложенные в каждый из этих

продуктов, изучить пути сокращения потребности в упомянутых потоках и сопоставить затраты с полученными результатами, принять согласованное решение вопроса о реальном сокращении предоставляемых и потребляемых продуктов (услуг). OVA-анализ включает следующие действия: планирование потоков, составление списка вариантов для дальнейшего рассмотрения, анализ выбора, реализация [6].

OVA-анализ предусматривает разделение затрат по способу включения в себестоимость продукции (основные и накладные). Однако в теории управления затратами существует такое понятие, как «транзакционные издержки», которые можно рассматривать в срезе накладных затрат и осуществлять их анализ с помощью предполагаемого инструментария. Транзакционные издержки и внутрифирменные контракты являются центральным звеном в системе объектов управленческого учета. От адекватного управленческого решения зависит эффективность менеджмента организации, конкурентоспособность и процветание организации. Качество управленческого решения во многом определяется всесторонним анализом сложившейся ситуации и прогнозированием возможных альтернатив ее развития. Успешному современному руководителю важно учесть все явные и неявные моменты, связанные с затратами. Транзакционные издержки относятся к неявным. Следовательно, они не связаны с выплатами денег со счета организации и не учитываются в бухгалтерии. На их величину влияет цена, за которую можно сдать в аренду или продать этот фактор производства другим организациям. К неявным издержкам относятся также издержки, связанные с использованием собственных денежных средств организации (сумма на покупку станка оценивается как выгодное вложение, если доход от эксплуатации этого станка выше, чем доход, полученный как процент от использования этих денег в виде кредита). В связи с этим возникает острая проблема в поиске эффективного инструментария для учета транзакционных затрат. В качестве такой методики (см. рис. 1) авторами предлагается использование интегрированного подхода к анализу накладных/транзакционных затрат (интеграция OVA-анализа и функционально-стоимостного подхода).

Для грамотного учета транзакционных издержек необходимо, прежде всего, ознакомиться с их понятием. На базе исследования источников специальной литературы авторами было сформулировано следующее понятие: транзакционными будут считаться издержки, возникающие в процессе налаживания отношений между экономическими субъектами (или внутри экономического субъекта) и дополняющие все известные виды издержек. Данные издержки не являются чисто бухгалтерскими, так как носят вероятностный характер [3].

Целесообразно разделить все транзакционные издержки на внешние, внутренние и альтернативные. К внешним относятся:

- издержки поиска информации о поставщиках, потенциальном клиенте, ситуации на рынке и т.д.;
- издержки, связанные с заключением контрактов (например, затраты на юридическое оформление сделки);
- издержки, связанные с мониторингом и предупреждением оппортунизма (уклонением от условий контрактной сделки);
- издержки юридической защиты контракта (судебные и др.) и защиты от третьих лиц (т.е. затраты на защиту части полезного эффекта, полученного в ходе сделки, от претензий, например, государства, мафии и т.д.).

К внутренним следует отнести издержки, возникающие в связи с созданием, совершенствованием и развитием внутриорганизационной структуры. Альтернативными транзакционными издержками будем считать физические, психологические и материальные затраты, не учитываемые в бухгалтерской отчетности и возникающие у людей в связи с особенностями функционирования самой организации [4].

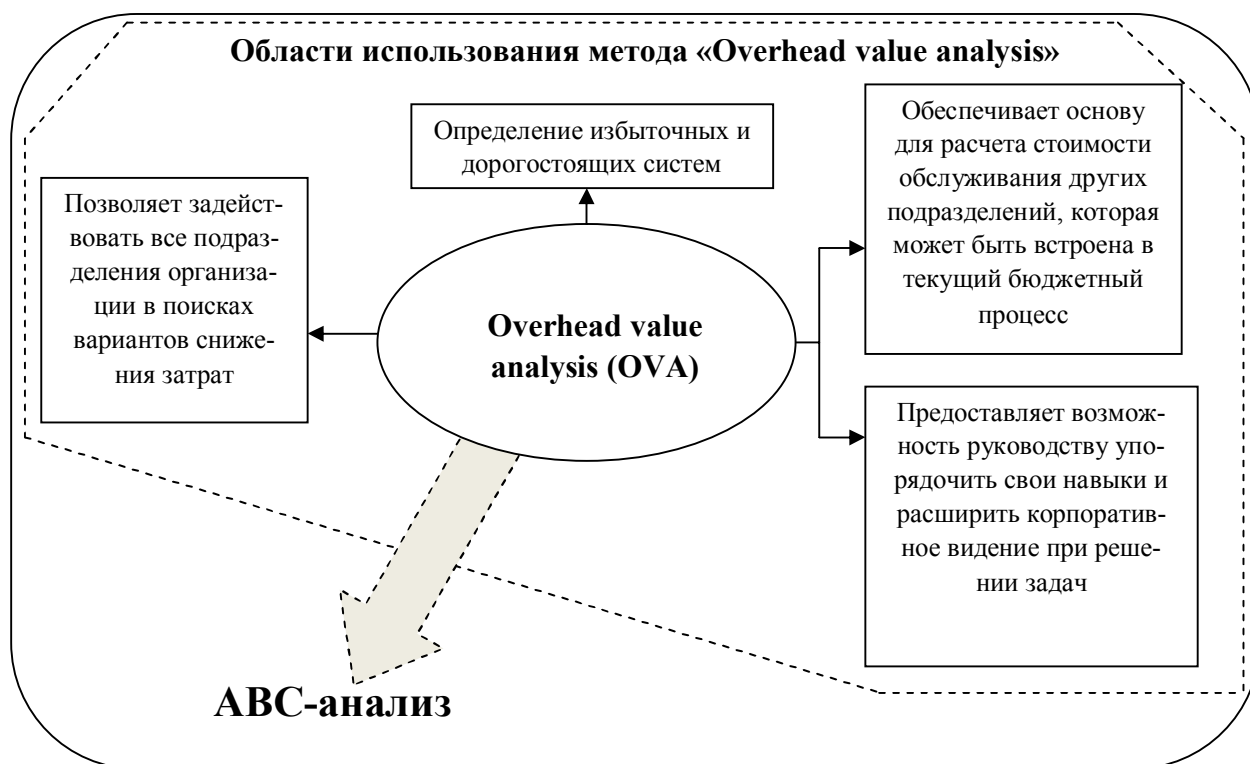


Рис. 1. Интеграция методов OVA и ABC-анализа

Кроме того, следует говорить о разделении транзакционных издержек на ex ante- и ex post- затраты, возникающих до и после сделки соответственно. Альтернативные транзакционные издержки могут возникать и в процессе переговоров и заключения сделок, поэтому целесообразно выделить особую группу издержек, так называемые «альтернативные транзакционные издержки ведения переговоров». Выделение этого класса издержек очерчивает круг проблем: определение по моменту, составу и содержанию транзакции, оценка и измерение, бухгалтерское отражение и анализ их эффективности. Трансформационные и транзакционные издержки признаются производственными. Тем не менее, если трансформационные издержки почти всегда можно точно измерить, то транзакционные издержки, по общему признанию, не поддаются прямому измерению. Совокупность трансформационных и транзакционных издержек и определяет такую категорию как себестоимость реализованной продукции [5].

Под транзакционными издержками понимаются специфические расходы по налаживанию и осуществлению подобных обменных соглашений. Следовательно, для унификации и оценки эффективности данных расходов должна быть выделена статья производственных расходов. Для решения этой проблемы предлагается все расходы, связанные с процессом принятия решения по осуществлению сделок, аккумулировать на счете «Транзакционные издержки». К данному счету целесообразно открыть субсчета: «Информационные издержки»; «Издержки ведения переговоров»; «Издержки спецификации и защиты права собственности»; «Издержки влияния»; «Издержки связанные с заключением и обслуживанием деловых отношений»; «Издержки, связанные с доступом к ресурсам»; «Издержки, связанные с входом на рынок и выходом с рынка»; «Мотивационные издержки»; «Координационные издержки»; «Издержки мониторинга».

В рамках каждого субсчета рекомендуется открывать аналитические счета по конкретным контрактам. Введение дополнительного счета позволит бухгалтерам и менеджерам анализировать и

сокращать расходы по разработке и реализации повторяющихся контрактов. Первые четыре из перечисленных выше субсчетов отражают сумму затрат до заключения договора. Их можно охарактеризовать как издержки по согласованию интересов сторон. Трансакционные издержки с 5-го по 9-й пункт появляются после заключения договора, например, при обмене услугами. Между этими группами издержек существует обратная зависимость: чем выше издержки до заключения контракта, тем ниже последующие.

Рассматривая трансакционные издержки в срезе условно-постоянных/условно-переменных затрат, необходимо определить, какие из них относятся к условно-переменным затратам (зависящим от объема производства), а какие к условно-постоянным (не зависящим от объема производства). Результаты такого анализа были сведены в таблице 1. Можно сделать вывод, что категорию трансакционных издержек можно отнести как к условно-постоянным затратам, так и к условно-переменным затратам в зависимости от их экономического смысла.

Таблица 1

**Классификация трансакционных издержек в срезе условно-постоянных /
условно-переменных затрат**

Условно-постоянные затраты	Условно-переменные затраты
Издержки вычленения	Информационные издержки (Издержки поиска информации)
Издержки оппортунистического поведения	
Издержки поиска альтернатив	
Издержки заключения контракта (Contract making activities)	Издержки масштаба
Издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а так же о потенциальных покупателях и продавцах (Search activities)	
Издержки ведения переговоров (Bargaining activities)	
Издержки мониторинга (Monitoring)	Издержки осуществления расчетов
Издержки принуждений к выполнению условий контракта (Enforcement)	
Издержки защиты прав собственности (Protection vs 3d parties)	
Координационные издержки	Издержки измерения
Мотивационные издержки	
ex ante	
ex post	Издержки спецификации и защиты права собственности
Издержки ведения переговоров	
Издержки фрирайдерства	
Издержки политизации	Издержки, связанные с входом на рынок и выходом с рынка
«Внешние эффекты»	
Издержки, связанные с заключением и обслуживанием деловых отношений	
Издержки мониторинга поведения агента и издержки его самоограничения	Издержки, связанные с доступом к ресурсам
Издержки коллективного принятия решений	

Условно-постоянные затраты	Условно-переменные затраты
Издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта	Издержки влияния
Издержки внесения залога bonding costs	
Издержки недоверия	
Платежи за получение прав собственности	
Издержки по заключению и поддержанию контрактных отношений с партнерами	
Издержки по обслуживанию «теневых» операций	Платежи за доступ к материальным, финансовым и интеллектуальным ресурсам
Издержки силового давления	
Агентские издержки	

Остановимся подробнее на функционально-стоимостном подходе к учету и контролю затрат [1]. Суть метода сводится к группировке затрат по степени их воздействия на формируемые совокупные затраты с учетом масштабов производства продукта, ресурсного обеспечения, организации производства и труда, системы управления затратами (наличие центров ответственности), принятой в организации системы налогообложения и др. При таком подходе к использованию данного метода в полном объеме раскрывается весь спектр возможностей метода. Метод ABC-анализа позволяет решать следующие задачи [2]: расчет сумм материальных, трудовых и совокупных затрат на изготовление конкретного продукта, конкретного подразделения, организации в целом, учет затрат по работам с ориентацией на масштаб производства, расчет нормативных величин затрат в различных срезах, группировка затрат ресурсов, повышение достоверности и качества оценки деятельности организации в таких сферах, как инвестирование, управление кадрами и т.д., выявление и ликвидация излишних и дублирующих работ (функций).

Исследование показало, что наиболее сильными сторонами данного метода являются следующие:

- возможность выделения и группировки затрат на создание продукта, в различной степени воздействующих на совокупные затраты (себестоимость продукта), что позволяет целенаправленно управлять величиной совокупных затрат через воздействие на величину кост-драйверов: минимизируя их, либо не допуская отклонений от заданного уровня, либо изменяя в допустимых пределах. Таким образом, создается информационная база для грамотного управления как отдельными элементами затрат, группами элементов или совокупными затратами в целом;
- возможность совершенствования функций нормирования и учета затрат;
- установление зависимости между затратами и различными процессами создания продукта, что обеспечивает гибкость и жизнеспособность информационной базы;
- возможность проведения качественной оценки деятельности в таких сферах, как инвестирование, управление кадрами и т.д. [3].

Метод Activity Based Costing имеет существенный недостаток, так как он не позволяет непосредственно управлять уровнем затрат как в статике, так и в динамике, хотя является весьма перспективным в части создания информационной и, в частности, нормативной базы. Кроме того, любые изменения внутренней среды организации потребуют пересмотра созданной нормативной и информационной баз, в частности, кост-драйверов (их состава и взаимосвязи с ресурсами). Все сказанное выше обуславливает правомерность рекомендации авторами использовать метод ABC для решения не только задач управления затратами, но и любыми видами ресурсов как в целом в пределах организации, так и по отдельным подразделениям (производственным, функциональным), различным

направлениям деятельности, различным производимым продуктам. Можно сделать вывод, что при использовании этого метода в интеграции с OVA-анализом возможны корректировки уровня условно-постоянных затрат, с учетом их изменения, а также упрощение и точность вычисления себестоимости продукции при варьировании объемов выпуска и реализации продукции.

Библиографический список

1. Дойл, Дэвид П. Управление затратами: Стратегическое руководство / Дэвид П. Дойл; пер. с англ. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 264 с. – ISBN 5-466-00198-8.
2. Кондукова, Э. В. ABC: Себестоимость без искажений : монография / Э. В. Кондукова. – М. : Эксмо, 2008. – 287 с. – ISBN 978-5-699-27030-9.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз, Б. Пинскер; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с. – ISBN 978-5-98379-087-2.
4. Шаститко, А. Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : МГУ им. М.В. Ломоносова, 1998. – 424 с. – ISBN 5-7218-0174-3.
5. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон; пер. с англ. М. Я. Каждана; науч. ред. пер. А. Н. Нестеренко. – М. : Дело, 2001. – 407 с. – ISBN 5-7749-0244-7.
6. Юрченко, Т. И. Управление затратами в организации : монография / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова. – М. : ГУУ, 2016. – 247 с. – ISBN 978-5-215-02806-3.

УДК 336

А.И. Гуляткин

ИНСТРУМЕНТЫ ПОИСКА ВХОДА В ПОЗИЦИЮ ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ В АКЦИИ ТРЕТЬЕГО ЭШЕЛОНА

Аннотация. В статье описываются инструменты анализа денежных оборотов и объемов, которые позволяют определить оптимальную зону для открытия позиций на акциях третьего эшелона. Автором доказывается малая эффективность классических инструментов технического анализа при работе с акциями, относящихся к третьему эшелону. В работе описываются стадии жизненных циклов неликвидных инструментов. Опираясь на специфику теории объемов и спредов, автор улучшает классический анализ, разделяя денежные обороты на иницирующие покупки и продажи. На базе сочетания нескольких индикаторов автор предлагает новую методику для выявления оптимальной зоны открытия позиций.

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

Anton Gulyatkin

INSTRUMENTS, THAT SEARCH AN ENTRANCE POSITION AT INVESTMENT IN A SMALL CAPITALIZATION

Annotation. The article describes the approaches that analyze financial turnovers and volumes, and that help to identify an optimal range for opening a position, comprised of small capitalization. The author proves low efficiency of classic tools, such as technical analysis, in the context of small capitalization trading. The paper also includes information about life cycles of non-liquid approaches instruments. Basing on theory of volumes and spreads, the author improves the classical analysis, by splitting financial turnovers into call and puts (buying and selling). The author's new approach for identifying optimal range is based on a combining several certain indicators.

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

При поиске момента для открытия позиции трейдер ориентируется на классические сигналы технического анализа, которые являются стандартными для всех временных структур. В процессе анализа ликвидных инструментов фондового рынка важно определить этап жизненного цикла тренда. Для этих целей применяются линии сопротивления и поддержки, угол наклона изменения цены, трендовые фигуры, а также разные виды скользящих средних. Общая концепция жизненного цикла тренда описывает обычные стадии жизни: рождение, детство, юность, зрелость, старость и смерть. Для акций первого эшелона перечисленные стадии могут быть четко определены, так как наличие значительного объема участников разных категорий обеспечивает процесс непрерывного ценообразования. В ходе анализа жизненной стадии трейдер акцентирует свое внимание на сигналах силы тренда, его временную структуру и настроение рынка [4].

Сигналы силы тренда основываются на средних скользящих, а также на каналах изменения цен. При сильном «бычьем» тренде средняя скользящая линия будет являться уровнем поддержки, в то время как при «медвежьем» тренде скользящая средняя будет выполнять роль линии сопротивления. Чем более крутой наклон у средней линии, тем сильнее тренд. Более качественные результаты могут быть получены при комбинации нескольких средних с разным периодом. В этом случае они будут создавать ценовые каналы, сужение которых указывает на слабость тренда, а расширение на силу. Задача трейдера заключается в том, что ему необходимо найти оптимальную точку входа на сильном тренде.

Анализ временной структуры тренда включает выбор оптимального интервала времени, в рамках которого будет осуществляться торговля, а также поиск откатов тренда. Откаты – это откло-

нения цены актива от текущей тенденции, возникающие в периоды смены жизненной стадии тренда. С технической точки зрения откат наступает, когда заканчивается первичный приток инвесторов и спекулянтов, и часть из них начинает фиксировать прибыль, осуществляя офсетные сделки. Чем ближе конец тренда, тем меньше новый приток участников [5]. Настроение рынка показывает потенциал силы и длительность тренда. Его часто выражают через индикатор открытого интереса. Открытый интерес – это инструмент, отражающий число открытых позиций на срочном рынке. Этот индикатор может быть использован только на самых ликвидных и востребованных бумагах, для которых существуют фьючерсные и опционные контракты [3].

Все перечисленные инструменты технического анализа предназначены для определения оптимальной точки входа в позицию. Большинство аналитиков сходятся во мнении, что открывать позицию необходимо после стадии зарождения и юности, так как тренд становится устойчивым только по наступлению зрелости. Для акций третьего эшелона классическая концепция жизненного цикла не применима. У таких акций наблюдается ассиметричное поведение, при котором формируются этапы длительной стагнации или спадов с последующим стремительным, но непродолжительным ростом. Поэтому использование классической концепции жизненного цикла в данном случае приводит к множеству ошибок в процессе поиска наилучшей точки входа. Успех стандартных инструментов технического анализа при работе с ликвидными бумагами связан с наличием значительного объема участников торгов, таких как инвесторы, спекулянты, алгоритмические трейдеры. Акции третьего эшелона не обладают прозрачностью и достаточной ликвидностью. Для таких бумаг проблема поиска оптимальных точек входа становится актуальной проблемой [2].

В качестве базового положения, позволяющего найти оптимальную точку входа, следует воспользоваться одним из постулатов теории **VSA (volume spread analysis)**, согласно которому рынок двигают «умные» деньги. Иными словами, отдельные спекулянты, не обладающие значительными финансовыми ресурсами, не способны повлиять на движение цены. Асимметрия жизненного цикла, которая свойственна акциям третьего эшелона, объясняется деятельностью крупных участников в условиях низкой ликвидности. Они способны длительное время аккумулировать ценные бумаги для того, чтобы потом реализовать (продать) их и зафиксировать прибыль. В таких условиях частному инвестору следует научиться определять моменты, когда активность крупного игрока возрастает [1]. При работе с акциями третьего эшелона уместно говорить не о конкретной точке или моменте, а о зоне, в рамках которой инвестор может осуществить покупку ценных бумаг. Это связано с тем, что дневные колебания, происходящие на акциях третьего эшелона, значительно превышают дневные колебания голубых фишек, а процесс накопления крупных участников занимает длительное время. Инвестору важно аккуратно распределять свои средства и усреднить цену, если колебания возрастут. Найти оптимальную зону для открытия позиции можно на основе данных плотности участников торгов и анализа соотношения сил покупателей и продавцов [6].

Плотность участников – это показатель, отражающий концентрацию участников торгов на единицу измерения шкалы цены. Плотность формируется за счет нескольких подгрупп трейдеров. Во-первых, это **активные участники**, которые вошли в позицию и удерживают ее. Они могут находиться в убытках или прибыли. Активные участники на акциях третьего эшелона – это продавцы. Они купили на свои деньги акции и теперь могут их только продать, зафиксировав прибыль или убыток. Во-вторых, это **потенциальные участники**, которые еще не открыли позиции. Они ждут подходящего момента для точки входа. После того как трейдер откроет позицию, он становится активным участником. Плотность участников выражается через фактические денежные обороты на ценовой диапазон [7].

Активность крупных участников торгов на акциях третьего эшелона начинает возрастать при значительном снижении стоимости ценной бумаги. Это снижение может быть естественным или искусственным. Любой участник торгов стремится купить актив по более низкой цене, и когда она

снижается на достаточный уровень, то процесс падения может замедлиться, а денежные обороты возрасти. При снижении стоимости цена акции в состоянии потерять до 95 % от первоначальных значений. Процесс снижения заканчивается, когда крупный игрок начинает аккумулировать акции в своем портфеле. При этом в относительном выражении процентные колебания значительно возрастают, так как актив теряет большую часть своей стоимости. Если при цене акции в 1 руб. с шагом цены в 1 коп. колебание в 1 шаг равнялось 1 % к изменению цены, то при стоимости акции в 10 коп. колебание в 1 коп. составит 10 % от стоимости. Определить зону, в которой происходят основные накопления можно через график плотности денежных оборотов. Начинать покупку акций следует в ценовых диапазонах, располагающихся ниже значений максимальной плотности (см. рис. 1).

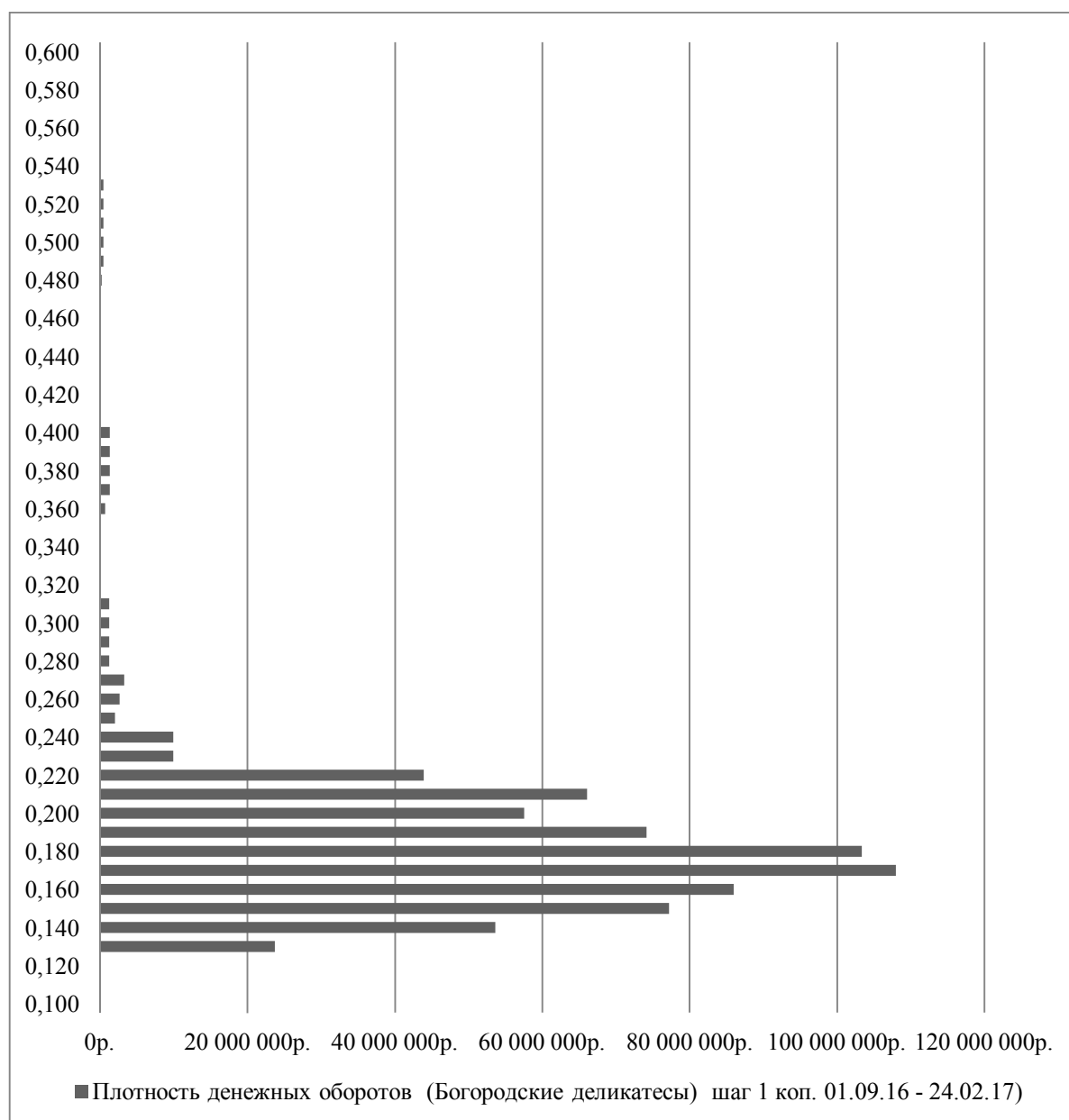


Рис. 1. Гистограммы плотности денежных оборотов на ценовой уровень (шаг – 1 коп.)

Граница отсечения зоны покупок будет в точке, где концентрация денежных оборотов сокращается до 50 % от максимальных значений. Вход в позицию должен осуществляться равными долями в течение нескольких дней. В случае если цена выходит за пределы зоны покупок, процесс входа в позицию прекращается. Интерпретировать плотность денежных оборотов необходимо в контексте анализа соотношения сил покупателей и продавцов.

Анализ соотношения сил покупателей и продавцов – это методика, происходящая от VSA, дополненная разбивкой всех денежных оборотов на иницирующие продажи и покупки. В рамках этого типа анализа иницирующие объемы интерпретируются относительно стадии тренда и размера спрэда свечей. Анализ соотношения сил покупателей и продавцов строится на основе базовых трендовых паттернах. К основным трендовым паттернам акций третьего эшелона относятся спад, стагнация и пузырь.

Спад – это резкое снижение стоимости акций, при которой объемы постепенно возрастают. Часто этот тип движения цены вызывается искусственным образом. Сильная волатильность, создаваемая маркет-мэйкером, привлекает спекулянтов. После значительного снижения спад переходит в стагнацию. Если при этом денежные обороты сохраняют высокую концентрацию, то это знак поддержки со стороны крупного покупателя. В свою очередь, если концентрация денежных оборотов падает, то это знак слабости. Спад может длиться от нескольких недель до нескольких месяцев. Открывать позиции в данный период не рекомендуется.

Стагнация – это длительный простой цен на одних и тех же уровнях. Иногда стагнация может представлять очень медленное снижение или повышение котировок. Стагнация на высоких объемах после фазы спада – это признак силы. Если стагнация образуется после пузыря, и котировки опускаются ниже зоны избыточной денежной концентрации, то возникает риск спада. Этому способствует излишек предложения со стороны спекулянтов. Период длительности стагнации может превышать три месяца.

Пузырь – это фаза сверх быстрого роста, которая длится в течение нескольких дней, когда ежедневный рост превышает 15 %. В этот период объемы возрастают в разы, так как реализуются крупные пакеты акций. Рост котировок увеличивает спрос со стороны спекулянтов. Когда крупные держатели реализуют свои пакеты акций, поддерживающая спрос активность исчезает и цена начинает обваливаться вниз.

Все перечисленные трендовые паттерны образуются под действием активности покупателей и продавцов, спекулянтов и маркет-мэйкеров. Оценить их активность можно через величины денежных оборотов, спрэдов цены и сортировки данных по иницирующему признаку (покупка или продажа).

Отношение текущего денежного оборота к среднему значению за n дней – это фоновый индикатор, который позволяет оценить степень текущей активности в сравнении с общей динамикой за несколько прошлых торговых сессий. Если индикатор больше единицы, то текущая активность превышает общий фон. Если индикатор значительно ниже единицы, то это признак слабости и малой вовлеченности спекулянтов. В целом норма колебаний варьируется от 0,6 до 1,7. Более значимую роль играет степень продолжительности слабости или силы, чем разовые колебания. Фоновые индикаторы важно интерпретировать только в контексте величины спрэда и соотношения покупателей и продавцов.

$$A_t = \frac{VM_t}{\frac{\sum VM_{t-n}}{n}}, \quad (1)$$

где A_t – отношение текущего денежного оборота к среднему значению за n дней, отражает уровень текущей активности, VM_t – значение денежного оборота за текущую сессию, $\sum VM_{t-n}$ – сумма денежных оборотов за n торговых сессий, n – количество периодов.

Коэффициент отношения текущего денежного оборота к среднему значению следует применять в период стагнации для выявления изменения активности крупных участников.

Доли иницирующих покупок и продаж – это два коэффициента, которые отражают иницирующие денежные обороты покупателей и продавцов в общей совокупности дневного денежного оборота. Вывод потока данных по всем сделкам осуществляет брокер. Вся информация транслируется через таблицу обезличенных сделок. Сортировка выгруженных данных осуществляется через логическую функцию «ЕСЛИ» или сводные таблицы excel. Под иницирующими сделками понимают покупки по ценам продавцов и продажи по ценам покупателей. На «бычьем» рынке доля иницирующих покупок будет выше 0,5 (50 %) от суммы всех оборотов. Для «медвежьего» тренда характерна обратная ситуация, когда доля иницирующих продаж преобладает над покупками. При уверенном тренде преобладание одной силы над другой будет превышать 60 %.

Денежный оборот на единицу спреда свечи – индикатор, показывающий степень активности в период накопления. За единицу спреда свечи следует брать шаг изменения цены. Если на фоне высокого объема на единицу спреда свечи приходится незначительный объем денежных оборотов, то это знак движения цены в ту или иную сторону. В такие моменты возникают пузыри и спады. На рынок вовлекаются спекулянты, а крупные игроки или двигают цену, или продают накопленные акции. Любой крупный игрок стремится купить бумаги по наименьшей цене в заданном диапазоне. Поэтому сигналом к активизации их деятельности будут показатели с высокими значениями денежных оборотов на единицу спреда свечи. В такой ситуации дневные свечи могут иметь узкие тела.

$$MS = \frac{MV}{\left(\frac{|Close - Open|}{s} \right)}, \quad (2)$$

где MS – денежный оборот на единицу спреда свечи, MV – денежный оборот за день, $|Close - Open|$ – разница по модулю между ценой закрытия и ценой открытия, s – единица измерения спреда.

Описанные индикаторы в совокупности позволяют определить оптимальные моменты для открытия позиций по акциям третьего эшелона. Общая формация, описывающая благоприятные условия для открытия сделок наступает, когда выполняется ряд условия. Во-первых, растёт отношение текущего денежного оборота к среднему значению, а скорость падения цен начинает уменьшаться. Это верный признак появления силы, которая препятствует обвалу. Во-вторых, если доля иницирующих продаж сохраняет значение выше 0,5–0,6, но значительных снижений котировок не происходит. Это верный знак того, что большая часть продаж была кем-то поглощена. Продавцы сдают свои акции по цене покупки крупного спекулянта. При истинном спаде продавцы будут двигать котировки вниз не встречая устойчивого сопротивления. Если оно сохраняется в течение нескольких торговых сессий, то это хороший сигнал к покупкам. В-третьих, у каждого крупного игрока существует свой диапазон цен, оптимальный для покупок. При приближении к нижней границе закупок будут формироваться свечи с узкими телами и высокими объемами. Тогда индикатор денежных оборотов на единицу спреда покажет аномально высокий рост концентрации денег [8]. В период накопления крупный игрок стремится забрать акции у слабых спекулянтов. Эта цель достигается за счет стагнации и ап-трастов. Психологически ложные пробои и длительная стагнация изматывают спекулянтов, и они передают свои акции крупному игроку. По завершении стадии накопления происходит бурный рост (раздувается пузырь). Таким образом, крупный игрок начинает привлекать спекулянтов для последующей продажи накопленных бумаг.

В рассмотренной статье описываются индикаторы, позволяющие найти оптимальную зону для открытия позиций на акциях третьего эшелона. Инвестору важно научиться определять настроение и направление движения крупного игрока. Для российского инвестора анализ этого типа акций остается мало изученной темой, которая нуждается в дальнейшем исследовании.

Библиографический список

1. Вильямс, Т. Хозяева рынка : учеб. пособ. / Т. Вильямс. – М. : Альпари, 2010. – 185 с.
2. Гигеренцер, Г. Понимать риски. Как выбирать правильный курс : учеб. пособ. / Г. Гигеренцер. – М. : Ко-Либри, 2015. – 352 с. – ISBN 978-5-389-09327.
3. Лобанов, А. Энциклопедия финансового риск-менеджмента : учеб. пособ. / А. Лобанов, А Чугунова. – М. : Альт-инвест, 2009. – 785 с. – ISBN 5-94599-098-1.
4. Найман, Э. Малая энциклопедия трейдера : учеб. пособ. / Э. Найман. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 456 с. – ISBN 978-5-9614-4764-4.
5. Рудык, Н. Д. Поведенческие финансы или между страхом и алчностью / Н. Д. Рудык. – М. : Дело, 2004. – 272 с. – ISBN 5-7749-0370-2.
6. Талеб, Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости: психология бизнеса / Н. Талеб. – М. : КоЛибри, 2015. – 736 с. – ISBN 978-5-389-04641-2.
7. Федюк, И. Бизнес-процесс управления портфелем ценных бумаг [Электронный ресурс] / И. Федюк. – Режим доступа : <http://www.rcb.ru/rcb/2005-12/6934/> (дата обращения : 05.01.2017).
8. Holmes, G. The Complete Volume Spread Analysis System Explained / G. Holmes. – 2011. – 130 p. – ISBN 978-09836268-1-7.

УДК 654

М.Л. Немировская

А.В. Уварова

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА ТЕЛЕКОМПАНИИ МЕТОДОМ НОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПЕРЕДАЧ

Аннотация. В статье обосновывается необходимость применения формализованных методов оценки трудо- и ресурсоемкости производства телевизионных передач различных видов. Рассмотрены и систематизированы показатели, определяющие эти параметры. Предложена методика расчета необходимых финансовых затрат при формировании бюджета телевизионной компании.

Ключевые слова: классификация передач, трудоемкость и ресурсоемкость создания передач, нормативная база, алгоритм расчета.

Marksanna Nemirovskaya

Anna Uvarova

THE FORMATION OF THE BUDGET OF THE TV COMPANY METHOD OF VALUATION OF COST OF PRODUCTION

Annotation. The necessity of applying formalized methods of evaluating labor and resource intensity of production of television programmes of various kinds. Describes the systematic parameters that determine these parameters. The methods of calculating the necessary financial costs when the budget of a television company.

Keywords: classification of gears, the complexity and resource intensive to create a transmission, the regulatory framework, the calculation algorithm.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов, в которых в настоящее время находится большинство телекомпаний, все большее значение приобретает рациональное использование имеющихся средств и ясное представление о возможностях реализации новых программных проектов [1]. Это может быть достигнуто разработкой «внутренних» стоимостных нормативов при производстве одного часа передач различных форм, которые обеспечат расчет объемов трудовых и материальных ресурсов, дадут возможность обоснованного формирования бюджета компании и распределения его по редакциям, а также аргументированного обоснования стоимости создания новых передач. При этом руководство компании сможет гибко и обоснованно менять программную политику компании в виде введения новых программных проектов или замены ряда передач, требующих для своего производства неоправданно высоких затрат на «малоресурсные», но более актуальные, оставаясь при этом в пределах бюджета компании [3].

Алгоритм расчета нормативов трудозатрат и стоимости передач различных форм должен включать группировку передач по кодам классификации, например:

- 01 спектакль, игровая передача, сюжетно-эстрадное представление;
- 02 ток-шоу, викторина, конкурс;
- 03 концерт;
- 04 публицистическая, аналитическая передача, беседа в студии, интервью;
- 05 трансляция;
- 06 телевизионный журнал;
- 07 информационная, новостная передача;
- 08 телевизионный очерк, телевизионный фильм: хроникально-документальный, научно-популярный;

- 09 видеоклип;
- 10 рекламная вставка собственного производства;
- 11 кинопоказ, видеопоказ;
- 12 рекламная вставка стороннего производства.

Отнесение передач к определенным формам проводится на основании анализа характеристик программ, приведенных в тематическом плане [4].

Трудоемкость и ресурсоемкость создания *информационной передачи (07)* принимается за «отправную точку» для определения относительных коэффициентов сложности при производстве программ остальных форм. Информационные передачи являются важным и обязательным компонентом в программной деятельности подавляющего большинства телекомпаний. Кроме того, процесс их производства включает в себя практически весь набор технологических приемов и видов работ, используемых при производстве передач других форм.

При определении стоимостных нормативов должны быть проведены следующие расчеты.

1. На основе данных тематического плана (квартал, год) определяется **объем производства телевизионных передач**. Исходные данные для этой операции: хронометраж передачи и периодичность выхода.

2. Определяются **реально существующие (статистические), средние и удельные коэффициенты сложности подготовки передач различных форм**. Для этого для каждой формы передач рассчитываются:

- средняя трудоемкость передач определенной формы (тыс.руб.) на основе численности персонала, занятого при производстве, оплаты труда различных категории персонала и длительности производственного цикла передачи;
- средняя ресурсоемкость передач определенной формы, включающая все затраты, кроме оплаты труда.

На основании этих показателей вычисляются: удельные (на один час) трудоемкость и ресурсоемкость передач определенной формы (тыс.руб.), относительные коэффициенты сложности, которые определяются как результат от деления величины удельной трудоемкости (ресурсоемкости) передач определенной формы на соответствующую величину формы 07 (информационная передача).

3. Рассчитываются **годовые «приведенные объемы»** как сумма произведений объемов передач определенной формы (п.1) на соответствующие коэффициенты сложности (трудо- и ресурсоемкости) (п.2).

Оперируя в качестве исходной базы «приведенными объемами» можно перейти к нахождению закономерностей в показателях, регламентирующих их производство. А именно: в трудозатратах – по количеству персонала, занятого в производстве и оплате труда, по ресурсозатратам – использование примерно одинакового времени загрузки оборудования, и, следовательно, затрат на его эксплуатацию (электроэнергии, запасных частей, ремонтных и профилактических работ) и других расходов (единый социальный налог (ЕСН), командировки, материалы, амортизационные отчисления), отнесенные к данному объему передач **определенной** формы.

Кроме того, к единице «приведенного объема» могут быть приведены и все прочие расходы: общехозяйственные, затраты на содержание административно-управленческого персонала, транспортногo цеха, мастерских и др. служб общего назначения.

Таким образом, распределив совокупность годовых объемов передач по «ассортименту продукции» (формам передач), определяем структуру (в часах или в %) собственного производства ТВ программ (по формам 01–10) и полного объема вещания, включая программы стороннего производства, в том числе кинофильмы, рекламу и т.д. (формы 11,12). Используя определенные коэффициенты сложности трудо- и ресурсозатрат для каждой формы передач (п.2) и учитывая их количество и

хронометраж (в обобщенном виде «объемы вещания») (п.1), в исследуемом производстве получаем «приведенные» объемы вещания, которые характеризуют «технологическую насыщенность» производимой продукции.

4. С использованием «приведенных объемов» рассчитывается нормативный уровень **стоимости производства 1 часа информационной программы** (форма 07), т.е. вычисляется величина (тыс. руб.) коэффициента равного 1. Для этого общие расходы на производство ТВ передачи формы 07 разделяются на расходы по оплате труда и все остальные ресурсные затраты и делятся на «приведенный» годовой объем передач формы 07.

5. **Удельная трудоемкость (Ктр) и ресурсоемкость (Крс) передач всех остальных форм** определяется умножением показателей информационных передач (формы 07) на соответствующий коэффициент сложности (трудоемкости и ресурсоемкости).

6. Годовые **амортизационные отчисления (АО)** определяются исходя из стоимости оборудования телевизионного комплекса и коэффициента амортизационных отчислений. Для укрупненного расчета можно принять: для стационарного оборудования = 0,1 (средний срок службы 10 лет), для передвижного (переносного) оборудования = 0,14 (средний срок службы 7 лет). Распределение по формам передач производится делением АО на годовой «приведенный» объем по ресурсоемкости. Полученный результат характеризует величину амортизационных отчислений на 1 час «приведенного» объема, т.е. является удельным нормативным показателем для формы 07. Умножив полученный норматив на коэффициенты сложности по ресурсоемкости (см. п.2), получаем нормативы распределения годовых амортизационных отчислений по формам передач.

При расчете калькуляций по пакету отдельных передач, норматив амортизации умножается на реальный объем (хронометраж на количество передач в квартал, год) и вычисляется величина амортизационных отчислений, которая включается в себестоимость их производства.

При наличии исходных данных по учету времени загрузки технических комплексов возможен вариант расчета амортизационных отчислений (АО) без использования «приведенных» объемов. В этом случае:

- проводится расчет АО по всем видам оборудования, исходя из его стоимости и принятой нормы амортизации (бухгалтерский расчет);
- рассчитывается сумма АО по комплексам и отдельным видам оборудования;
- определяется годовая загрузка комплексов при производстве передач;
- вычисляется удельный показатель (УП) по АО на один час загрузки соответствующего комплекса делением суммы АО на величину годовой загрузки комплекса;
- удельный показатель умножается на загрузку «комплексов», используемых при производстве передачи. Полученная величина включается в стоимость программы.

7. **Удельная численность персонала по формам передач** определяется аналогичным образом, т.е. отношением общей численности персонала различных категорий к общему «приведенному» объему производства по коэффициентам сложности. Определяется удельная численность на 1 час информационной передачи. Удельная численность для производства передач остальных форм вычисляется умножением полученного значения на коэффициенты сложности трудоемкости различных форм передач.

Таким образом, сформированная нормативная база состоит из следующих нормативных показателей по формам передач:

- стоимость подготовки одного часа передачи по ресурсному обеспечению (тыс. руб.);
- стоимость подготовки одного часа передачи по оплате труда (тыс. руб.);
- стоимость подготовки одного часа передачи общая (тыс. руб.);
- удельная численность персонала, занятого при подготовке одного часа передачи (чел.).

Порядок расчета необходимых финансовых средств в год (бюджета компании) следующий: определяется объем продукции (час/год) по формам передач, умножается на соответствующий норматив стоимости (трудо- и ресурсоемкости) и рассчитывается годовая потребность в финансовых средствах. Для вычислений используются «модельные нормативы», которые были получены при обследовании большого массива региональных программ с поэтапным и пооперационным учетом времени занятости персонала, времени загрузки оборудования и технологических участков.

При расчете объема финансовых средств на планируемый период (очередной квартал, год) проводится, при необходимости, корректировка нормативного уровня информационной передачи (в связи с учетом уровня инфляции, ожидаемым повышением уровня оплаты труда, обоснованием по расширению количества информационных выпусков, изменениями в техническом оснащении информационного вещания и т.д.). На основании принятой к расчету нормативной величины формы 07 пересчитываются (при помощи нормативных коэффициентов сложности) нормативные показатели всех остальных форм передач [2].

Библиографический список

1. Дерибас, Г. Оценка эффективности деятельности государственных телерадиокомпаний. Часть 1 / Г. Дерибас // Broadcasting. Телевидение и радиовещание. – 2004. – № 1. – С. 50–53.
2. Дерибас, Г. Оценка эффективности деятельности государственных телерадиокомпаний. Часть 2 / Г. Дерибас // Broadcasting. Телевидение и радиовещание. – 2004. – № 2. – С. 48–49.
3. Продюсерство. Управленческие решения / Под ред. В. С. Малышева, Ю. В. Криволицкого. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 377 с.
4. Щербина, В. И. Основы современного телерадиовещания. Техника, технология и экономика вещательных компаний / В. И. Щербина. – М. : Горячая линия – Телеком, 2004. – 224 с.

УДК 378

С.Е. Уланин

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БЮДЖЕТНЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ИНСТИТУТОВ С КОММЕРЧЕСКИМИ СТРУКТУРАМИ

Аннотация. Успешное взаимодействие бюджетных исследовательских институтов с коммерческими организациями зависит не только от наличия необходимой для этого инфраструктуры, но и от организации взаимодействия субъектов отношений. В статье раскрывается организация взаимодействия на основе баланса экономических интересов бюджетных исследовательских институтов и коммерческих структур.

Ключевые слова: экономические интересы, взаимодействие, конъюнктура рынка, частный сектор экономики, гибкость, мобильность, конкурентоспособность, репутация.

Sergei Ulanin

ORGANIZATION OF INTERACTION OF BUDGETARY RESEARCH INSTITUTIONS WITH COMMERCIAL ENTITIES

Annotation. Budget the successful interaction of research institutions with commercial organizations depends not only on the availability of the necessary infrastructure, but also on the organization of interaction of subjects of relations. The article reveals the organization of interaction on the basis of balance of economic interests of budgetary research institutions and commercial structures.

Keywords: economic interests, cooperation, market conditions, the private sector, flexibility, mobility, competitiveness and reputation

Исследовательская инфраструктура научной организации, располагая ресурсами для выполнения своих функций, всегда имеет определенные ограничения. В современных условиях развития науки государству приходится концентрировать инфраструктурные объекты на прорывных направлениях развития общества, обеспечивая их самыми прогрессивными составляющими инфраструктуры, которыми могут пользоваться заинтересованные в них институты

Значительная часть инфраструктуры, включая высококвалифицированный персонал, сосредоточена в бизнесе. В сочетании присущих ему особенностей гибкости, мобильности, наличия современных коммуникаций [3], острого восприятия изменений конъюнктуры рынка и быстрой переориентации в соответствии с грядущими переменами, бизнес может выступать в качестве эффективного партнера госбюджетных исследовательских организаций, особенно в тех случаях, когда он дополняет их своими ресурсами и возможностями.

При таком взаимодействии важными являются организация и экономическое взаимодействие государства в лице научно-исследовательского института, финансируемого из бюджета страны, и субъекта частного сектора экономики в виде бизнес-структуры, живущей на рыночные средства, как явления, посредством которых перекрещиваются и увязываются взаимные интересы государства и частного бизнеса.

Организация взаимодействия должна предполагать последовательные и взаимосвязанные процедуры, в частности, постановку целей взаимодействия, которые должны быть основаны на сопоставлении текущего собственного ресурсного потенциала организации с возможностями и угрозами внешнего окружения [2]. Кроме целей сюда можно включить: определение элементов, из которых состоит работа по реализации целей о взаимодействии, определение инфраструктурных подразделений, участвующих во взаимодействии, и установление для них конкретных заданий, определение

сроков выполнения работы и утверждение ответственных за ее выполнение, обсуждение хода выполнения работы на научно-техническом совете, который состоит из представителей всех заинтересованных сторон, взаимный контроль и корректировка выполнения партнерских соглашений, сдача работ, выполненных в соответствии с установленными нормативами, регламентами, действующими стандартами и другими требованиями.

Организация взаимодействия и достижение поставленной цели зависят от достижения баланса экономических интересов участников и реализации на их основе взаимовыгодных экономических отношений. Рассмотрим экономические интересы и сущность взаимодействия исследовательского института, финансируемого из бюджета страны, и субъекта частного сектора экономики в виде бизнес-структуры, финансируемой из бюджета государства. Экономические интересы Института состоят в продлении сроков хранения продовольственных товаров Росрезерва и в улучшении их потребительских свойств, в результате чего он может сэкономить государственные средства, эффективно реализовать свои функции и решить важную народнохозяйственную проблему. Это также будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятий производителей продовольственных товаров при выборе из них поставщика Росрезерва, а также тех структур, которые будут реализовывать данные товары на свободном рынке после их выпуска из Росрезерва [1].

Экономические интересы бизнес-структуры, вступающей во взаимодействие направлены на максимизацию прибыли, снижение затрат и повышение конкурентоспособности продукции. Следует отметить, что экономические интересы разных организаций, вступающих во взаимоотношения, различаются по своему содержанию, прежде всего потому, что каждый из них выступает распорядителем или собственником разных ресурсов, соединение которых на определенных условиях, фиксированных во времени, может принести взаимную выгоду и бизнесу, и государству. Так, например, в распоряжении руководителя научно-исследовательского института находятся бюджетные средства на реализацию идеи продления сроков хранения определенного вида продовольственных товаров, а также гарантия на их потребление в системе Росрезерва в случае, если они будут обладать повышенными характеристиками качества. В распоряжении же руководителя бизнес-структуры находятся запатентованная идея, часть исследовательского персонала с особыми квалификационными характеристиками (гибкость, мобильность и конкурентоспособность), необходимыми для решения данной задачи.

Экономическая сущность взаимодействия заключается в том, что соединение данных ресурсов усиливает возможности каждой из организаций за счет другой и позволяет добиться искомой цели менее затратным путем, чем в результате самостоятельной деятельности. То есть суммарный экономический эффект при интеграции ресурсов превышает эффект, получаемый по отдельности каждой из структур.

Рассмотрим взаимодействие научно-исследовательского института проблем хранения Росрезерва, финансируемого из бюджета страны и субъекта частного сектора экономики в виде бизнес-структуры, живущей на рыночные средства, на конкретном практическом примере, выполненном при участии автора на базе вышеизложенных подходов.

Предприятия мясной отрасли постоянно расширяют ассортимент мясных и мясорастительных консервов, поскольку они пользуются повышенным спросом населения, входя в их традиционный рацион питания. Неслучайно мясные консервы являются одним из важнейших видов стратегических продовольственных запасов, постоянно хранящихся в Росрезерве. Это делает актуальным и весьма важным для государства вопрос об увеличении сроков годности и хранения консервированной мясной продукции в системе Росрезерва. Содержательно и организационно данная проблема может решаться в том случае, если заказчиком продления сроков годности и хранения консервированной мясной продукции выступает Научно-исследовательский институт проблем хранения, по согласованию с Федеральным агентством по государственным резервам «Росрезерв», издавшим соответствующий приказ, согласованный с Правительством

РФ, а непосредственным исполнителем выбирается сторонняя структура, специализирующаяся на данных видах деятельности.

В функции заказчика входят определение цели работы, создание и утверждение технического задания, обеспечение финансирования и контроля, а также возможное содействие при выполнении работ. В данном случае цель работы – установить предполагаемый срок годности консервов мясных «Говядина тушеная высший сорт» с антиоксидантом. Если данная технология и вещество-антиоксидант, с помощью которых обеспечивается лучшая сохранность мясного продукта запатентованы третьим лицом, то целесообразно его участие в данной работе, как полноправного владельца интеллектуальной собственности, которому принадлежат права ее использования. Если такой собственник отсутствует, то идея может быть запатентована в процессе работы над проблемой теми участниками, которые ее генерировали.

Важным пунктом является выделение основного принципа, руководствуясь которым, обосновывается увеличение сроков годности мясных консервов. В данном случае им будет являться проведение исследований микробиологических, физико-химических и органолептических показателей в процессе хранения при повышенных температурах и установление предполагаемого срока годности. Наряду с выделением основного принципа существенным является выбор предприятия (мясокомбината), на котором будет производиться опытная партия консервов и определение количества изделий, обеспечивающих необходимую репрезентативность выборки при проведении испытаний. Предприятие должно иметь хорошую репутацию, использовать хорошее сырье в процессе производства и иметь современные технологии. Данные требования нуждаются в документальном подтверждении, включая технологические основы изготовления консервов, их описание, диаграммы, а также документы, подтверждающие качество сырья, тары и упаковки.

Для проведения эксперимента одним из определяющих факторов успеха является правильный выбор критериев подбора антиоксиданта. В качестве таковых могут служить обеспечение максимального срока хранения обработанных им консервов (8 лет) и улучшение качества консервов. Такие критерии достигаются при высокой устойчивости антиоксиданта к повышенным температурам и устойчивости в кислых и слабокислых средах. Существенна здесь и многовариантность эксперимента, когда испытанию подвергаются консервы с пятью вариантами обработки антиоксидантом, и в конечном итоге выбирается наиболее подходящий из них, оказывающий наиболее сильное воздействие, позволяющий выйти на самый длительный срок хранения продукта при прочих равных условиях (влажность и температура окружающей среды, поддержание оптимального режима хранения).

Вся система организационных и финансово-экономических отношений между заказчиком и подрядчиком определяется специальными договорами или соглашениями и протоколами, которые должны удовлетворять интересам всех сторон.

Практика показывает, что организация взаимодействия бюджетных исследовательских организаций с коммерческими структурами, осуществляемая по вышеизложенному сценарию, позволяет наиболее рациональным и кратчайшим во времени путем достигнуть поставленных целей.

Библиографический список

1. Абдиев, М. Ж. Экономическая сущность и значение повышения конкурентоспособности отрасли / М. Ж. Абдиев // Проблемы экономики и менеджмента. – 2017. – № 1(65). – С. 37–39.
2. Жемчугов, А. М. Менеджмент сегодня и завтра, теория и практика / А. М. Жемчугов, М. К. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2017. – № 1(65). – С. 6.
3. Уколов, В. Ф. Коммуникация как инструмент обмена информацией и «мягкая сила» / В. Ф. Уколов, В. А. Костриков // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 4. – С. 232–234.

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.629.656

Д.Р. Абдюшева

СИСТЕМА КАЧЕСТВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

***Аннотация.** В статье приведены данные применения цифровых технологий в области логистики, перечислены системы специально подобранных программных обеспечений для поднятия производительности управления и точности поставок. Кратко изложены две платформы, которые широко используются в транспортно-экспедиционном обслуживании, а именно: система управления временными интервалами поставок и веб-платформа для автотранспортной логистики. Подведен итог для обеспечения бесперебойных процессов деятельности компаний.*

***Ключевые слова:** транспортно-экспедиционное обслуживание, инновации, система качества инновационного развития, цифровые технологии.*

Dinara Abdyusheva

QUALITY SYSTEM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TRANSPORTATION & FORWARDING SERVICES

***Annotation.** The article presents data application of digital technologies in the field of logistics, the system lists the specially selected softwares to raise management efficiency and delivery accuracy. Briefly stated the two platforms, which are widely used in the transport and forwarding services, namely the management system and the time intervals supplies web-based platform for the automotive logistics. Summed up to ensure uninterrupted processes of companies.*

***Keywords:** forwarding service, innovation, quality system development of innovative digital technology.*

Транспорно-экспедиционное обслуживание (ТЭО) в современной России представляет собой совокупность сложных взаимодействий, образующихся в процессе движения товарно-материальных ценностей между разноплановыми и разноуровневыми элементами системы, находящимися на значительном удалении друг от друга и нередко функционирующими в принципиально отличающихся условиях. Сложившаяся ситуация оказывает влияние на перечень задач, стоящих перед системой ТЭО, а значит и на понимание самого термина «транспортно-экспедиционное обслуживание» [2].

Транспортно-экспедиционное обслуживание – это деятельность в области перевозок, охватывающая весь комплекс операций, и услуг по доставке товара от производителя продукции к потребителю, а также координацию действий различных участников процесса движения товарно-материальных ценностей в цепочке создания ценности для клиента. Подобная трактовка позволит представить транспортно-экспедиционное обслуживание в более широком смысле [5]. Для рациональной организации перевозки с учетом «цена-качество» повсеместно используют услуги экспедиторских компаний. В настоящее время в России работает большое количество экспедиторов, в том числе и представительств всемирно известных компаний [3].

С дальнейшим развитием рыночных отношений и конкуренции компаниям все чаще приходится задумываться о путях повышения конкурентоспособности предприятия. Современные условия требуют не только предоставления клиенту услуги по оптимальной цене, но и высокий уровень качества продукции, что делает ее более привлекательной для потребителя [6].

Инновация, нововведение (англ. innovation) – это внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации [1].

Система качества инновационного развития транспортно-экспедиционного обслуживания – это одно из средств достижения целей предприятия, отличающееся от других средств своей новизной, прежде всего для данной компании и, возможно, для отрасли, рынка, потребителей. Система качества инновационного развития подчинена общей стратегии предприятия. Она задает цели инновационной деятельности, выбор средств их достижения и источники привлечения этих средств.

В системе транспортно-экспедиционного обслуживания (ТЭО) можно выделить несколько достаточно больших групп элементов: объекты (инфраструктурный комплекс – в нашем случае материальные объекты, обеспечивающие работу всей системы ТЭО: склады и терминальные комплексы, подвижной состав, дороги и дорожные объекты, различные здания и сооружения и т.д.), субъекты (участники процесса ТЭО, в том числе множество компаний и фирм, государственных органов, общественных организаций и в целом населения различных стран), и, наконец, взаимоотношения между ними (сам комплекс транспортно-экспедиционных услуг, а также взаимодействия и взаимоотношения с ним связанные). Основанием подобного разделения может служить понимание любой системы как совокупности множества элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство.

В рамках данного подхода можно сделать ряд выводов.

1. Законодательная база ТЭО в РФ в основном представлена несколькими главами ГК РФ, Федеральным законом о транспортно-экспедиционном обслуживании, а также уставами отдельных видов транспорта [8].

2. Отсутствуют стандарты и единые подходы к классификации услуг экспедиторов, не говоря уже о лицензировании, что в конечном итоге сказывается на экономике страны в целом.

3. Складские площади России все еще не имеют оптимальной структуры. При наличии положительных тенденций, например, как строительство новых складских комплексов, модернизация существующих, данная область все еще характеризуется достаточно большим количеством проблем: несоответствием имеющейся структуры складов требуемой, существенной диспропорцией распределения складов по территории России, отсутствием адаптивных программных продуктов и т.д. Все это происходит на фоне возрастающей потребности не просто в складских комплексах, а в полномасштабных терминалах, которые могли бы взять на себя функцию товарораспределения и грузообработки, став связующим звеном между различными видами транспорта. Обычно они располагаются в ключевых точках транспортной сети, объединяя в единое целое сети автомобильных и железных дорог, водные и воздушные маршруты. В настоящий момент времени в России в подобном качестве чаще выступают морские и речные порты, аэропорты, железнодорожные терминалы. При этом чаще всего, они объединяют лишь по два вида транспорта, в то время как для Европы характерны терминалы, объединяющие три и более вида транспорта.

4. Подвижной состав страны также требует пристального внимания. На ряду с общим для всех видов транспорта и созвучными уже отмеченным проблемам складского комплекса несоответствием имеющейся структуры парка подвижного состава требуемой и его изношенности, имеются и достаточно специфические для каждого вида транспорта моменты. Так для железнодорожного под-

вижного состава можно отметить ряд положительных моментов: появление инновационных грузовых вагонов (с увеличенной нагрузкой на ось), производство новых локомотивов, развитие ускоренного контейнерного сообщения и тяжеловесного движения. На автомобильном транспорте в качестве положительных тенденций можно отметить переход на транспортные средства, отвечающие более высоким экологическим требованиям, и некоторое обновление парка подвижного состава, однако до европейских показателей нам все еще далеко. К тому же большое количество зарубежных автопроизводителей не планируют в ближайшие годы выход на российский рынок с новыми современными моделями транспортных средств.

Для субъектов рынка транспортно-экспедиционного обслуживания можно отметить, что более 50 % компаний, представленных на нем, – это микрокомпании. Имея весьма ограниченную базу данных по перевозчикам и еще более скромный опыт организации перевозок, они не могут охватить для анализа весь объем различных вариантов доставки грузов, что не всегда позволяет им выбрать наиболее оптимальный вариант транспортировки. При этом если они не могут сами оказать услугу, то привлекают других экспедиторов, создавая многоуровневые посреднические цепочки, которые увеличивают стоимость доставки груза для клиентов и усложняют процесс учета доходов различных компаний-экспедиторов. Таким образом, сложившаяся система на уровне мелких транспортно-экспедиционных компаний действует на принципах сетевого маркетинга, но вместо привлечения новых игроков «из вне» происходит отделение их от уже существующих фирм. Все это приводит к некому «броуновскому движению» клиентов и экспедиторов в пределах рынка. Что само собой не способствует его стабильности и прозрачности. При этом стандарты деятельности существуют лишь на уровне компаний, причем чаще всего крупных, которых не так много. Поэтому основной задачей на текущем этапе должна стать организация, упорядочивание деятельности субъектов транспортно-экспедиционного рынка.

В логистической области цифровые технологии не остались без внимания. Не малая часть логистических процессов скорее всего станет полуавтоматической и IT-решения для логистики станут незаменимым атрибутом для ежедневной деятельности всех компаний, имеющих отношения к сфере логистики. Большое внимание было уделено дронам. Так, дроны для логистики стали сенсацией 2015 г. Предвидится, что к 2017 г. 20 % логистических компаний [4] найдут применение дронов для мониторинга, поиска и управления логистическими операциями. Но при всей положительности роботизированных систем, в частности, при доставке небольших ценных и остро необходимых грузов, невозможно отказаться от человеческого присутствия в процессах деятельности компании.

Для успешной реализации любых новых и действующих проектов необходимо сформировать, или откорректировать имеющуюся систему контроля качества. Поднять производительность управления и точность поставок без использования специально подобранного программного обеспечения не предоставляется возможным. Остается сделать правильный выбор программного продукта, что может стать непростой задачей для компании [7].

Важная роль уделена информационным технологиям (IT) в современной логистике и управлении цепями поставок. Несомненно, достижения в сфере информационных технологий и информационного обмена в предстоящие годы по-прежнему будут приводить к серьезным переменам в логистике и управлении цепями поставок. Например, продолжится наращивание возможностей специализированных пакетов прикладных компьютерных программ, таких как системы управления товарными складами (WMS). В числе новых возможностей этих программ появятся планирование труда, компенсация и производство. Одновременно некоторые из самых известных провайдеров систем планирования ресурсов предприятия (ERP) будут предлагать свои специализированные пакеты прикладных компьютерных программ, в том числе и для нужд WMS, хотя их эффективность, наверное, окажется ниже эффективности лучших «фирменных» пакетов WMS.

Двумя тенденциями в сфере информационных технологий, которые в течение первых десяти лет XXI в., по всей видимости, окажут важное влияние на логистику и управление цепями поставок, станут повсеместное применение систем распознавания речи и систем беспроводной связи. Потенциальные возможности систем распознавания речи поистине огромны. Это утверждение в полной мере относится к применению систем распознавания речи в складских операциях, и особенно применительно к подбору и комплектации заказов. Например, с помощью беспроводной технологии можно передавать и регистрировать заказы, распечатывать счет-фактуры, обнаруживать местоположение продуктов, предназначенных для отгрузки, и автоматически пополнять товарно-материальные запасы на складах. Беспроводную технологию можно также использовать при составлении графиков погрузочно-разгрузочных операций и для отслеживания перемещений транспортных средств.

Вряд ли кто-нибудь сомневается в том, что и в будущем Интернет продолжит существенно влиять на логистику и управление цепями поставок. Например, электронная почта быстро становится вполне приемлемым, а по сути предпочтительным, методом общения всех участников цепи поставок. Уже сейчас ее используют практически повсеместно. Некоторые эксперты даже считают, что в любой момент времени от 40 % до 60 % интеллектуальной собственности компании хранится по различным адресам электронной почты. Поэтому так называемая «месть обиженных сотрудников» – полное удаление содержимого входящих почтовых ящиков электронной почты – может иметь поистине катастрофические последствия для компаний в случае разрушения связей с клиентами и/или удаления их заказов.

Следует сказать, что многие компании еще только ищут способы использования Интернета для более эффективного и результативного управления цепями поставок. Этот процесс, по-видимому, ускорится после того, как компании начнут уделять больше внимания непосредственно результатам использования информационных технологий, хотя сейчас их больше интересует технология как таковая. Некоторые эксперты полагают, что в настоящее время все еще остаются неиспользованными многие возможности, связанные с заменой в цепях поставок товарно-материальных запасов на информацию, – очень важное обстоятельство, если учесть, что Интернет обеспечивает практически бесплатный (или в крайнем случае очень дешевый) доступ к соответствующей информации. Имея это в виду, компании мирового класса, такие как Wal-Mart и General Electric, используют его для развития сети так называемых частных торговых бирж (РТХ) призванных координировать поток информации, охватывающий всех участников цепи поставок.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что правильно подобранный программный продукт обеспечит бесперебойный процесс в деятельности компании, автомобили не будут задерживаться в пути и прибывать вовремя, тем самым клиент, получивший полноценную и удовлетворяющую услугу, останется довольным.

Библиографический список

1. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Инновация> (дата обращения : 14.03.2017).
2. Горин, В. С. Анализ и принципы логистического обслуживания бизнеса и населения / В. С. Горин, А. А. Степанов // ЭТАП : экономическая теория, анализ, практика. – 2009. – № 1. – С. 82–96.
3. Горин, В. С. Что такое клиентоориентированная стратегия на рынке автотранспортных услуг, и для чего нужен портрет потенциального потребителя? / В. С. Горин, А. А. Степанов, М. А. Фадеев // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2007. – № 11. – С. 5–10.
4. Дудко, М. Тренды в логистике в 2016 году [Электронный ресурс] / М. Дудко. – Режим доступа : <http://logist.ru/articles/trendy-v-logistike-v-2016-godu> (дата обращения : 26.01.2016).
5. Курская, Т. Н. Анализ транспортно-экспедиционного обслуживания в современной России / Т. Н. Курская / Материалы 20-й Международной научно-практической конференции // Актуальные проблемы. – 2015. – № 2. – С. 182–185.

6. Петракова, А. В. Управление качеством продукции ТЭО / А. В. Петракова / Материалы 22-й всероссийской студенческой конференции // Проблемы управления. – 2014. – № 2. – С. 254–257.
7. Степанов, А. А. Развитие рынка транспортно-экспедиционного обслуживания в России / А. А. Степанов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2006. – № 15. – С. 142–147.
8. Федеральный закон от 30.05.2003 г. № 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 10.03.2017).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 378.621.31

Ю.Д. Александров

АНАЛИЗ РЫНКА ИНЖИНИРИНГОВЫХ УСЛУГ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

***Аннотация.** В условиях реализации стратегии модернизации электроэнергетики важную роль играет развитие инженерингового бизнеса, который находится в стадии формирования и развития. Показано, что за последние годы на рынке инженеринговых услуг в электроэнергетике появилось много новых игроков, что существенно обострило конкуренцию в этом бизнесе. Проанализированы основные сферы инженеринговой деятельности для компании ОАО «Всероссийский теплотехнический институт» (ВТИ).*

***Ключевые слова:** электроэнергетика, конкуренция, инженеринговые услуги, компании, рынок инженеринговых услуг.*

Yuriy Aleksandrov

MARKET ANALYSIS OF ENGINEERING SERVICES IN POWER INDUSTRY

***Annotation.** In the context of the implementation of the strategy of modernization of the electric power industry plays an important role in the development of the engineering business that is in a stage of formation and development. It is shown that in recent years in the market of engineering services in power industry, there are many new players that significantly exacerbated competition in this business. Analyzed the main spheres of engineering activity for the company JSC «VTI».*

***Keywords:** electricity, competition, engineering services, companies, market engineering services.*

В современных условиях рынок инженеринговых услуг является важной составляющей в экономике развитых и развивающихся странах, при этом важную роль для инженеринговых компаний играют государственные заказы. По данным, приведенным на Международной конференции «Инжиниринг в экономике России», мировой объем рынка инженеринговых услуг достиг в 2012 г. 530 млрд долл. США, что является удвоением размера рынка за шесть лет. По оценкам «NASSCOM» и «Booz & Co.», к 2020 г. объем рынка превысит триллион долларов США. В России объем внутреннего рынка инжиниринга оценивается в 1,5 трлн руб. а в 2020 г. он составит 2,8 трлн руб. [1].

Важную роль в развитии инженерингового бизнеса в России играет государственная поддержка. За последние годы в России приняты ряд документов, направленных на поддержку и развитие инженерингового бизнеса в стране. К их числу относятся: Поручение Президента Правительству РФ (от 15 февраля 2012 г.): «обеспечить принятие решений, направленных на развитие и поддержку отечественного инжиниринга, включая инжиниринг в отношении инновационных проектов и опытно-промышленного производства» [4], Приказ Минэкономразвития России № 220 от 24.04.2013 г. «О создании и развитии региональных центров инжиниринга для поддержки производственных предприятий и инженеринговых компаний малого и среднего бизнеса», деятельность которых направлена на формирование инфраструктуры инженерингового бизнеса, направленного на развитие и модернизацию и внедрение новых технологий, а также адаптацию научных разработок для промышленного производства, коммерциализацию технологий и знаний [5].

В настоящее время российский рынок инженеринговых услуг находится в стадии формирования и значительно уступает западному [2]. Активное развитие инжиниринга в нашей стране при-

шлось на 2006–2008 гг., когда на рынок вышло более двух десятков новых игроков, но способных выполнить проект «под ключ» среди них оказались считанные единицы, поэтому рынок до сих пор находится на этапе развития. У ряда новых инжиниринговых компаний отсутствует необходимый опыт, высококвалифицированный персонал, соответствующее оборудование. Это грозит застоем в инжиниринговом бизнесе, а многие компании могут уйти с рынка. Однако после возобновления спроса на инжиниринговые работы эту нишу могут занять иностранные компании. Преодоление последствий финансового кризиса, а затем и введенных против России санкций – это вопрос времени, поскольку рост промышленности страны невозможен без развития электроэнергетики на новой инновационной основе.

В России реализуется стратегия модернизации энергетической системы, направленная на повышение энергоэффективности. В базовом варианте Энергетической стратегии России на период до 2030 г. планируется ввести 109 ГВт новых тепловых электростанций (ТЭС), из них 75 % составят ТЭС, использующие в качестве топлива газ [6]. Большой объем инжиниринговых работ связан с реконструкцией и модернизацией действующих тепловых электростанций, теплоэнергетическое оборудование которых физически изношено более чем на 50 % и заметно отстает от мирового уровня по своим технико-экономическим показателям и развитию современных энергоэффективных экологически чистых технологий. Коэффициент полезного действия (*кпд*) энергоблоков, эксплуатируемых на отечественных тепловых электростанциях, сегодня не превышает 39 % (исключение составляют новые парогазовые установки с *кпд* до 59 %), в то время как в США, странах Европейского союза и Японии строятся и надежно работают пылеугольные энергоблоки с *кпд* 45–46 % и парогазовые установки (ПГУ) с *кпд* до 60 % [3].

Важным игроком на рынке инжиниринговых услуг является открытое акционерное общество «Всероссийский теплотехнический институт» (ОАО «ВТИ»), основные работы научно-технического характера которого выполняются на энергетических объектах теплоэнергетики, в нефтепереработке, атомной энергетике, жилищно-коммунальном хозяйстве. На тепловых электрических станциях (ТЭС) вырабатывается до 69 % электроэнергии в России в годовом исчислении. Основным направлением развития тепловой энергетики в мире является применение новых высокоэффективных технологий. Прежде всего, это мощные паросиловые энергоблоки (от 600 до 1100 МВт), рассчитанные на сверхкритические параметры пара, а также парогазовые установки на базе новейшего поколения высокоэффективных газовых турбин. Международным энергетическим агентством прогнозируется, что к 2020 г. в мире доля паросиловых энергоблоков на докритические параметры пара в общемировой установленной мощности тепловых электростанций (ТЭС) снизится с 70 % до 50 % [3]. В этой связи основные работы научно-технического характера ОАО «ВТИ» выполняются на энергетических объектах. На теплоэнергетику приходится более 60 % работ института. Приоритетными направлениями работ являются:

- наладка и освоение, испытание на электростанциях основного и вспомогательного энергетического оборудования;
- обеспечение надежной работы действующего оборудования и повышение его экономических и экологических показателей, включая разработку и освоение перспективных технологий, в том числе отечественных парогазовых установок единичной мощностью до 1000 МВт с *кпд* до 60 % и перспективных технологий с использованием топливных элементов, обеспечивающих *кпд* энергоустановок до 70 %, технологии экологически чистого использования твердого топлива и газоочистки, обеспечивающие близкие к нулевым выбросы SO_2 , NO_x и золовых частиц и других ингредиентов, включая улавливание из цикла CO_2 ;
- разработка проектных документов тепловых и пусковых схем, энергоблоков разного типа, систем водоподготовки и газоочистки, технических алгоритмов для автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУ ТП).

Из проведенного анализа следует, что работы ОАО «ВТИ» востребованы российским рынком теплоэнергетики на протяжении последних 25 лет; ОАО «ВТИ» имеет хорошие перспективы увеличения объема работ на рынке тепловой энергетики. Хорошие перспективы наращивания объемов инжиниринговых услуг имеет ОАО «ВТИ» и для компаний нефтегазового комплекса. Большинство нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) испытывают потребность в модернизации основных производственных мощностей в связи с высоким износом физически и морально устаревшего оборудования. Масштабная реконструкция уже реализуется на некоторых НПЗ, в инвестиционных программах заложены расходы на реконструкцию и модернизацию, направленные на увеличение глубины переработки топлива, и повышение экологических характеристик. В данном направлении институт имеет хорошие перспективы наращивания объемов работ по проектированию и техническому перевооружению систем водоподготовки и водоотведения, разработке и распространению новых технологий, обеспечивающих повышение надежности и экономичности теплового энергетического оборудования, востребованные потребителем, что позволяет говорить о хороших перспективах увеличения объемов работ в этой отрасли несмотря на высокую конкуренцию.

Анализируя перспективы развития инжиниринговых услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), следует отметить, что состояние основных фондов ЖКХ характеризуется высокой степенью износа. В данном направлении ОАО «ВТИ» может предложить организациям в сфере жилищно-коммунального хозяйства следующие виды услуг: разработку и оптимизацию схем теплоснабжения городов, разработку программ комплексного развития коммунальной инфраструктуры муниципальных образований, проведение энергетического аудита с разработкой энергетических паспортов, сжигание твердых бытовых отходов, разработку энергоэффективных технологий.

Перспективной сферой деятельности является также развитие инжиниринговых услуг для атомной энергетики России. В этой отрасли ОАО «ВТИ» успешно выполняет следующие работы: научно-техническое сопровождение производства рекомбинаторов водорода для энергоблоков атомных электростанций (АЭС) с водо-водяным энергетическим реактором (ВВЭР), исследование кинетики окисления циркониевых сплавов в потоке водяного пара, исследования по оптимизации конструктивных и режимных характеристик смешивающего подогревателя для реакторной установки «Брест», оптимизация параметров третьего контура по основному оборудованию энергоблока 4 БН-800 и энергоблока РУБН-1200 Белоярской АЭС-2.

Помимо анализа направлений деятельности по отраслям, немаловажным фактором является источник финансирования заказов и контрактов института. С точки зрения источников финансирования, заказчиков института следует разделить на государственных (бюджетных) и коммерческих. Доля государственного и коммерческого финансирования в выручке института по итогам 2014 г. соответственно составляет 30 % и 70 % [3]. За счет развития новых направлений деятельности института, таких как проведение энергетических обследований, а также разработка схем теплоснабжения муниципальных образований, ориентированных на федеральных, региональных и муниципальных заказчиков, финансируемых из бюджета, ОАО «ВТИ» в перспективе может увеличить долю государственного заказа в структуре выручки.

Анализ рынков инжиниринговых услуг позволил выявить следующие возможности деятельности для ОАО «ВТИ», направленные на рост объемов работ и диверсификацию риска: диверсификация портфеля проектов по заказчикам и отраслям, с сохранением приоритета крупнейших энергокомпаний, усиление присутствия Института в отраслях промышленной энергетики и ЖКХ с увеличением их доли в портфеле заказов в 3–5 раз, увеличение доли заказов из стран СНГ, Восточной Европы, Ближнего Востока, формирование гибкой ценовой политики, особенно по высоко конкурентным видам инжиниринговой деятельности, внедрение ротации кадров для обеспечения более полной загрузки отделений института, прогнозирование потребностей заказчиков по отраслям-

потребителям, формирование перечня научно-технических услуг, востребованных на рынках инжиниринговых услуг. Перечисленные выше направления можно рассматривать для ОАО «ВТИ» как перспективный рынок, на котором институт имеет хорошие конкурентоспособные предложения и высокие перспективы увеличения объемов работ.

Библиографический список

1. Материалы второй международной конференции «Инжиниринг в экономике России. Центры инжиниринга для развития отечественных предприятий» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.enginrussia.ru/Eng_navigator.pdf (дата обращения : 23.10.2016).
2. Мильто, А. В. Анализ современного состояния рынка инжиниринговых услуг в энергетической отрасли России [Электронный ресурс] / А. В. Мильто. – Режим доступа : <http://www.combienergy.ru/stat/955-Analiz-sovremennogo-sostoyaniya-rynka-injiniringovyh> (дата обращения : 18.01.2017).
3. Ольховский, Г. Г. Теплоэнергетические технологии в период до 2030 г. / Г. Г. Ольховский, А. Г. Тумановский // Известия Академии наук. Энергетика. – 2008. – № 6. – С. 79–94.
4. Поручение Президента Правительству РФ от 15.02.2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.01.2017).
5. Приказ Минэкономразвития России от 24.04.2013 г. № 220 (ред. от 16.05.2013 г.) «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.01.2017).
6. Энергетика России : взгляд в будущее (Обосновывающие материалы к Энергетической стратегии России на период до 2030 года) // М. : Энергия, 2010. – 616 с.

УДК 331

Т.Н. Горобец

О.Ю. Дорогина

АТТЕСТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МОТИВАЦИИ СУБЪЕКТА ТРУДА

Аннотация. В данной статье рассматривается важная проблема – системная работа предприятия по реализации аттестации сотрудников. Фундаментом предаттестационной работы на предприятии служит диагностический подход – определение мотивации персонала к труду. Определено, что выявление мотивации является наиболее информативным подходом, который обеспечивает повышение продуктивности трудовой деятельности, созданию интенции для профессионального развития.

Ключевые слова: мотивация, аттестация, субъект труда, организация.

Tatiana Gorobets

Olga Dorogina

CERTIFICATION OF PERSONNEL AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF MOTIVATION OF THE SUBJECT OF WORK

Annotation. The article discusses an important issue – the activities of the organization to conduct certification activities. In the basis of preparation of certification of employees of the organization is the diagnostic approach – definition of motivation to work. It is determined that the identification of motivation is the most informative approach, which promotes increase of efficiency of professional activity, creation of intentions for professional development.

Keywords: motivation, evaluation, the subject of work, organization.

Значимым факториальным условием продуктивности производственного процесса и его положительного результата служит аттестация сотрудников предприятия, причем основывается аттестационный процесс на системной, комплексной программе, основанной на компетентностном подходе. Аттестацию необходимо рассматривать как относительно самостоятельную систему, направленную на обеспечение мотивации труда, профессионального и личностного роста сотрудников, входящую как базисный компонент (подсистема) в систему управления кадрами. Аттестация своей конечной целью должна ставить повышение уровня профессионализма сотрудников, который зависит от уровня профессиональной компетентности. Это специфический вид компетентности – профессиональная компетентность как принадлежность по праву иметь знаниевую основу постоянной потенциальной готовности решать поставленные задачи и достигать поставленных целей (знание как содержательный компонент компетентности, а умение – процессуальный компонент) для этого требуется оперативное и мобильное знание, постоянный приток новой информации по кругу решаемых задач. Компетентность – (*competentia* – принадлежность по праву) – трактуется как обладание знаниями, позволяющими судить о чем-либо, высказывать веское, авторитетное мнение, осведомленность, авторитетность в определенной области [2].

С точки зрения проведения аттестационных мероприятий диагностика мотивации труда необходима для обеспечения возможности повышения уровня квалификации, развития профессионализма управленческого звена и сотрудников, создания кадрового резерва, что может служить фундаментом профессионального долголетия на индивидуальном уровне и перспективе развития предприятия [4].

Системность в реализации комплексной программы аттестации персонала создает условия для мотивации к трудовой деятельности. Следует отметить, что связующим звеном системы ком-

плексной аттестации персонала с системой управления является мотивационная готовность руководства кадров к формированию кадрового потенциала и мотивации повышения эффективности труда персонала. Руководство кадров обеспечивает проведение мероприятий по повышению квалификации сотрудников: обеспечение учебы на местах, рабочее прикомандирование на других (смежных) предприятиях, направление перспективных сотрудников, состоящих в кадровом резерве на учебу в учебные заведения по программам дополнительного образования, учебу по модели дистанционного обучения – это мощный мотивационный компонент для развития творческого потенциала группового субъекта труда [3]. Развитие творческого потенциала в системе повышения квалификации персонала становится резервом для реализации инновационных проектов сотрудников.

Основные принципы системного подхода в подготовке, проведении и формировании заключений и выводов с рекомендациями по созданию условий для повышения эффективности деятельности предприятия (в нашем исследовании) – это, прежде всего, диагностика мотивации к труду субъекта профессиональной деятельности в организации. Следующий компонент системного подхода – это диагностика готовности к проявлению своего потенциала сотрудниками предприятия и определение ценностно-смыслового компонента мотивации к труду.

Современный взгляд на аттестацию приводит исследователей группового субъекта труда к пониманию необходимости проведения предаттестационных мероприятий, отказа от прежней парадигмы «чистки кадров», «сокращения сотрудников» и «освобождения вакансий». Для реального повышения продуктивности деятельности организации кадровая служба должна ставить задачами проведения аттестации и подготовки к аттестации исследование всей структуры мотивации субъекта труда.

Предаттестационные мероприятия – это, прежде всего, на основе предварительного мониторинга документов и опроса экспертов формирование структуры новой мотивационной матрицы. Эта необходимость обуславливается запросом организаций на повышение продуктивности без привлечения материальных и финансовых ресурсов, – для роста эффективности кадровый потенциал возвращается в структуре системности подготовки аттестации (изучение личностного профиля субъекта труда в контексте ценностно-смысловой структуры на основе проведения анализа кадрового состава). Это условие диктует подготовку аттестации в плане отказа от прежних установок и учета новой правовой базы, экономических и социальных условий, психологических массовидных паттернов с изменением ценностных ориентаций, которые объективно влияют на формирование конгруэнтной современности мотивационной матрицы.

Подготовку аттестационных мероприятий в организации (на предприятии) необходимо проводить, начиная с разработки диагностического инструментария и научного определения критериев компетентности, т.е. использовать компетентностный и диагностический подходы. Исходя из данной диады (диагностический и компетентностный подходы), обязательным для понимания обследуемого объекта аттестационных мероприятий является определение понятия «организация». Социальная групповая организация определяется как «сознательно координируемое социальное образование с определенными границами и функционирующее на относительно постоянной основе для достижения общей цели или целей» [5].

В психологии труда принято считать, что организация (предприятие) имеет целевую структуру, системообразующим фактором которой является объединяющая все подразделения цель трудовой деятельности предприятия, а все происходящие в трудовой деятельности процессы являются целевыми. Объективность этапов создания, формирования, развития и завершения деятельности по достижении поставленных целей или при изменении социального запроса на данный вид деятельности предполагает закрытие предприятия и прекращение его деятельности. Сохранение организации, ее существования и возможного дальнейшего развития обеспечивается проведением непрерывного про-

цесса регистрации параметров и наблюдения деятельности предприятия и его персонала, влияния внешних и внутренних факториальных условий (по сравнению с исходными заданными критериями). Внутренние факториальные условия, детерминирующие сохранение и развитие организации, – это условия, обеспечивающие мотивацию субъекта труда как на индивидуальном уровне, так и на уровне группового субъекта труда [1].

Комплексную программу аттестации группового субъекта труда, основанную на диагностическом и компетентностном подходах, необходимо рассматривать как систему, направленную на обеспечение мотивации труда, профессионального и личностного развития. Реализация комплексной программы позволила разработать и применить модульную модель структуры мотивации субъекта труда. Модули: *концептуальная* и *операционная* мотивация развернуты в профессиональной и субъектной плоскостях деятельности работника (субъекта труда) и представлены четырьмя блоками: 1-й блок: субъектно-концептуальный – мотивационные программы, обеспечивающие содержательный аспект мотивации, метамотивацию, движущие силы развития субъекта профессиональной деятельности. 2-й блок: профессионально-концептуальный – мотивационные программы, обеспечивающие компетентностную мотивацию. 3-й блок: профессионально-операционный – мотивационные программы обеспечивающие функционирование личности и ее профессиональный рост. 4-й блок: субъектно-операционный – мотивационные программы, обеспечивающие реализацию социальной мотивации, как инструмента интеграции личности в социальное, профессиональное пространство.

Таким образом, аттестационные мероприятия разделяются на подготовительный этап и непосредственное проведение аттестации в организации, причем подготовка аттестационных мероприятий запрашивает принятие во внимание нескольких компонент. Во-первых, необходимо планомерно готовить организационно-методическое обеспечение аттестационных мероприятий, предварительно создающие условия развития мотивации персонала организации, а аттестация должна заключаться прежде всего в реализации цели по созданию кадрового резерва, обеспечивающего повышение эффективности труда в организации. Во-вторых, профессиографический анализ деятельности кадров организации как субъектов труда и модульная модель изучения мотивации позволили сделать вывод, что трудовая мотивация с изменением способа производства имеет тенденцию к иным детерминантам, запрашивает определение других критериев оценки деятельности субъекта труда и определяет факторы мотивации, в частности, аттестационные мероприятия и подготовка к ним являются важным фактором мотивации субъекта труда.

Библиографический список

1. Бакирова, Г. Х. Психология развития и мотивации персонала / Г. Х. Бакирова. – М. : Юнити-Дана, 2013. – 440 с.
2. Большой российский энциклопедический словарь (БРЭС) – новое универсальное справочное издание // Под. ред. В. И. Красных. – М. : АСТ, Астрель, 2005. – 589 с.
3. Горобец, Т. Н. Развитие творческого потенциала как фактор развития инновационных процессов в образовательном учреждении / Т. Н. Горобец / Материалы сборника трудов научно-практического семинара РАО и МГТУ им. Баумана «Российское образование в общемировом образовательном пространстве». – Москва-Тайбей-Синьчжу. – С. 12–18.
4. Горобец, Т. Н. Фундамент профессионального долголетия / Т. Н. Горобец, М. Ф. Секач // Психология для руководителя. – 2008. – № 10. – С. 23–25.
5. Кабаченко, Т. С. Психология в управлении человеческими ресурсами : учеб. пособ. / Т. С. Кабаченко. – СПб. : Питер, 2003. – 400 с. – ISBN 5-318-00457-1.

УДК 339.92

М.А. Иваненко

РЕАЛИЗАЦИЯ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ

Аннотация. Турбулентность экономической среды современного мирового хозяйства обуславливает необходимость поиска новых источников реализации внешнеэкономического потенциала Российской Федерации. Статья посвящена проблемам развития международных транспортных коридоров нашей страны, являющихся одним из важнейших факторов развития ее внешнеэкономических связей на современном этапе.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, транзитный потенциал, международные транспортные коридоры.

Mikhail Ivanenko

REALIZATION OF TRANSIT CAPACITY OF THE RUSSIAN FEDERATION ON THE BASIS OF DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL TRANSPORT CORRIDORS

Annotation. Turbulence of the economic environment of the modern world economy causes need of search of new sources of realization of the external economic capacity of the Russian Federation. The article is devoted to problems of development of the international transport corridors of our country which are one of the most important factors of development of its foreign economic relations at the present stage.

Keywords: transport infrastructure, transit potential, international transport corridors.

Развитие внешнеэкономического потенциала России в современных условиях глобализации неразрывно связано с оценкой перспектив реализации инфраструктурно-транспортного потенциала страны. Интеграционное, мультиплицирующее значение транспорта в условиях нарастающей нестабильности мирового хозяйства является фактором устойчивости национальной экономики. Поэтому проблемы достижения и удержания конкурентных преимуществ транспортной инфраструктуры все больше актуализируются. В современных условиях роль транспорта во внешнеэкономических связях страны возрастает. Последнее, по нашему мнению, просматривается в двух важнейших аспектах. Во-первых, с точки зрения реализации кластерного подхода к развитию эффективной и современной транспортно-логистической инфраструктуры, которая будет способствовать ускорению товародвижения и уменьшению издержек в международной торговле, во-вторых, учитывая необходимость последовательного интегрирования транспортного комплекса страны в глобальную сеть международных транспортных коридоров (МТК), роль которых в реализации транзитного потенциала и инновационной ориентации экономики неоспорима.

Участие России в МТК также следует рассматривать под углом повышения значения экономики страны в современном международном разделении труда (МРТ) и в общемировом пространстве транспортных коммуникаций. Мировую транспортную систему в последние годы все чаще используют в качестве инструмента лоббирования отдельных интересов некоторых стран, которые защищают свои позиции на международных энергетических рынках. Как пример можно привести обозна-

чение странами Европейского союза (ЕС) в качестве приоритетных некоторых энергетических МТК, конкурирующих с отечественными. Это ограничивает диверсификацию российских МТК и существенно снижает их внешнеэкономический потенциал. В частности, европейские энергетические транзитные коридоры Estlink и Swedlink, анонсированные в 2009 г., объем финансирования по которым в ЕС составляет 275 млн евро, предусматривал прокладку кабеля от энергетических систем Финляндии и Швеции в Прибалтику [4]. Данный коридор – альтернатива экспорту российской электроэнергии, несмотря на сравнительную дороговизну ее поставок из стран Скандинавии (т.е. здесь налицо значимость именно политического фактора для стран Прибалтики). К таким же политически ангажированным проектам следует отнести нереализованный проект газопровода Nabucco, железнодорожный коридор «Трасека» и пр.

В конечном итоге организация многих МТК связана с оказанием геополитического и геоэкономического воздействия на ту или иную страну, что, по безупречному мнению исследователей, актуализирует для нашей страны проблематику транспорта как важнейшего фактора обеспечения внешнеэкономической безопасности [11]. На наш взгляд, с учетом этого фактора актуализируется необходимость установления взаимосвязей направленности интеграции отечественной транспортной системы в систему МТК с приоритетами социально-экономического развития нашей страны.

В правовых документах последних лет, касающихся различных аспектов формирования и развития МТК с участием России, отсутствует обозначение приоритетных МТК, могущих позволить избежать геополитических рисков, а также способствовать развитию внешнеэкономической транспортной инфраструктуры страны. К таким МТК с участием стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и других зарубежных стран следует отнести железнодорожные континентальные (европейское направление) и трансконтинентальные («Транссиб», «Север-Юг») МТК. Особая роль, в частности, принадлежит МТК «Транссиб» «Запад-Восток». Согласно паспорту модернизации «Транссиба», утвержденному Правительством РФ, на период до 2018 г. совокупный объем инвестиций в проект составит около 560 млрд руб. [1].

Учитывая природно-ресурсные, географические и социально-экономические факторы, именно железнодорожной сети и инфраструктуре принадлежит опорная роль в реализации внешнеэкономического и транспортного потенциала страны [7]. Несмотря на то, что единая сеть железных дорог в рамках постсоветского пространства распалась, железные дороги России являются одной из крупнейших мировых транспортных систем, занимая третье место в мире после США и Китая по объемам перевозок и протяженности линий [13]. ОАО «Российские железные дороги» («РЖД») обладает современной телекоммуникационной средой, а грузонапряженность железных дорог страны превышает аналогичные параметры крупнейших зарубежных стран.

В исследованиях последнего времени [8] проводился комплексный анализ направлений интернационализации российского транспортного комплекса в мировую транспортную систему, что в целом, с учетом наших исследований, позволяет выделить такие базовые направления повышения эффективности железнодорожно-инфраструктурного компонента внешнеэкономического потенциала нашей страны, как формирование системы железнодорожной таможенно-транспортной интеграции в ЕАЭС, увеличение роли российских портово-железнодорожных кластеров в транспортной системе ЕАЭС, наращивание транзитного железнодорожного потенциала. При этом следует учитывать, что в ЕС железнодорожные контейнерные перевозки отнесены к приоритетным направлениям развития транспорта. Также необходимо принимать во внимание, что формирование оптимальной железнодорожной инфраструктуры в большей степени способствует развитию экономического пространства стран ЕАЭС, чем другие виды транспорта. К тому же транзитный потенциал грузооборота ЕАЭС оценивается на уровне ежегодно 220 млн т, а к 2020 г. возможности достичь показателя в 400 млн т [8].

Полноценная транспортная интеграция стран ЕАЭС посредством МТК на современном этапе осложняется по причине неудовлетворительного состояния национальных транспортных систем стран-членов, которые испытывают как серьезную изношенность, так и дефицит бюджетного финансирования. Инвестиционная программа, утвержденная межгосударственным советом ЕЭА, предусматривает реализацию 52 внутрирегиональных проектов строительства логистических центров, мостов и дорог до 2020 г., однако и этого явно недостаточно. С учетом того, что товарооборот между странами ЕАЭС в последние годы растет быстрыми темпами, без должного уровня развития инфраструктуры невозможно реализовать потенциал внешней торговли отдельных стран и углублять внутрирегиональную экономическую интеграции. К 2020 г. в ЕАЭС планируется завершение формирования единого рынка транспортных услуг и транспортной системы (Единое транспортное пространство ЕАЭС), от которого, по оценкам экспертов, ожидают серьезного экономического эффекта. Поэтому необходима разработка новых МТК между Азией и Европой, где ЕАЭС способен выступить транзитным центром межрегиональных наземно-морских и наземных коммуникаций [10].

В рамках ЕАЭС ключевая роль при формировании МТК должна быть отведена России как стране с наибольшим транспортным, внешнеэкономическим и транзитным потенциалом. Пока же роль отдельных видов транспорта, в частности, железнодорожного, в реализации транспортного и внешнеэкономического потенциала страны недооценена, равно как недооценена необходимость развития инфраструктурно-логистической компоненты этого вида транспорта. Несмотря на сложную геополитическую обстановку, наша страна играет ключевую роль среди других стран Содружества Независимых Государств (СНГ) в реализации потенциала железнодорожного транспорта. Если общая протяженность железнодорожных маршрутов между азиатскими и европейскими странами, пролегающих через нашу страну, составляет 15 тыс. км, на долю России приходится порядка 10 тыс. км этих маршрутов. За счет интеграции железнодорожной сети России в так называемый Панъевропейский транспортный коридор (англ. – PE), через территорию нашей страны проходят три важнейших МТК – I, II и III [6; 2]. Однако Панъевропейский коридор не полностью отвечает стратегическим экономическим интересам России, поскольку не позволяет некоторым российским регионам эффективно использовать его коммуникации для трансконтинентальных международных перевозок грузов. Поэтому насущной задачей является продление этих коридоров в Восточную Азию (Япония, Китай, Южная Корея), страны Ближнего Востока (Иран и другие государства Персидского залива) и Индию. Это будет в полной мере способствовать повышению транзитного потенциала нашей страны, росту внешнеторговых перевозок.

При этом, однако, имеются опасения, что планы «РЖД» по наращиванию объемов транзита по «Транссибу» не сделают его ключевым евроазиатским транспортным коридором, поскольку объемы перевозок в формате стран Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) во много превышают потенциал «Транссиба». Поэтому, по оценкам, необходимо строительство мощной железнодорожной транспортной системы с ежегодной пропускной способностью в размере 1–1,5 млрд т [5]. Если же пропускная способность «Транссиба» не изменится, то крупные азиатские транспортные компании и в дальнейшем будут увеличивать капиталовложения в развитие перевозок морским транспортом. В связи с этим планы по модернизации железнодорожных МТК должны быть более чем амбициозны.

Трансконтинентальные МТК «Север-Юг» и «Запад-Восток» по своим направлениям совпадают с межрегиональными маршрутами перевозок в России, где сконцентрировано более 80% населения страны, а также ее природно-ресурсного, сельскохозяйственного и промышленного потенциала. К тому же «Транссиб» является кратчайшим путем между Азией и Европой. Вместе с тем, актуальной проблемой остается обеспечение загрузки российских МТК постоянным объемом грузопотоков. Здесь очень сложная ситуация, поскольку грузопотоки уменьшаются, растет конкуренция со стороны перевозчиков из других стран, некоторые страны прилагают серьезные усилия по исключению международных потоков грузов с российской территории на другие, альтернативные маршруты. Кроме того, темпы внедрения в России

новых транспортно-логистических технологий невысоки, что снижает комплексность и скорость доставки грузов. Слабо налажено взаимодействие ОАО «РЖД», Министерства транспорта РФ и Федеральной таможенной службы в части таможенного контроля и оформления товаров. Часто изменяются железнодорожные тарифы, а правовая база перевозок требует существенного обновления.

Все указанные обстоятельства обуславливают рост таможенно-транспортных издержек, увеличение сроков доставки по международным направлениям и, в результате, переход к морскому способу транспортировки контейнерных грузов в обход нашей страны. Если анализировать конкретные показатели работы «Транссиба» в последние годы, то число транзитных контейнеров в 2009–2014 гг. возросло до 131 тыс. единиц. Рост конкурентоспособности перевозок контейнеров по «Транссибу» во многом был обусловлен за счет изменения мер тарифного регулирования. Так, начиная с 2014 г. на 42 % снижена ставка на грузоперевозки сорокафутовых контейнеров в Китай и через Брест (в обратном направлении) [10].

Серьезным барьером на пути развития транзитных перевозок является взаимное существование двух регулирующих систем: соглашения о международных железнодорожных перевозках (СОТИФ), участником которого Россия не является, а также Соглашения о международном грузовом сообщении (СМГС), которое использовалось в России и других странах постсоветского пространства. Действие двух разных соглашений предусматривает различия в порядке оформления грузов.

В целом в сегодняшних кризисных условиях, с учетом снижения объемов перевозок, необходим ряд организационно-экономических мер по развитию российского компонента «Транссиба» с целью все большего вовлечения в него транзитных грузов, а также повышению качества логистического и таможенно-транспортного сервиса. Как один из успешных проектов можно привести начало реализации в 2016 г. совместного проекта между Китайскими железными дорогами, «РЖД», «ТрансКонтейнер» порта г. Далянь по перевозкам грузов компании Samsung из г. Далянь в Россию (Калужская обл.) [3]. Данный проект позволяет более чем в три раза сократить время доставки, обеспечивая конкурентоспособность и пунктуальность по затратам. Это особенно важно с учетом исчерпания пропускной способности «Транссиба» (100 млн т. в год), объем перевозок по которому в 2015 г. составил уже 113 млн т. Поэтому начатая с 2013 г. компанией «РЖД» модернизация инфраструктуры Восточного полигона позволит к 2030 г. перевозить дополнительно свыше 65 млн т грузов [9].

Качественный прирост как транзитных, так и национальных грузопотоков через МТК «Транссиб» является одним из приоритетов Транспортной стратегии РФ на период до 2030 г. [10], а также связан с реализацией некоторых инфраструктурных проектов, в частности, нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий Океан» (ВСТО). В этой связи следует сказать о взаимосвязанности транспортно-инфраструктурных и энергетических компонентов развития МТК, поскольку от эффективного развития последних во многом зависит стабильность поставок энергоносителей и продукции нефтепереработки из России в зарубежные страны. Поэтому здесь следует говорить о транспортно-энергетических функциях МТК. Это, прежде всего, касается обеспечения сырьем перерабатывающих производств Поволжья, формирования на Дальнем Востоке новых нефтегазохимических кластеров, географической и товарной диверсификации экспорта энергоносителей. Здесь необходимо отметить следующие ключевые перспективные магистральные трубопроводные системы, роль которых в развитии МТК неоспорима: Балтийская нефтепроводная система (БТС), «ВСТО», «Северный поток», Прикаспийский газопровод.

Помимо «Транссиба», среди других значимых объектов транспортной инфраструктуры следует обозначить Северный морской путь (связывает кратчайшим путем Северо-Запад Европы с Азией, США и Канадой), по которому перспективной является транспортировка нефти с полуострова Ямал. Важную роль также играют и российские дальневосточные порты, имеющие прямой выход на «Транссиб» (например, Находка, Владивосток, Зарубино) [12]. Важно также учесть необходимость привлечения в российские МТК стабильных национальных и транзитных грузопотоков по трем клю-

чевым составляющим (контейнерному, зерновому и угольному), что обусловит формирование ряда логистических преимуществ МТК.

Первоочередной задачей реализации транзитного потенциала страны является формирование единых требований к объектам транспортной инфраструктуры, что позволит наметить единую стратегию модернизации этих объектов. Кроме того, проблемным вопросом остается улучшение инвестиционной привлекательности проектов в сфере транспорта (улучшение инвестиционного климата, уменьшение рисков и пр.). Необходимы адекватная оценка спроса на транзитные услуги в конкретных МТК и оптимизация трансграничных процедур в соответствии с зарубежной практикой. Неосвоенный внешнеэкономический транзитный потенциал нашей страны составляет около 15 млн TEU (англ. – twenty-foot equivalent unit, двадцатифутовый эквивалент) только по контейнерным перевозкам (это – до 20 млрд долл. ежегодного дохода для российских операторов) [5]. Поэтому стране необходима комплексная концепция развития МТК в России (по примеру той, которая утверждена для дальневосточных МТК «Приморье-1» и «Приморье-2»). Наконец, необходимо, чтобы правоприменительная практика в области формирования и развития МТК не отставала от соответствующих практик ведущих развитых стран.

Библиографический список

1. Балиев, А. Поезда загрузят по полной [Электронный ресурс] / А. Балиев // Российская Бизнес-Газета. – 2014. – № 972. – Режим доступа : <https://rg.ru/2014/11/11/transsib.html> (дата обращения : 15.02.2017).
2. Введение в курс мировой экономики (экономическая география зарубежных стран) / Е. Н. Смирнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КноРус, 2009. – 416 с. – ISBN 978-5-390-00359-6.
3. Дробышева, И. С дальним прицелом : как ДФО встраивается в международную систему перевозок [Электронный ресурс] / И. Дробышева. – Режим доступа : <http://dv.land/economics/s-dalnim-pritcelom> (дата обращения : 27.02.2017).
4. ЕС выделит 275 млн евро на энергопроекты стран Балтии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://m.rosbalt.ru/business/2009/01/29/613984.html> (дата обращения : 15.01.2017).
5. Злобин, Д. Непутевая дорога [Электронный ресурс] / Д. Злобин // Наша версия. – 2016. – Режим доступа : <https://versia.ru/rekonstrukciya-transsiba-mozhet-ne-opravdat-potrachennykh-na-neyo-milliardov> (дата обращения : 17.03.2017).
6. Международные транспортные коридоры ЕвразЭС : быстрее, дешевле, больше. Отраслевой обзор // Евразийский банк развития. – 2009. – 60 с.
7. 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.
8. Нехорошков, В. П. Интернационализация транспортного комплекса как фактор интеграции России в мировую экономику : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / Нехорошков Владимир Петрович. – М. : МГУ им. М.В. Ломоносова, 2015. – 48 с.
9. Рыбкин, В. БАМ и Транссиб работают на пределе пропускной способности [Электронный ресурс] / В. Рыбкин // Евразийский коммуникационный центр. – 2015. – Режим доступа : <http://eurasiancenter.ru/infrastructureexperts/20150505/1004085409.html> (дата обращения : 16.02.2017).
10. Транзитные контейнерные перевозки по Транссибу в сообщении с КНР растут опережающими темпами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gudok.ru/news/freighttrans/?ID=1314529> (дата обращения : 12.01.2017).
11. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года (в ред. Распоряжения Правительства РФ от 11.06.2014 г. № 1032-р) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/media/files/41d4e8c21a5c70008ae9.pdf> (дата обращения : 12.03.2017).
12. Харламова, Ю. Железнодорожный комплекс как фактор политической устойчивости государства / Ю. А. Харламова // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2010. – № 3. – С. 33-44.
13. Цыденов, А. С. Развитие международных транспортных коридоров на территории Российской Федерации / А. С. Цыденов // Транспорт Российской Федерации. – 2013. – № 1(44). – С. 3–7.
14. The World Factbook – Russia [Electronic resource] // CIA, 2017. – Mode of access : <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/rankorder/2121rank.html#rs> (accessed date : 16.03.2017).

УДК 331

А.И. Медведев

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА КАК ОСНОВНОГО ОБЪЕКТА СЕРТИФИКАЦИИ

***Аннотация.** В статье исследуется управленческий труд сравнительно с другими формами и видами труда членов организации. Рассмотрено функциональное назначение управленческого труда, а также его особенности. Затронут вопрос управленческого кадрового потенциала.*

***Ключевые слова:** управленческий труд, кадровый потенциал, особенности управленческого труда.*

Alexander Medvedev

THE SPECIFIC COMPETENCE OF ADMINISTRATIVE WORK AS THE MAIN OBJECT OF CERTIFICATION

***Annotation.** The article investigates administrative work in comparison with other forms and types of labor of members of the organization. The functional purpose of managerial work, as well as its features, is considered. The issue of managerial personnel potential is touched upon.*

***Keywords:** managerial work, staff potential, features of managerial work.*

Современные социально-экономические и социокультурные условия требуют изменения и характеристик профессиональной деятельности, в число которой входит и управленческая, приобретающая новые черты, существенно отличающиеся от ее классических форм. Неклассические формы организации управленческой деятельности обуславливают необходимость пересмотра старых представлений о требованиях к управленческому потенциалу персонала, поэтому можно предложить новую типологию управленческого потенциала персонала организаций и выработать методологические основания к соответствующим технологиям управления персоналом [3].

Нужно отметить, что доля работников, которые заняты управленческим трудом, растет как в мировых масштабах, так и в экономике нашей страны. На сегодняшний день доля управленческого персонала составляет в РФ третью часть всех занятых трудом, причем существует тенденция к росту. Такие же тенденции характерны также для большинства стран [4]. Работники выполняемого на современных предприятиях управленческого труда выполняют особую роль, воздействуя на все стороны деятельности трудового персонала и производства в целом. Подготавливая и принимая решения, управленческий персонал устанавливает не только цели и задачи для каждого конкретного предприятия или фирмы, но и определяет объемы выпускаемой продукции, обеспечивая на предприятии как экономическую, так и организационную, технико-технологическую, а также социальную сторону его деятельности. Именно от управленческого персонала и качества его деятельности зависит эффективность выполнения работы на предприятии и в целом его конкурентоспособность [1].

За последние несколько десятилетий после перехода нашей страны к рынку не только изменилось содержание функций управленческого персонала, но и возникли совершенно новые функции. При этом повысилась самостоятельность предприятий, исчезла или сведена до минимума регламен-

тация сверху. В таких условиях повысилась значимость и принципиальная необходимость управленческого труда, рациональность его организации [2].

Возможность оценить результаты управленческого труда и его качество исходит из сущности управленческого труда, которую можно представить как эвристическую, административную и операторную. Рассмотреть сущность управленческого труда можно через такие его признаки, как содержание, функциональное назначение и, наконец, результат [4]. Основной составляющей трудовой деятельности всего управленческого персонала в целом и руководителей специалистов в частности является эвристический труд как творческая основа всего трудового процесса [6].

Функциональное назначение эвристического труда определяет его как труд, который связан непосредственно с анализом и исследованиями, а также с разработкой рекомендаций, предложений и проектов. В качестве примера можно привести разработку стратегического плана по работе предприятия, разработку текущих планов деятельности предприятия, анализ всех показателей работы, а также совершенствование технологий и техники. Поэтому содержание эвристического труда связано с выполнением конструктивных и аналитических операций. В качестве результата эвристического труда выступает выработка разного рода управленческих решений и их принятие.

Функциональное назначение административного труда определяет его как специфический вид деятельности работников умственного труда и руководителей, а также других работников, которые выполняют функции управления поведением и деятельностью людей. Административный труд предусматривает выполнение сотрудниками организационно-административных операций разного вида. В качестве результата административного труда рассматривается обеспечение координации в деятельности исполнителей и коллективов [6].

Функциональное назначение операторного труда требует выполнение деятельности техническими исполнителями, поэтому сочетает в себе умственную работу с физической. Операторный труд является противоположностью эвристического труда, когда выполняются определенные стереотипные операции, имеющие детерминированный или предопределенный характер. Содержание операторного труда предусматривает выполнение разнообразных учетных операций, например, ведение журналов или статистического учета, осуществление обработки документов, копирования, размножения, хранения информации, ввода данных и их обработки в системе данных согласно заранее разработанным программам и другие виды работ. Результат операторного труда – возможность информационно обеспечить все процессы как на производстве, так и в труде и управлении [6].

Исходя из данных определений, функциональное назначение управленческого труда в целом определяет его как труд, который связан непосредственно с обеспечением всех специалистов и руководителей необходимой информацией и ее учетом. Второй особенностью сущности управленческого труда является специфичность предмета труда, так как это информация разного рода, поэтому управленческий труд еще называют трудом информационным. Форма информации может быть как устной, так и документационной, передаваемой в виде документов, чертежей, счетов, балансов, приказов, магнитных лент и дискет [5].

Третьей особенностью является необходимость и производительность управленческого труда, но с особой производительной формой, так как управленческий труд не создает непосредственно материальных ценностей, поэтому сложно оценить его производительную форму. При помощи управленческого труда осуществляют как технико-технологическую, так и организационную, а также финансовую подготовку производства, при которой совершенствуются методы работы, организуется деятельность всего управленческого персонала и стимулирование труда. Реализация деятельности управленческого персонала выражается в продуктах труда взятого за среднее статистическое совокупного работника, иными словами, результативность деятельности управленческого персонала – это результаты труда коллектива подразделения, предприятия или службы [6].

Четвертой особенностью управленческого труда является то, что его результаты с трудом поддаются выражению в количественной оценке, исключая только деятельность работников, занятых операторным трудом, поэтому результаты обычно оцениваются лишь косвенно – согласно показателям все производственной деятельности коллектива. Так, работу начальника цеха оценивают по результатам работы всего цеха, а деятельность основных технических исполнителей работ и специалистов – согласно показателям работы подчиненного им отдела или бюро. Различают качество работы по конечным результатам всего управленческого труда как систему показателей эффективности коллективного или индивидуального труда, которые отражают степень и уровень положительного воздействия управленческого труда управленческого персонала на результаты практической деятельности всего предприятия или же конкретных производственных подразделений. Качество работы по конечным результатам оценивается по выполнению на предприятии заданий по номенклатуре и объему, по прибыли, по количеству рекламаций, по ритмичности работы или же другим показателям [5]. Промежуточными результатами считаются выполненные чертежи или расчеты, а также разработанная организационная или техническая документация, которые представляют создание необходимой информации. Однако такие результаты не обладают свойствами конечных результатов – оценка эффективности осуществляется не исходя из количества распоряжений и документов, а исходя из прогрессивности и результативности разрабатываемых управленческим персоналом принимаемых решений, а также по степени их влияния на конечные результаты, достигнутые в производственно-хозяйственной деятельности предприятий или подразделений [2].

Пятой особенностью управленческого труда является то, что он плохо поддается процессам автоматизации и механизации, в особенности творческий труд. Исключением является только операторный труд, который легко поддается как механизации, так и автоматизации, однако в нашей стране этот механизм пока используется очень редко [5].

Управленческий кадровый потенциал включает в себя индивидуальные личностно-квалификационные характеристики отдельных групп работников, играющих важную, а в ряде случаев решающую роль в выполнении задач, поставленных перед трудовым коллективом предприятия. Например, это следующие группы работников, которые повышают и понижают кадровый потенциал:

- так называемая внутрифирменная управленческая элита (команда профессиональных менеджеров);
- высококвалифицированные работники, результаты труда которых составляют основной вклад в результатах деятельности предприятия;
- генераторы идей, лица, обладающие высоким уровнем стратегического и инновационного мышления;
- лица, имеющие личные связи в инстанциях и способные существенным образом отстаивать интересы предприятия в органах различных ветвей власти, финансово-кредитной сфере, средствах массовой информации и т.д. и вообще влиять на ход экономической деятельности;
- конфликтующие личности, являющиеся причиной ухудшения морально-психологического климата и возникновения конфликтных ситуаций (бюрократы, лица ярко выраженного девиантного поведения и т.д.);
- лица, составляющие так называемый кадровый балласт предприятия, т.е. работники, не имеющие видимых перспектив развития и обучения до уровня, требуемого современным производством [5].

Эффективность вовлечения управленческого потенциала промышленного предприятия в конечном итоге определяется тем, насколько грамотно расставлены руководители и насколько полно учитываются управленческие способности каждого из них в практической деятельности. Следовательно, из всего вышесказанного мы можем сделать следующие выводы: управленческий труд срав-

нительно с другими формами и видами труда членов организации имеет целый ряд особенностей, которые выражаются не только в характере и предмете самого труда, но и в его результатах и применяемых в нем средствах. Управленческий труд представляет собой умственный труд, состоящий из трех видов деятельности: организационно-административная и воспитательная, аналитическая и конструктивная, информационно-техническая – они участвуют в создании материальных благ и оказании услуг опосредованно, через труд других работников, предметом труда является информация, средством труда – организационная и вычислительная техника, результатом труда – управленческое решение.

Библиографический список

1. Бахматова, А. К. Методы оценки и анализа управленческой деятельности на промышленных предприятиях : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. К. Бахматова. – СПб. : Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, 2002. – 18 с.
2. Качалов, В. А. Системы менеджмента на основе ISO 9001:2008, ISO 14 001:2004, OHSAS 18 001 : 2007 и ILO-OSH 2001. Конспект системного менеджера. В 2-х т. Том 1 / В. А. Качалов. – М. : ИздАт, 2009. – 544 с.
3. Кудрявцева, Е. И. Управленческий потенциал персонала : методология оценки и применения / Е. И. Кудрявцева // Управленческое консультирование. – 2015. – № 8(80). – С. 66–75.
4. Кузнецова, А. Сертификация административно-управленческого персонала в условиях менеджмента качества [Электронный ресурс] / А. Кузнецова // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2011. – № 2. – Режим доступа : Справочно-правовая система «Гарант» (дата обращения : 12.03.2017).
5. Фаткин, Л. В. Развитие управленческого персонала промышленных предприятий [Электронный ресурс] / Л. В. Фаткин. – Режим доступа : http://www.auditfin.com/fin/2012/3/2012_III_09_07.pdf (дата обращения : 12.03.2017).
6. Шепель, В. М. Человековедческая компетентность менеджера. Управленческая антропология / В. М. Шепель. – М. : Дом педагогики, 2000. – 544 с.

УДК 355.753(597)

Нгуен Мань Кьонг

И.Н. Иванов

УПРАВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИМ РЕСУРСОМ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ ВЬЕТНАМСКОЙ НАРОДНОЙ АРМИИ

Аннотация. В статье представлена проблема управления эксплуатацией военной техники Вьетнамской народной армии. Сформулированы задачи по управлению техническим ресурсом и выявлены наиболее эффективные варианты решения.

Ключевые слова: ресурс, ремонт, безопасность, техника, эксплуатация.

Nguyen Man Kiung

Igor Ivanov

MANAGEMENT OF THE TECHNICAL RESOURCE OF MILITARY EQUIPMENT OF THE VIETNAMESE PEOPLE'S ARMY

Annotation. The problem of controlling the maintenance of military equipment of the Vietnamese People's Army is presented. The tasks on managing the technical resource have been formulated and the most effective solutions have been identified.

Keywords: resource, repair, safety, equipment, maintenance.

Проблема эффективного управления эксплуатацией вооружения и военной техники Вьетнамской народной армии всегда остро стояла перед командирами и начальниками всех уровней иерархии, вне зависимости от видов, родов войск и воинского формирования. Если в военное время все вооружение и военная техника используется с максимальной возможностью для решения боевых задач и экономические факторы почти не учитываются, то в мирное время такой подход неприемлем. Бюджет, выделяемый на военные цели в мирное время, весьма ограничен, что выдвигает на первый план вопросы повышения экономической эффективности управления эксплуатацией вооружения и военной техники. Неэффективное управление в данной сфере приводит к дополнительным финансовым расходам или к невыполнению боевых задач.

Эксплуатация военной техники в мирное время определяется режимами, в которых может находиться тот или иной объект соответствующего оборудования. В свою очередь режимы характеризуются совокупностью различных работ или процессов. Общая цель этих процессов – обеспечение работоспособности объекта, а также подготовка к применению его по прямому назначению. Поэтому их можно назвать эксплуатационно-техническими процессами. Таким образом, эксплуатация военной техники включает в себя два основных процесса: использование оборудования по назначению и процесс его технического обслуживания.

Важнейшей функцией управления эксплуатацией вооружения и военной техники является планирование, при котором необходимо учитывать следующие основные факторы: боевые задачи, решаемые с помощью того или иного объекта, состояние вооружения и военной техники на данный момент времени, возможности подразделения обеспечения (ремонт и техническое обслуживание) [1; 2]. Состояние военной техники во многом зависит от ее технического ресурса. Технический ресурс – это наработка объекта от начала его эксплуатации или ее возобновления после планово-предупредительного ремонта до наступления предельного состояния этого объекта. Предельное состояние – это такое состояние объекта, при котором его дальнейшая эксплуатация должна быть прекращена из-за неустранимых нарушений требований безопасности, снижения уровня работоспособности, или недопустимого снижения эффективности эксплуатации. В связи с этим под техническим ресурсом можно понимать интегральную оценку общего уровня технического состояния оборудования, измеряемую в единицах наработки. Для разных типов

оборудования наработка может быть измерена в различных единицах [3]: для трансформаторов – в годах, для выключателей – в количестве коммутаций, для автомобилей – в километрах пробега, для разных типов агрегатов – в часах. Рассмотрим несколько вариантов расхода технического ресурса.

1. Равномерный расход

Например, в дивизионе имеется 4 комплекса военной техники, которые используются одновременно с одинаковой интенсивностью, т.е. расход ресурса у них одинаковый (см. рис. 1).

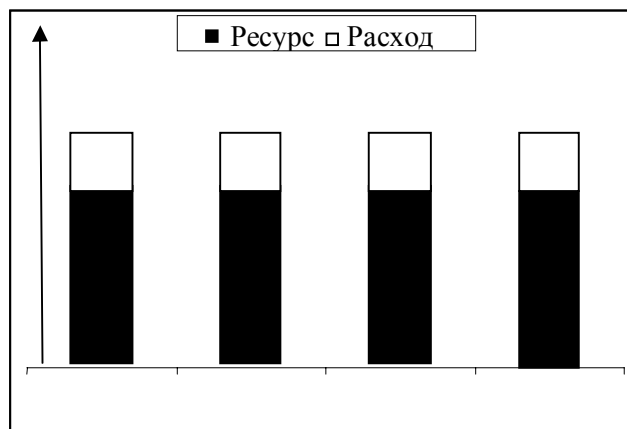


Рис. 1. Равномерный расход технического ресурса

Положительной чертой этого метода является простота при планировании и управлении процессом эксплуатации. Однако равномерный расход технического ресурса имеет ряд недостатков:

- при этом режиме через определенное время все четыре комплекса исчерпают свои ресурсы. Это приведет к тому, что в этот момент не будет ни одного комплекса в рабочем состоянии. Дивизиону, чтобы сохранить свой боевой потенциал, необходимо получить новые 4 комплекса;
- все эти комплексы одновременно потребуют восстановления своего ресурса (ТО и ремонт). Это приведет к очень высокой нагрузке на подразделение технического обеспечения;
- низкая экономическая эффективность из-за того, что для одного дивизиона нужно 8 комплексов, 4 из которых находятся на хранении.

Метод равномерного расхода технического ресурса применяется в основном для объектов, которые являются невозстанавливаемыми или неремонтируемыми.

2. Неравномерный расход со средоточением на группе объектов (см. рис. 2).

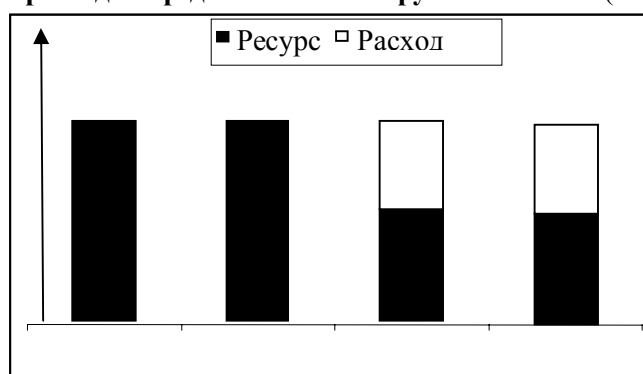


Рис. 2. Неравномерный расход технического ресурса со средоточением на 3 и 4 объектах

В этом случае к моменту окончания ресурсов у объектов 3 и 4 можно вводить в эксплуатацию объекты 1 и 2. Несомненно, данный вариант эффективнее равномерного расхода ресурса у всех объектов техники. Однако здесь следует предусматривать время на перевод объектов 1 и 2 из состояния хранения в рабочее состояние.

3. Неравномерный расход со средоточением на одном объекте (см. рис. 3).

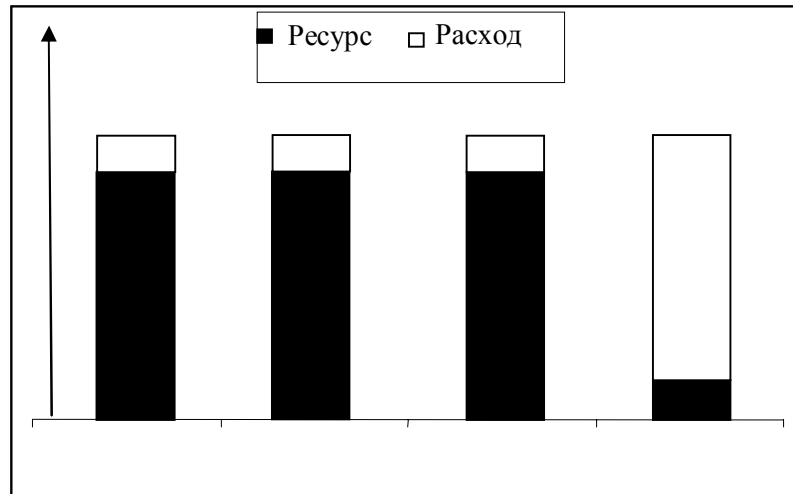


Рис. 3. Неравномерный расход технического ресурса со средоточением на объекте 4

В этом случае устраняется недостаток второго варианта, однако вновь возникают проблемы первого варианта.

4. Ступенчатый расход (см. рис. 4).

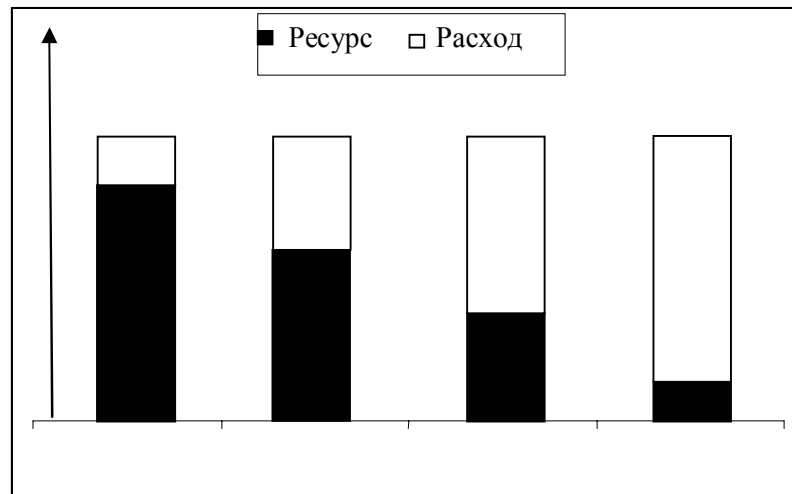


Рис. 4. Ступенчатый расход технического ресурса

Данный вариант представляется наиболее эффективным по следующим соображениям: дивизиону требуется всего 5 единиц техники (4 в работе и 1 в хранении), равномерная загрузка ремонтной службы.

Планирование расхода технического ресурса по ступенчатому графику можно обеспечить решением следующей задачи: планируется эксплуатация оборудования типа M , имеется n образцов оборудования типа M , D_i – остаток технического ресурса i образца оборудования типа M к моменту

планирования (от высокого до низкого) ($i = 1-n$), K_i – технический ресурс i образца оборудования типа M после эксплуатации ($i = 1-n$), T – общий требуемый расход ресурса всех образцов оборудования типа M для выполнения боевой задачи, T_i – расход ресурса i образца оборудования типа M .

Из вышесказанного:

$$T_i = D_i - K_i \sum_{i=1}^n T_i = T, \quad (1)$$

где ΔK_i – разница технического ресурса i образца оборудования типа M и $i + 1$ i образца оборудования типа M после выполнения плана ($\Delta K_i = K_i - K_{i+1}$).

Необходимо определить такое значение расхода ресурса i образца оборудования типа M (T_i), чтобы вся разница технического ресурса i образца оборудования типа M и $i + 1$ i образца оборудования типа M после выполнения плана (ΔK_i) были одинаковы.

Имеется 2 решения.

***Решение 1.** Дать ресурс n образца оборудования типа M после периода (K_n). Найти расход ресурса i образца оборудования типа M (T_i) и разницу технического ресурса i образца оборудования типа M и $i + 1$ образца оборудования типа M после выполнения плана (ΔK).

Расход ресурса n образца оборудования типа M $T_n = D_n - K_n$

Тогда:

Ресурс $n - 1$ образца оборудования типа M после периода:

$$K_{n-1} = K_n + \Delta K_n$$

$$T_{n-1} = D_{n-1} - K_{n-1} = D_{n-1} - K_n - \Delta K_n$$

Аналогично ресурс $n - 2$ образца оборудования типа M после периода

$$K_{n-2} = K_n + 2\Delta K_n$$

$$T_{n-2} = D_{n-2} - K_{n-2} = D_{n-2} - K_n - 2\Delta K_n$$

Ресурс 1^{ого} образца оборудования типа M после периода:

$$K_1 = K_n + (n - 1) \Delta K_n$$

$$T_1 = D_1 - K_1 = D_1 - K_n - (n - 1) \Delta K_n$$

Тогда:

$$T_i = D_i - K_i = D_i - K_n - (n - i) \Delta K_n \quad (2)$$

По (1):

$$\sum_{i=1}^n T_i = T$$

следует:

$$T = \sum_{i=1}^n D_i - nK_n - \Delta K \sum_{i=1}^{n-1} i$$

следует:

$$\Delta K = (\sum_{i=1}^n D_i - T - nK_n) / \sum_{i=1}^{n-1} i \quad (3)$$

Таким образом, из (3) мы получим разницу технического ресурса i образца оборудования типа M и $i + 1$ образца оборудования типа M после выполнения плана (ΔK).

Заменив ΔK – (3) в выражении (2), мы можем определить расход ресурса i образца оборудования типа M (T_i).

***Решение 2.** Дать разницу, и получим разницу технического ресурса i образца оборудования типа M и $i + 1$ образца оборудования типа M после выполнения плана (ΔK). Надо найти ресурс n образца оборудования типа M после периода (K_n) и расход ресурса i образца оборудования типа M (T_i).

Из решения 1 имеем:

$$T = \sum_{i=1}^n Di - nK_n - \Delta K \sum_{i=1}^{n-1} i$$

Тогда:

$$K_n = (\sum_{i=1}^n Di - T - \Delta K \sum_{i=1}^{n-1} i) / n \quad (4)$$

Таким образом, из (4) мы получим ресурс n образца оборудования типа M после периода (K_n).
Заменив K_n – (4) в выражении (2), мы можем определить расход ресурса i образца оборудования типа M (T_i).

Программа для решения 1:

```
DO c: \bacthang\data\query.qpr
общий_расход_ресурса=val (thisform.text1.text)
ресурс_n=val (thisform.text2.text)
n=recount ( )
суммаресурса=0
do while !eof ( )
сумаресурса=сумаресурса+посреднии.ресурс
skip 1
ENDDO
суммаi=0
for i=1 to n-1
сумаi=сумаi+i
endfor
шаг=(сумаресурса-общий_расход_ресурса – n*ресурс_n) /сумаi
go top
i=0
do while !eof ( )
repl next 1 посреднии.остатки with ресурс_n+шаг*i
skip 1
i=i + 1
enddo
go top
do while !eof ( )
repl next 1 посреднии.расход with посреднии.ресурс-посреднии.остатки
skip 1
enddo
brow
```

Программа для решения 2:

```
DO c: \bacthang\data\query.qpr
шаг=val (thisform.text2.text)
общий_расход_ресурса=val (thisform.text1.text)
```

```
n=recount ( )
сумаресурса=0
do while !eof ( )
сумаресурса=сумаресурса+посреднии.ресурс
skip 1
ENDDO
суммаi=0
for i=1 to n-1
суммаi=суммаi+i
endfor
ресурс_n= (сумаресурса-общий_расход_ресурса –шаг*суммаi) /n
go top
i=0
do while !eof ( )
repl next 1 посреднии.остатки with ресурс_n + шаг*i
skip 1
i=i + 1
enddo
go top
do while !eof ( )
repl next 1 посреднии.расход with посреднии.ресурс-посреднии.остатки
skip 1
enddo
brow
```

Выводы.

Таким образом, из всех представленных методов управления техническим ресурсом военной техники, наиболее эффективным вариантом является ступенчатый расход. Так как при нем наименьшее количество образцов военной техники для одного воинского формирования при определенной боевой задаче. Кроме того, этот вариант позволяет более равномерно распределять нагрузку на ремонтную службу. Данный метод имеет, по нашему мнению, наибольшие перспективы при организации эксплуатации военной техники Вьетнамской народной армии.

Библиографический список

1. Военный устав Вьетнамской народной армии // Народная Армия, 2010. – 590 с.
2. Устав по техническому обеспечению Вьетнамской народной армии // Народная Армия, 2010. – 190 с.
3. Ха, В. Н. Техническое обеспечение ПВО : учеб. пособ. // Военно-Техническая Академия Вьетнама, 2010. – 590 с.

УДК 65-05;656.078

В.А. Персианов

Т.Н. Гайноченко

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ В ПОДГОТОВКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Аннотация. Обоснованы требования и задачи подготовки управленческих кадров на современном этапе социально-экономического развития России. Сформулирована необходимость выделения нового научного направления – истории отечественной управленческой мысли – с целью формирования нового типа мышления чиновников государственного уровня. Предложено использовать базовые теоретико-методические положения системного подхода с учетом изменений структуры современной экономики. Подчеркнута роль и значение российской школы управления многомерными экономическими системами на основе отечественных достижений в синергетике.

Ключевые слова: стратегическое развитие, подготовка управленческих кадров, история отечественной управленческой мысли, системный подход, управление многомерными экономическими системами.

Vladimir Persianov

Tatiana Gainochenko

MORDEN STRATEGIC DIRECTIONS IN MANAGEMENT TRAINING FOR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA

Annotation. Reasonable demands and objectives of management training at the present stage of socio-economic development of Russia are justified in the article. It formulated the need for a new scientific direction – the history of domestic management thought – to form a new type of thinking state-level officials. It is proposed to use the basic theoretical and methodological position of system approach, taking into account changes in the structure of the modern economy. The role and significance of the Russian School of Management of multidimensional economic systems on the basis of domestic developments in synergy are highlighted.

Keywords: strategic development, management training, history of domestic management thought, system approach, management of multidimensional economic systems.

Важнейшей государственной задачей, ставшей перед Россией во всей своей сложности, является преодоление затянувшегося экономического кризиса и вывод страны на траекторию устойчивого развития. Сегодня, как и в годы первых советских пятилеток, первостепенное значение приобретает адаптированный к новым условиям лозунг: «В условиях инновационного развития России кадры решают все!». Прежде всего необходимо повысить качество общего и профессионального уровня подготовки государственных чиновников управленческого профиля с учетом изменений в условиях социально-экономического развития страны, в технологической и информационной сферах управления. Имеются в виду расширение и углубление взаимосвязей в сфере производства товаров и услуг с многообразием производственных и информационных технологий, интеллектуализация управленческих задач, глобализация процессов управления с охватом экономической, социальной, политической и других сфер управленческой деятельности.

Управление становится все более сложным многомерным процессом, требующим от управленческих кадров широкого спектра компетенций, глубоких профессиональных знаний и навыков. Университетское управленческое образование сегодня должно ориентироваться на решение таких задач, как:

- развитие общей методологической культуры менеджмента;
- использование междисциплинарного подхода как принципа обучения и организации учебного процесса (техника и технологии, экономика и финансы, экология и социология, право и другое);

- формирование навыков концептуального проектирования;
- использование методов и приемов, формирующих гибкость профессионального мышления, освоение междисциплинарных связей, готовность к изменениям во внутренней и внешней среде;
- переход к современным технологиям обучения, формирующим новые знания и навыки.

Совершенствуя методологию управленческого образования, повышая не только профессиональный, но культурный, духовно-нравственный и мировоззренческий уровень подготовки, необходимо в полной мере использовать как мировой, так и богатый отечественный опыт обучения специалистов в области менеджмента, а также проверенные многолетней практикой научные положения, выводы и традиции наших вузов. Управленческое образование не может успешно развиваться, если оно не изучает и не использует знания, накопленные в прошлом, так как «самое надежное в процессе общественной науки... смотреть на каждый вопрос с точки зрения того, как известное явление в истории возникло, какие главные этапы в своем развитии это явление проходило, и с точки зрения этого его развития смотреть, чем данная вещь стала теперь [6, с. 67].

Богатейший опыт советской теории управления сегодня по существу забыт, хотя все лучшее из этого опыта было бы весьма полезно реализовывать и использовать в современных условиях. Многие развиваемые в настоящее время учения, концепции, гипотезы в области управления имеют аналоги в прошлом советской управленческой мысли, и нередко эти «новые» подходы оказываются хорошо забытыми старыми. Поэтому важно знать и помнить положительные достижения и удачные находки прошлых лет. Естественно, столь же важно знание наших заблуждений и ошибок, надежно гарантирующее от их повторения. Уподобляясь же «Иванам, не помнящим родства», мы обрекаем науку на повторение прежних ошибок. Нельзя научиться решать свои задачи новыми приемами сегодня, если нам вчерашний опыт не открыл глаза на неправильность старых приемов. Нельзя забывать еще об одном аспекте – идеологическом. Незавершенность истории отечественной науки управления порождает преувеличение, а подчас и искаженное представление о достижениях западной управленческой мысли, развитие которой освещено значительно полнее, чем нашей собственной.

Изучение огромной монографической, учебной и журнальной литературы 1920–1980-х гг., исследование накопленного богатейшего теоретического материала позволяет сегодня поднять наше управленческое образование на более высокий теоретический уровень. В настоящее время, когда страна с большим трудом выходит из кризиса, настоятельной становится необходимость выделения нового научного направления – истории отечественной управленческой мысли. Ее предмет – процесс движения управленческой мысли, отражающий закономерности становления и развития производственных отношений в изменяющейся социально-экономической среде. Она должна изучать процесс возникновения, развития и смены различных концепций, эволюционирующих в зависимости от изменений производительных сил, производственных отношений и социально-политической обстановки в стране и в мире. В этом сложном, противоречивом сцеплении разнообразных течений и выстраивается цепь теоретических положений, определяющих общее состояние и главные направления развития теории управления на каждом этапе истории нашего государства.

Весьма важен в этой связи вопрос о периодизации процесса развития теории управления. Развитие теории – далеко не простое отражение процесса развития системы управления. Нельзя забывать и об активных обратных связях: появление новых прогрессивных представлений и идей должно освещать путь практике, способствовать постоянному улучшению механизма управления социально-экономическими системами разного уровня и производством и тем самым ускорять социально-экономическое развитие страны. Таким образом, связь процесса становления и развития теории управления экономикой не является «прямолинейной» и одномерной.

Во второй половине XX в. углубление территориального разделения труда, глобализация экономической деятельности, территориальная интеграция как в рамках национальных экономик, так и в

рамках межгосударственных интеграционных группировок дали стимул для дальнейшего развития концепции единого народнохозяйственного комплекса, получившей научное обоснование в СССР при централизованном управлении экономикой и имеющей продолжение в теории кластеров М. Портера. Структура современной экономики определяется не только взаимодействием и взаимовлиянием экономических субъектов, но также социальными и институциональными компонентами, обладающими культурно-историческими особенностями. Добиться подлинной эффективности управления такими системными образованиями комплексного характера можно усовершенствовав не только экономический механизм, но и сам тип управленческого мышления. Это мышление должно стать системным – тогда можно увидеть в экономике живой (хотя и не всегда и не во всем гармонично развитый) организм, состоящий из элементов, находящихся в системе сложного взаимодействия.

Приметы нового системного подхода к проблемным вопросам экономики в 1960–1970-х гг. в нашей стране были видны во многом. Это и крупные народнохозяйственные программы межотраслевого характера (достаточно назвать Продовольственную и Энергетическую программы), и районные, областные агропромышленные объединения, созданные для того, чтобы преодолеть ведомственную разобщенность разных структур сельскохозяйственного производства, и территориально-межотраслевые объединения, в которых увязывается развитие разных отраслей в пределах региона на основе взаимно экономической заинтересованности, это и временные научные коллективы для решения крупных теоретических и народнохозяйственных проблем, в которые входят специалисты разных областей и знаний. Под системным подходом понимают метод исследования, разработанный в общей теории систем, при котором изучаемый объект рассматривается как единое целое. Ее родоначальниками считают западных ученых: Норберта Винера с его универсальным принципом обратной связи, Уильяма Росс Эшби и Людвига фон Берталанфи, а в СССР – академика П. К. Анохина, М. Ф. Антонова, Л. Ларуша [4; 2; 5].

Вместе с тем следует отметить расхождения в понимании систем между западными учеными, которые считали главным свойством системы «взаимодействие множества компонентов» или их «упорядоченное взаимодействие» [4], и советскими учеными. Например, советский нейрофизиолог П. К. Анохин, основоположник теории функциональных систем [1], писал: «Включение в анализ результата, как решающего звена системы, изменяет общепринятые взгляды на систему вообще и дает новое освещение ряду вопросов, подлежащих глубокому анализу. Прежде всего, оказывается возможным как всю деятельность системы, так и ее возможные изменения представить целиком в терминах результата, что еще более подчеркивает его решающую роль в поведении системы» [цит. по 8]. Полезный результат как механизм, освобождающий компоненты системы от избыточных степеней свободы и выступающий источником их упорядоченного взаимодействия, был принят за основу управления социально-управленческими системами в качестве системообразующего фактора. Российская управленческая школа считает результат функционирования системы инструментом ее самоорганизации, а доминирующая на конкретном историческом этапе развития мотивация выступает в роли направляющей развития. Синтез доминирующей мотивации и исторической памяти о возможности ее удовлетворения создает более или менее очерченное представление о желаемом результате. Это формирует целевую модель, достижению которой подчиняется дальнейшая логика системы. Идеальная модель результата действия, благодаря обратной связи, сравнивается с реальным результатом и корректируется организационно-управленческими инструментами с учетом институциональных особенностей системы. Таким образом, развитие способности к предвосхищению или предвидению является главным профессиональным качеством управленческих кадров.

В качестве исходной теоретико-методологической базы системного подхода предлагаются следующие положения [3].

1. Организация представляет собой общеприродную закономерность, проявляющуюся в качественно различных формах на разных уровнях развития материи.
2. Организация и развитие проявляются в особом роде объектах-системах, т.е. организованных совокупностях элементов и связей между ними.
3. Исследования развивающихся систем следует начинать с высших форм социально-экономических систем, поскольку на высших уровнях более полно раскрываются законы, проявляющиеся на низших уровнях.
4. В любой системе следует различать, как правило, две подсистемы, находящиеся между собой в состоянии взаимодействия (обмена).
5. Сущность взаимодействия всегда заключается в обмене, количественной его характеристикой служит интенсивность обмена (для производственных систем – производительность), количественная характеристика определяется не только количественным наполнением системы, но и качеством системы – ее структурой, выражаемой набором изменяющихся элементов и связей между ними, повышение интенсивности обмена по мере повышения уровня организации (улучшения структуры) есть механизм процесса перехода качества в количество и обратно.
6. В производственных системах следует различать технологическую и информационную сферы. Причем в последней нужно различать пять основных функций: руководство, организацию, планирование, регулирование и управление.
7. Руководство заключается в определении цели и критериев движения системы.
8. Планирование есть выработка пути к достижению поставленной цели.
9. Организация есть действие, направленное на установление исходной структуры (организация выступает как часть планирования и как живая организаторская работа в процессе производства).
10. Регулирование есть действие, направленное на поддержание заданной производительности системы в рамках установленной структуры.
11. Управление есть действие по изменению структуры, направленное на повышение производительности системы.
12. Критерии системы объективны и не могут выбираться произвольно, их установление требует не формального акта, а содержательно-сущностного исследования.
13. Знание внутренних возможностей системы и тенденций развития внешней среды позволяет сделать систему целенаправленно развивающейся, системы – высший этап в развитии систем, характеризующийся наибольшей производительностью и устойчивостью.
14. Задача заключается в превращении каждого предприятия, отрасли и экономики в целенаправленно развивающиеся системы.
15. Исследование системных объектов требует специального системного метода исследования, представляющего собой не что иное, как конкретную (прикладную) диалектику.
16. Исследовать нужно не явление или предмет как таковой, а объект как целостность (систему).
17. Начинать исследование нужно не с гипотез и дефиницией, а с материального объекта.
18. Объект нужно видеть внутренне не однородным (структурным), части которого (предметы) и взаимосвязи между ними изменчивы.
19. Исследование нужно начинать с высшего этапа развития объекта, с его наиболее развитой формы.
20. Руководствоваться нужно не формальной логикой, а законами развития природы и общества.
21. Начинать исследования нужно не с форм, не с аксиом, а с выявления содержания сущности объекта.
22. Конечным результатом исследования должно быть установление количественной зависимости между содержанием и сущностью объекта.

23. Математически нельзя описать явление или процесс как таковые. Можно описать количественно только объект и его изменения. Его математическая модель есть зависимость количества сущности (производительности) от качества содержания (структуры).

24. Исследовать нужно сам объект, а не общепринятые представления о нем, отражающие прошедшие ступени развития объекта.

25. Критерием истинности исследования может служить только практика – не существующая, не та, от которой отпирался исследователь, а та, к которой должен выйти объект в своем развитии. Исследование, совершающее порочный круг от отсталой практики через теорию снова к отсталой практике, не может быть признано научным.

Чем сложнее управленческая задача, чем шире круг вопросов, входящих в сферу управленческой деятельности, тем острее ощущается потребность решать их целенаправленно, взаимосвязано, т.е. системно. Системный подход признан универсальным методом решения различных научных и практических задач. Это по существу «прикладная диалектика», содержание которой в сжатой форме раскрывает В. И. Ленин в дискуссии о профсоюзах в 1921 г.: «Чтобы действительно знать предмет, надо ухватить, изучить все его стороны, все связи и «опосредствования». Мы никогда не достигнем этого полностью, но требования всесторонности предостережет нас от ошибок и от омертвления. Это, во-первых. Во-вторых, диалектическая логика требует, чтобы брать предмет в его развитии, «самодвижении» (как говорит иногда Гегель), изменении. В-третьих, вся человеческая практика должна войти в полное «определение» предмета и как критерий истинны и как практический определитель связи предмета с тем, что нужно человеку. В-четвертых, диалектическая логика учит, что «абстрактной истины нет, истина всегда конкретна», как любил говорить вслед за Гегелем покойный Плеханов» [7, с. 290].

Системный подход, таким образом, не просто модное словосочетание. За ним стоит серьезная теория, основы которой были заложены видными отечественными и зарубежными учеными. Многомерность экономических систем, формирование единого экономического пространства стимулировало дальнейшее развитие этого научного направления – синергетики, изучающей закономерности взаимообусловленного развития многомерных территориальных комплексов. Это уровень новой культуры мышления. Он позволяет строить сложное дерево целей, постоянно соотносить конкретную цель любого действия с целью более высокого порядка и не упускать ее из вида.

В условиях современной России особо важное значение в процессах управления приобретают два фактора: ответственность за результаты своих управленческих решений и прогресс как движение в будущее по пути совершенствования и развития окружающего мира, общественных условий и самого человека. Чтобы добиться этого нам необходимо: остановить регресс во всех сферах общественной жизни, овладеть рычагами управления экономическими и социальными процессами, привести в действие механизмы культурно-исторического прогресса.

Критически важным компонентом формулы прогресса является система высшего образования, причем важно соблюдение эволюционных правил развития, которые требуют опережающих темпов роста междисциплинарных знаний по сравнению с отраслевым знанием, фундаментальных знаний по сравнению с темпами роста прикладных знаний. Междисциплинарный подход и фундаментальность управленческого образования в сочетании с отраслевым и прикладным знанием в различных секторах народного хозяйства нашей страны, в частности на транспорте, были и остаются визитной карточкой Государственного университета управления. Успешность деятельности такого типа вуза не может определяться критериями, применимыми к отраслевому вузу, дающему прикладные знания. Если образование в прикладном вузе строится на принципе скорейшей окупаемости вложенных средств и формирует конкретные стандартные знания, умения и навыки, то фундаментальный вуз генерирует знания, которые еще не востребованы в настоящее время на рынке, в частности,

по причине не возможности их генерирования только исходя из рационального практического опыта. Фундаментальное управленческое образование способно придать ускорение процессам повышения уровня организации социально-экономических систем. Следовательно, задачей профессорско-преподавательского состава такого вуза является развитие творческих способностей обучаемых, формирование теснейших связей между студентами и преподавателями через систему научных конференций, комплексных межкафедральных научных работ, научных олимпиад и конкурсов. Деятельность фундаментального вуза чувствительна к таким факторам, как сохранение памяти системы, воплощенной в профессорско-преподавательских кадрах, которые требуют длительного времени для «научного созревания» и не могут возникнуть на пустом месте только за счет финансовых вложений.

В кризисных условиях способность перехода на новую стадию развития снижается при росте специализации системы и адаптации ее к определенной стадии или условиям развития. Можно с уверенностью сказать об управленческих кадрах, занятых в транспортно-логистическом комплексе страны и прошедших обучение на транспортных кафедрах Государственного университета управления, что они составляют тот резерв устойчивости отрасли, который позволял осуществлять скрытое субсидирование других отраслей экономики в период ее рыночных трансформаций. К сожалению, этот резерв заканчивается и нового избыточного разнообразия в подготовке управленческих кадров, владеющих теоретико-методологической базой системного подхода, не возникает. Только преодоление этих тенденций будет способствовать формированию нового жизненного уклада, основанного на осознанном целеполагании и эффективном управлении социально-экономическими процессами. Только поддержка фундаментального образования на государственном уровне может создать условия, при которых ни что не может принести человеку большего удовлетворения, чем свободно избранный им творческий труд в едином и справедливом социально-экономическом пространстве.

Библиографический список

1. Анохин, П. К. Очерки по физиологии функциональных систем / П. К. Анохин. – М. : Медицина, 1975. – 447 с.
2. Антонов, М. Ф. Нравственность экономики : публицистические заметки / М. Ф. Антонов. – М. : Молодая гвардия, 1984. – 190 с.
3. Белов, И. В. Развитие экономической теории транспорта в СССР. Исторический опыт, современные проблемы и решения, взгляд в будущее / И. В. Белов, В. А. Персианов. – М. : Транспорт, 1993. – 415 с.
4. Берталанфи, Л. Общая теория системы. Обзор проблем и результатов / Л. фон Берталанфи. – М. : Наука, 1969. – С. 23–82.
5. Ларуш, Л. Физическая экономика / Л. Ларуш. – М. : Научная книга, 1997.
6. Ленин, В. И. Полн. собр. соч. Т. 39 / В. И. Ленин. – М. : Издательство Политической литературы, 1970.
7. Ленин, В. И. Полн. собр. соч. Т. 42 / В. И. Ленин. – М. : Издательство Политической литературы, 1970.
8. Рейф, И. П. Анохин и Л. Берталанфи : системный подход с позиции нейрофизиолога / И. Рейф // Наука и жизнь. – 2016. – № 11. – С. 36.

УДК 69.003:65.014

Е.В. Савоскина

О.Д. Бурлакова

МЕРЫ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА (НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. В статье дается описание влияния факторов, являющихся наиболее значимыми в Самарской области: подорожание строительных материалов, снижение покупательской активности, которые не позволят резко нарастить объемы строительно-монтажных работ, а значит строительная отрасль в течение последующих лет будет находиться в состоянии рецессии. Проведенный авторами анализ практической деятельности строительной организации, функционирующей в рамках Самарского региона и выполняющей функции заказчика-застройщика, реализующей проекты с разными схемами финансирования, показал, что предприятию для выживания на строительном рынке необходимо реализовывать разнопрофильные проекты и в своем численном составе задействовать специалистов по разным направлениям. Наряду с объектами, финансируемыми из бюджета, в портфель заказов следует включать проекты, финансируемые из других источников.

Ключевые слова: бюджетное финансирование, риск, коммерческое финансирование, метрополитен, рентабельность продаж.

Elena Savoskina

Olga Burlakova

MEASURES OF MANAGEMENT ACTIONS USED IN THE PROCESS OF IMPLEMENTATION OF THE INVESTMENT PROJECT (FOR EXAMPLE, THE CONSTRUCTION ORGANIZATIONS OF SAMARA REGION)

Annotation. The article gives a description of the factors that are most significant in the Samara region – price hike of construction materials, reduced buying activity, which won't drastically increase construction and installation work, which means the construction industry during the next years will be in recession. The authors conducted the analysis of practical activities of construction organizations performing the functions of customer-builder and implementing projects with different funding schemes, which showed that the company for survival in the construction market is necessary to implement various projects and in its numerical strength to provide expertise in different areas. The organization should be included in the portfolio of projects funded from other sources, except for facilities financed from the budget.

Keywords: budget Finance, risk, commercial Finance, metro, profitability of sales.

В последние годы под влиянием внутренних негативных факторов (недостаточность финансирования, высокие налоги, неплатежеспособность заказчиков и рост стоимости строительных материалов) происходит снижение эффективности деятельности строительного комплекса Самарской области [8, с. 184]. Оценивая ситуацию, сложившуюся в строительной отрасли за последние три года,

можно сказать, что 2014 г. для строителей был довольно успешным. Крупные и средние строительные компании Самарской области были обеспечены заказами на 8 месяцев вперед. Из всего количества зарегистрированных строительных организаций загруженность составляла [2]:

- 64 % имеют загруженность в соответствии с производственными мощностями;
- 7 % организаций загружены менее чем на 30 % своих мощностей;
- 12 % были загружены на 90 %.

Под влиянием факторов, сдерживающих рост строительства (высокий уровень налогов назвали 39 % опрошенных, большое количество конкурентов назвали 30 % респондентов, неплатежеспособность населения назвали 27 % руководителей) скорее всего, строительный рынок ожидает спад на 15–20 % [7]. Среди прочих факторов, являющихся наиболее значимыми, – подорожание строительных материалов в связи с введенными санкциями, снижение покупательской активности.

В последующие годы ожидается снижение объемов строительно-монтажных работ (СМР) по крупным объектам не только за счет сложившихся условий, описываемых ранее, но и за счет проблем, связанных с нехваткой собственных финансовых ресурсов и ресурсов в бюджетах различных уровней. Это окажет решающее влияние на деловую активность и не позволит резко нарастить объемы СМР, а значит можно говорить о том, что в течение последующих лет строительная отрасль будет находиться в состоянии рецессии.

В связи с кризисными условиями все больше строительных организаций стремятся к тому, чтобы выстроить свою деятельность на основе государственно-частного партнерства в этом случае финансовые потоки формируются, в том числе на основе бюджетного финансирования. Конечно, финансирование из бюджета привлекательно тем, что наверняка будут оплачены работы в полном объеме, в установленные и согласованные сроки.

Разница нерегулярного финансирования в этих двух видах состоит в том, что при бюджетном финансировании денежные средства поступают только при наполняемости местного бюджета, а при коммерческом – строительство объекта начинается, только если у заказчика есть собственные и заемные денежные средства, т.е. он полагается только сам на себя.

Проанализируем соотношение трудностей, возникающих при коммерческом финансировании. Как видно из диаграммы (см. рис. 1), наибольшее влияние на задержку строительства оказывает нерегулярное финансирование строительства, а наименьшее – большие затраты на переквалификацию сотрудников.

Проводя сопоставление факторов между двумя вариантами финансирования можно сделать вывод, что решающее влияние на мнение руководителей строительных организаций оказывает фактор нерегулярного финансирования. При бюджетном финансировании его влияние снижается в 2 раза. Несмотря на то, что бюджетное финансирование является привлекательным, есть определенные трудности и риски, рассмотрим их историю образования на примере строительства метрополитена [6] в Самаре. Его строительство было начато в 1982 г. строительной фирмой Куйбышевметрострой, с целью доставки рабочих из центра города к заводам в район Юнгородок [6]. В нем располагались такие крупные заводы, как Авиационный, «Гидроавтоматики», Государственный подшипниковый, завод им. Фрунзе и др. Финансирование стройки велось в основном за счет федерального бюджета. В последующие годы, начиная с 2002 г., финансирование строительства метро велось из областного и федерального бюджета в равных долях. Но в 2008 г. последовал кризис, и на уровне Правительства Российской Федерации было принято решение до 2013 г. финансирование из федерального бюджета приостановить. Однако до настоящего времени денежные средства на строительство метро выделяются лишь из областного бюджета.



Рис. 1. Трудности, возникающие при коммерческом финансировании
(составлено по данным опроса строительных организаций Самарской области)

В случае бюджетного финансирования строительства распределение факторов более равномерное (см. рис. 2).



Рис. 2. Трудности, возникающие при бюджетном финансировании
(составлено по данным опроса строительных организаций Самарской области)

Заказчиком на строительстве метро выступает Министерство строительства Самарской области. Метро является дорогостоящим и уникальным объектом [1]. Учитывая то, что финансирование стройки ведется только из областного бюджета, поэтому средства выделяются по мере его наполняемости, т.е. в начале года средств практически не бывает, и увеличивается финансовое обеспечение к концу года. Однако строительство объекта необходимо вести непрерывно, т.е. генеральный подрядчик в начале года из-за отсутствия финансирования вынужден привлекать собственные оборотные средства, а также заемные, а в конце года при увеличении лимита финансирования ему приходится

привлекать субподрядчиков для полного освоения выделенных средств. Поэтому планировать работы необходимо не на один год, а как минимум на три-четыре года, так как строительство связано с ограничением жизнедеятельности города, городских служб, с безопасностью близлежащих зданий и сооружений. Также необходимо осуществлять своевременное проектирование, позволяющее зарезервировать под строительство земельные участки, которые в последние годы необоснованно занимались под жилищное строительство и прокладку инженерных коммуникаций.

Предприятию, чтобы выжить на строительном рынке, необходимо заниматься многопрофильными строительными работами, переквалифицируя рабочих, а также иметь в своем численном составе специалистов по разным направлениям в строительстве. Поэтому необходимо наряду с объектами, финансируемыми из бюджета, искать работы, финансируемые (субсидированные) из других источников. Ранее упомянутая строительная фирма Куйбышевметрострой вела работы исключительно на строительстве метро, в результате чего это привело к банкротству. В 2002 г. на строительство метро был привлечен другой генеральный подрядчик – ГК «Волгатрансстрой» и, в частности, была создана фирма АО «Волгатрансстрой-Метро» [6].

АО «Волгатрансстрой-Метро» ежегодно в начале января подписывает дополнительные соглашения и графики к государственным контрактам на строительство метро в Самаре, где определяется лимит финансирования на текущий год. На момент подписания этих документов, АО «Волгатрансстрой-Метро» не имеет полной информации об объеме бюджетных средств, которые будут выделены для реализации государственных контрактов и необходимость освоения которых в текущем году предстоит государственному подрядчику. Поэтому наряду со строительством метро она начала заниматься другими работами: в 2014–2015 гг. занималась строительством на Нефтеперерабатывающем заводе в г. Сызрань, с 2014 г. и по настоящее время ведет работы в г. Новокуйбышевск также на Нефтеперерабатывающем заводе, строительством метро в г. Москва.

При строительстве так же существуют вопросы по сносу жилья. Например, для строительства метро Самарская необходимо снести дома по нечетной стороне ул. Самарская от № 219 до № 269. Всего необходимо переселить 119 семей из 21 дома. Ориентировочная стоимость отселения находится в пределах 250 млн руб. Кроме того, необходимо произвести снос домов № 215 и № 207 по ул. Самарская, которые являются памятниками культуры.

Анализ объектов, реализуемых АО «Волгатрансстрой-Метро» в течение последних трех лет, позволяет сопоставить рентабельность продаж по коммерческим и бюджетным проектам. Этот показатель определяют налоговики при проведении проверок, он характеризует долю прибыли в каждом вложенном рубле [3]. Расчет фактических значений в разрезе проектов представлен в таблице 1.

Полученные в организации данные говорят, что самым доходным проектом, несмотря на все трудности, связанные с его реализацией, становятся проекты, финансируемые за счет средств бюджета.

Таблица 1

Характеристика реализуемых к 2016 г. проектов*

Наименование	Условие оплаты	Себестоимость, тыс. руб.	Прибыль от продаж, тыс. руб.	Рентабельность продаж, %
«Метро в г. Самаре»	Выделение аванса на приобретение материалов в пределах 30 % от плана работ, оплата выполненных работ в начале следующего месяца в течение 5 дней после подписания КС-2 и КС-3	420 215	265 036	63,07

Окончание таблицы 1

Наименование	Условие оплаты	Себестоимость, тыс. руб.	Прибыль от продаж, тыс. руб.	Рентабельность продаж, %
«Метро в г.Москве»	Выделение аванса на приобретение материалов в пределах 30 % от плана работ, оплата выполненных работ в начале следующего месяца в течение 5 дней после подписания КС-2 и КС-3	37 470	-3 199	-8,54
«Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод (ННПЗ)»	Аванс не выделяется, оплата в течение 45 дней после подписания КС-2 и КС-3	9 872	-875	-8,86
«Сызранский нефтеперерабатывающий завод (СНПЗ)»	Аванс не выделяется, оплата в течение 45 дней после подписания КС-2 и КС-3	43 951	4 985	11,34
«Кардиоцентр монолит»	Оплата после подписания КС-2 и КС-3 в течение 20 дней	67 719	5 886	8,69
«Кардиоцентр кровля»	Оплата после подписания КС-2 и КС-3 в течение 20 дней	11 034	133	1,21
«Дом на 2-й просеке»	Оплата после подписания КС-2 и КС-3 в течение 20 дней	11 395	-4 023	-35,30
«Прочие СМР»	Оплата после подписания КС-2 и КС-3 в течение 20 дней	2142727	81 287	3,79
Итого по текущей деятельности		2744383	349 230	12,73

* Данные представлены руководством АО «Волгатрансстрой-Метро»

В целом по реализуемым к началу 2017 г. объектам себестоимость составляет 2744383 тыс. руб., выручка – 349230 тыс. руб. Рассчитанный показатель рентабельности продаж – 12,7 % сравним с соответствующими общеотраслевыми показателями. Их отклонения от общеотраслевых значений (5,4 %) [5, с. 420] составляет 7,7 % в сторону увеличения, процент отклонения составляет 42,5 %.

В случае трех проектов («Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод», «Метро в г.Москва», «Дом на 2-й просеке») рентабельность продаж имеет отрицательные значения, т.е. в ходе их реализации у организации сформировался отрицательный денежный поток. По проекту «Прочие объекты СМР» рентабельность продаж не превышает средне отраслевых значений – 3,79 % – на 10 %. Для организации это чревато дополнительными рисками, нужно заранее обдумывать и отказываться от таких объектов, которые могут принести убытки или небольшую прибыль.

Анализ движения денежных средств АО «Волгатрансстрой-Метро» за три года коэффициентным методом показывает, что значение коэффициента Бивера у компании в 2016 г. составляло 0,29, что на 0,15 больше, чем в 2014 г., при нормативе в 0,4–0,45, платежеспособность компании на низком уровне (см. табл. 2).

Таблица 2

Коэффициентный анализ денежного потока АО «Волгатрансстрой-Метро»**

Наименование	Анализируемые периоды (данные на начало года)		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент Бивера	0,14	0,473	0,29

Окончание таблицы 2

Наименование	Анализируемые периоды (данные на начало года)		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств притоком денежных средств	0,148	0,473	0,299
Платежеспособность организации	1,002	1,330	1,233
Показатель обеспеченности денежными средствами	6,389	-7,955	-11,678
Показатель интервала самофинансирования	-0,212	-0,188	-0,229
Достаточность денежного потока по текущим операциям для финансирования инвестиционных операций	2,094	-0,623	-0,782
Достаточность денежного потока по текущим операциям для погашения обязательств	0,512	-0,273	-2,083
Коэффициент рентабельности денежного потока по текущей деятельности	0,079	0,143	0,046
Коэффициент рентабельности денежного потока по инвестиционной деятельности	0,438	0,133	-0,934
Коэффициент рентабельности денежного потока по финансовой деятельности	0,117	-0,298	-0,384

** Рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Волгатрансстрой-Метро»

Показатель обеспеченности денежными средствами за последние три года резко падает с 6,389, т.е. организация в среднем 6 дней могла работать без притока дополнительных денежных средств, до минус 11. На сегодняшний момент организация сама не способна финансировать строительство не только за счет имеющегося остатка денежных средств, но и за счет краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности.

В целом по данным анализа движения денежных потоков по инвестиционным проектам организации можно утверждать, что предприятие не сможет эффективно функционировать, т.е. может наступить реальная угроза банкротства.

Реализация коммерческих проектов в сложившейся микро- и макроэкономической ситуации в стране малоэффективна, необходимо адаптировать существующие подходы к формированию структуры источников финансирования проектов строительства, определяя их ключевые критерии, необходимо вести учет при расчете стоимости и формировании структуры источников финансирования специфических рисков. Высокоэффективным методом построения оптимальных схем финансирования проектов является сценарный подход к формированию структуры источников финансирования строительства с учетом мероприятий по снижению специфических рисков и использованием контрактов совместного инвестирования, а также дальнейшее развитие форм государственно-частного партнерства. Таким образом, строительным организациям, если они хотят «выжить» на рынке, необходимо постоянно держать в зоне внимания все источники рисков.

Библиографический список

1. Абдуллаев, Г. И. Повышение организационно-технологической надежности строительства линейно-протяженных сооружений методом прогнозирования отказов / Г. И. Абдуллаев // Magazine of Civil Engineering. – 2013. – № 3. – С. 43.
2. Евтюкова, К. С. Состояние строительной отрасли в Российской Федерации [Электронный ресурс] / К. С. Евтюкова // Современные проблемы науки и образования. – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=7285> (дата обращения: 16.02.2017).

3. Малкова, О. А. Экспресс-анализ доходности бизнеса [Электронный ресурс] / О. А. Малкова // Главная книга. – Режим доступа : http://glavkniga.ru/elver/2014/12/1506-ekspress_analiz_dokhodnosti_biznesa.html (дата обращения : 16.02.2017).
4. Нынешний экономический кризис в России: причины и последствия [Электронный ресурс] // Финансовый журнал. – Режим доступа : <http://investobox.ru/nyneshnij-ekonomicheskij-kризис-v-rossii-prichiny-i-posledstviya/> (дата обращения : 10.02.2017).
5. Россия в цифрах : крат. стат. сб. // М. : Росстат. – 2016. – 543 с.
6. Хроника метро [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://metrosamara.ru/about/history/> (дата обращения : 16.02.2017).
7. Экономика России, цифры и факты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://utmagazine.ru/posts/9939-ekonomika-rossii-cifry-i-fakty-chast-1-stroitelstvo> (дата обращения : 16.02.2017).
8. Явкин, А. В. Актуальные вопросы развития строительного комплекса Самарской области Инновационные стратегии развития экономики и управления : сб. статей / А. В. Явкин ; отв. ред. М. И. Бальзанников, К. С. Галицков. – Самара : СГАСУ, 2014. – С. 181–185.

УДК 657.421.32

Ю.Н. Харина

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О СТОИМОСТИ БИЗНЕСА В ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИИ

***Аннотация.** Представлена интегрированная модель и обоснованы элементы системы информационного обеспечения в целях подготовки отчетности компаний и целесообразности раскрытия в ней информации о стоимости бизнеса. Выделены учетно-контрольное и аналитико-оценочное обеспечение управления бизнесом.*

***Ключевые слова:** стоимость бизнеса, оценка, информационное обеспечение, отчетность.*

Yuliya Kharina

DISCLOSURE OF BUSINESS VALUE INFORMATION IN THE FINANCIAL STATEMENTS (REPORTING OF THE COMPANY)

***Annotation.** For the purpose of preparation reporting of the company and disclosure of business value information the integrated model is presented and the elements of information providing system are proved. Accounting and control, analytical and evaluation providing of business management are identified.*

***Keywords:** business value, valuation, information support, reporting.*

Компании в своем развитии для устойчивого функционирования должны постоянно совершенствовать систему управления. Важнейшей частью системы управления является подсистема информационного обеспечения управления, составляющей этой подсистемы является бухгалтерский учет. В настоящее время все чаще руководство компаний придерживается концепции стоимостного управления. В целях обеспечения управления стоимостью бизнеса необходимо совершенствование бухгалтерского учета. При этом нельзя ограничиваться развитием методов формирования «исторической» информации, необходим поиск методов ее модификации в информацию для целей управления стоимостью бизнеса в соответствии со стратегическими целями организации, представлением и раскрытием этой информации в отчетности.

Целью статьи является определение круга проблем раскрытия информации о стоимости бизнеса в отчетности компании и направлений их решения. Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- проанализировать информативность бухгалтерской отчетности, подготовленной в соответствии с международными и российскими требованиями в части представления и раскрытия показателей стоимости бизнеса;
- обосновать необходимость интеграции систем информационного обеспечения подготовки отчетности в систему, которая объединяет учетно-контрольное и аналитико-оценочное обеспечение управления бизнесом.

Следует отметить, что на стоимость бизнеса оказывают влияние не только внутренние и внешние факторы стоимости. Анализ влияния факторов стоимости бизнеса посвящены труды Р. П. Бульги, Г. С. Еремеевой, В. Г. Когденко, И. В. Косоруковой, А. Р. Рахматуллиной, Г. А. Ромицыной, Р. Н. Серёминой и многих других авторов. При всем разнообразии точек зрения на проблему можно выделить некоторые позиции, которые поддерживаются многими авторами. Основными для целей настоящей статьи являются следующие аспекты: стоимость бизнеса является важным показателем деятельности организации, а менеджмент должен обеспечить управление стоимостью бизнеса в долгосрочной перспективе. Это требует развития всех функций управления, их взаимодействия как некоторой интегрированной системы. Задача управления стоимостью бизнеса непосредственно связана с обеспечением устойчивого развития

организации. В представлении и раскрытии информации о стоимости бизнеса в отчетности заинтересованы различные группы пользователей.

Действующая модель бухгалтерской отчетности и ее концептуальные основы не в полной мере отражают значительные изменения в способах ведения бизнеса, создания бизнесом ценностей, изменениях условий внешней среды. Для принятия экономических решений, в частности, приобретения или продажи акций какого-либо бизнеса, необходимо получение информации о наиболее важных показателях деятельности компании и показателях, предвещающих долгосрочный финансовый успех, способствующих получению прибыли акционерами в виде дивидендов и прироста стоимости акций. Формирование показателей отчетности подчинено цели организации. Возможности достижения цели заложены в использовании различных инструментов бухгалтерского учета, в том числе учетную политику.

Основным публичным и достоверным информационным источником является бухгалтерская (финансовая) отчетность компаний. Ее состав и содержание регламентированы на законодательном уровне. Однако изучение трудов российских и зарубежных ученых в области оценки бизнеса и раскрытия информации в финансовой отчетности показали, что в настоящее время отсутствует единое мнение о форме и содержании отчетной финансовой и нефинансовой информации. Отчетность компаний в том виде, в котором она предоставляется пользователям, содержит данные, основанные на свершившихся фактах хозяйственной деятельности (историческая информация), что затрудняет прогнозирование деятельности компании и повышает риски принятия экономических решений. Актуальность темы исследования объясняется высокой неопределенностью со стороны пользователей финансовой отчетности в отношении показателя стоимости бизнеса.

Под стоимостью бизнеса, по нашему мнению, следует понимать стоимость организации как бизнес-системы с характерными для нее процессами, способной приносить прибыль в текущем периоде и в будущем. Бизнес как система характеризуется сложной внутренней структурой, для которой могут быть выделены подсистемы или процессы, элементы. Стоимость бизнеса может быть оценена как суммарная стоимость ее элементов (активов) или как капитал, вложения в который осуществляются с целью получения прибыли. Оценка стоимости активов является прерогативой бухгалтерского учета, а выбор элементов учетной политики, в том числе и методов оценки активов, является инструментов управления стоимостью бизнеса.

Российское и международное законодательство содержит следующие определения бухгалтерской отчетности (см. табл. 1).

Таблица 1

Определения бухгалтерской отчетности

Нормативный документ	Определение
Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»	Финансовая отчетность общего назначения (именуемая «финансовая отчетность») – финансовая отчетность, предназначенная для удовлетворения потребностей тех пользователей, которые не имеют возможности требовать от организации подготовки отчетов, отвечающих их частным информационным потребностям [5]
Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»	Бухгалтерская (финансовая) отчетность – информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными 402-ФЗ [10]
Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»	Бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам [7]

В Международном стандарте финансовой отчетности IAS 1 основной целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении, финансовых результатах и денежных потоках организации, которая будет полезна широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений. То есть международными стандартами предусмотрено извлечение пользы из информации, содержащейся в отчетности. Также из представленных определений финансовой отчетности видно, что финансовая отчетность, составляемая по IAS 1, предназначена для удовлетворения потребностей пользователей этой отчетности. Отечественное законодательство не содержит целей составления финансовой отчетности, отмечено лишь, что отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату. Основным требованием российского законодательства к раскрытию информации в отчетности является достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений. Рассмотрим требование представления информации в отчетности согласно российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) и международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Таблица 2

Сравнительный анализ информативности финансовой отчетности

Требования	Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)	Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»
Кому предназначена отчетность	Юридические или физические лица, заинтересованные в информации об организации	Широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений
Возможность включения доп. информации	Предусмотрена	Предусмотрена
Возможность прогнозирования деятельности компании	Не предусмотрена	Информация, содержащаяся в отчетности вместе с дополнительной информацией в примечаниях помогает пользователям финансовой отчетности прогнозировать будущие денежные потоки организации и, в частности, сроки и определенность их возникновения
Раскрытие информации о стоимости бизнеса	Нет	Нет

Таким образом, отечественными и международными стандартами не предусмотрено в обязательном порядке раскрытие информации в отчетности о стоимости бизнеса, однако возможность включения такой информации в состав приложений и примечаний к отчетности сохраняется. Руководство компании, не раскрывая многих аспектов деятельности и представляя в отчетности лишь определенный законодательством перечень показателей, не удовлетворяет потребности пользователей отчетности в полной мере, увеличивает риски принятия ошибочных экономических решений.

Несмотря на отсутствие прямой информации о стоимости бизнеса в отчетности, в ней содержатся показатели, которые используются при оценке бизнеса. К ним относятся: показатели чистой прибыли, амортизационных отчислений, собственный оборотный капитал, капитальные вложения, долгосрочная задолженность, чистый операционный доход, показатели величины активов и пассивов бухгалтерского баланса, денежного потока, дивидендных выплатах, выручки от продажи, величины чистых активов и другие. Но, как уже было отмечено, разность во мнениях пользователей финансо-

вой отчетности может привести и информационному разрыву и неправильной оценке стоимости бизнеса.

Задача оценки эффективности инвестиций в капитал организации реализуется через функцию прогнозирования и анализа деятельности. При этом анализ инвестиций в капитал организации связан с оценкой рисков, поскольку затраты инвестора и получение доходов осуществляются в различные периоды времени, а размер ожидаемой прибыли имеет вероятностный характер. Если будущие доходы с учетом времени их получения оказываются меньше инвестиций, они теряют свою привлекательность. Текущая стоимость будущих доходов, которые может получить инвестор, представляет собой его рыночную стоимость. Анализ инвестиций должен проводиться комплексно, поскольку значения имеют не только финансовые показатели, но и нефинансовые показатели, характеризующие научно-технический и организационно-экономический уровень инвестиционных решений.

Управление стоимостью бизнеса невозможно без функции контроля. Учетно-контрольная система управления стоимостью бизнеса должна отвечать двум взаимосвязанным задачам: изучение динамики развития и функционирования организации или ее элементов; формирование системы внутреннего контроля с заданными параметрами и свойствами (СВК). Система внутреннего контроля – обязательная подсистема управления организации [10]. Внутренний контроль – процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов, достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности, соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета [8].

Выбор и обоснование системы показателей, объективно отражающих процессы функционирования бизнеса, характеризует учетно-аналитическое обеспечение, а контрольное обеспечение должно быть представлено набором процедур, правил, положений и других регламентов, определяющих параметры и свойства СВК [2; 6]. Таким образом, система внутреннего контроля может быть использована в организации как инструмент управления стоимостью бизнеса через осуществление контроля ключевых показателей стоимости бизнеса и результатов бизнес-процессов путем внедрения процедур внутреннего контроля в бизнес-процессы, например таких, как независимые проверки, разделений полномочий. А раскрытие информации в отчетности о принципах построения системы внутреннего контроля, придание прозрачности управленческих процессов будет способствовать укреплению доверия инвесторов, притоку капитала и росту рыночной стоимости акций.

Надежность и достоверность данных бухгалтерского учета и отчетности обеспечивает не только система внутреннего контроля, но и аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности. При этом процессы модификации исторической информации, повышение информативности отчетов о деятельности компании определяют и новые задачи ее верификации. В определенной мере эта задача связана с развитием интегрированной отчетности, призванной установить взаимосвязи между финансовой и управленческой отчетностью, пояснениям к ним, а также отчетами в области устойчивого развития. Однако вопросы аудита разных по объему и характеру данных, сочетание стоимостных и количественных показателей с текстовым описанием являются предметом дальнейших исследований. При этом можно отметить, что признание международных стандартов аудита в российской практике является определенным шагом в решении этой задачи.

На стоимость бизнеса оказывают влияние не только внутренние, но и внешние процессы. Факторы внешней среды, нестабильность в экономике влияют на устойчивость бизнеса, с другой – его неустойчивость ведет к дальнейшему нарастанию нестабильности в экономике в целом. Это определяет потребность в регулировании бизнеса и процесса его оценки, а также необходимость учитывать при оценке качество управления бизнесом. В оценочной деятельности бизнес рассматривается

как собственность, всесторонне учитываются его материальная и нематериальная составляющая, а также все права на него. Основной целью оценки для оценщика является подготовка заключения о том или ином виде оценочной стоимости заказчику, сохраняя при этом нейтралитет и беспристрастность [4].

Оценка стоимости бизнеса невозможна без применения подходов, определенных нормативными документами, регулирующими оценочную деятельность. Оценка бизнеса в Российской Федерации осуществляется на основании Закона об оценочной деятельности и Федеральных Стандартов Оценки (ФСО). ФСО № 8 «Оценка бизнеса» определены подходы, которые могут применяться в процессе оценки: доходный, затратный и сравнительный [9]. Каждый подход имеет методы, объединенные единой методологией оценки. Выбор того или иного подхода к оценке определяется целями оценки и определяемым видом стоимости. В рамках каждого подхода используются данные бухгалтерской (финансовой) отчетности. В этом можно убедиться, изучив каждый метод в отдельности.

Применение методов оценки бизнеса требует анализа информации о чистой прибыли, амортизационных отчислениях, собственном оборотном капитале, капитальных вложениях, долгосрочной задолженности, чистом операционном доходе, показателях величины активов и пассивов бухгалтерского баланса, денежных потоках, дивидендных выплатах, выручке от продажи, величине чистых активов и других показателях. Таким образом, система бухгалтерского учета и отчетности является информационной базой для оценки бизнеса, а показатели финансовой (бухгалтерской) отчетности, аналитического бухгалтерского учета и учетная политика – основа для финансового анализа, который необходим для понимания оценщиком истинного положения компании и степени финансовых рисков. На стоимость бизнеса также оказывают влияние нормы законодательных актов, принимаемых органами государственного контроля и надзора Российской Федерации, главной целью которых является обеспечение оптимальных условий для функционирования рыночного механизма. Инструкции, методические рекомендации, порядки расчетов и другие нормативные документы, утверждаемые Федеральной службой по финансовым рынкам, Министерством финансов, Банком России и другими надзорными органами, призваны регулировать и контролировать экономическую деятельность предприятий, а также обезопасить интересы кредиторов, инвесторов и собственников.

Стоимость компании без долгов определяется величиной ее чистых активов. Величина чистых активов является нормативным показателем. Он отображает порядок формирования и изменения величины уставного капитала. Также в рамках затратного подхода к оценке бизнеса существует метод чистых активов, который определяет «нетто-стоимость» компании (балансовую стоимость). Стоимость бизнеса, определяемая только по величине чистых активов, значительно отличается от ее рыночной стоимости. Это объясняется тем, что в расчете не участвуют такие неосозаемые и нечислящиеся на балансе компании активы, как знания, опыт, навыки и аналитические способности работников, которые при использовании своих знаний и имеющейся информации вносят вклад в процесс создания стоимости компании. Расчет величины чистых активов любой компании необходим для определения ее финансовой устойчивости. Если данная величина окажется меньше уставного капитала, то компании необходимо будет снизить уставный капитал до величины чистых активов, а если его величина составляет минимально допустимый законодательством уровень, то компания будет вынуждена ликвидироваться.

Как уже отмечалось, стоимость бизнеса является комплексным показателем, который учитывает притоки и оттоки денежных средств, риски, связанные с их получением, перспективы развития бизнеса, отраслевая специфика компании, является показателем, характеризующим качество работы менеджмента. Задачи управления стоимостью бизнеса требуют интеграции систем информационного обеспечения подготовки отчетности в систему, которая объединяет учетно-контрольное и аналитико-

оценочное обеспечение управления бизнесом. Элементы этой системы могут быть представлены моделью (см. рис. 1).

Управление стоимостью бизнеса может обеспечить система, взаимосвязь между элементами которой отражает процесс трансформации исходной информации о финансово-хозяйственной деятельности компании, в информацию, используемую для принятия управленческих решений пользователями. При этом основное содержание системности выражается во взаимосвязи всех ее элементов. По нашему мнению, можно выделить две работы, дающие системное представление о сущности информационной системы, ориентированной на решение определенных задач управления. Эти проблемы рассмотрены применительно к задачам и учетно-аналитической системы управления экономической безопасностью, интегрированной системы учета и отчетности [1; 3]. Характеризуя учетно-аналитическую систему управления М.А. Азарская и В.Л. Поздеев подчеркивают, что она представляет «совокупность взаимосвязанных элементов учетной, аналитической, контрольной и аудиторской информации, необходимой для принятия управленческих решений», а также должна отражать все процессы, обеспечивающие достижение показателей, характеризующих цель развития организации [1, с. 32]. Вопросы интеграции всех элементов информационной системы управления во второй работе анализируются с позиций функций управления и механизма формирования релевантной информации для стратегического управления [3]. При этом объектом контроля в обоих исследованиях выделяются риски и показатели, определяющие цели развития.



Рис. 1. Модель системы информационного обеспечения подготовки отчетности о стоимости бизнеса

По нашему мнению, *информационная система управления стоимостью бизнеса – это совокупность взаимосвязанных подсистем учетной, аналитической, контрольной, аудиторской информации, а также используемых в этих подсистемах методов оценки, позволяющих сформировать и представить информацию о стоимости бизнеса и процессах ее создания в отчетности. Интеграция методов оценки, используемых в различных подсистемах, развитие инструментария анализа позво-*

ляет обеспечить релевантной информацией для принятия управленческих решений широкий круг заинтересованных пользователей.

В соответствии с IAS 1 финансовая отчетность, предназначена для удовлетворения потребностей тех пользователей, которые не имеют возможности требовать от организации подготовки отчетов, отвечающих их частным информационным потребностям. Однако финансовая отчетность является отчетностью внешней и публичной, для широкого и неограниченного круга лиц. Существует еще и внутренняя управленческая отчетность, которая чаще всего содержит в себе больше информации о дальнейших планах, действиях и стратегии компании. Содержание финансовых отчетов (публичных в рамках финансовой (бухгалтерской) отчетности и управленческих) зависит от готовности компании повысить уровень раскрытия информации о компании – прозрачности публичной финансовой отчетности. Таким образом, бухгалтерская (финансовая) отчетность является всего лишь «элементом большой системы раскрытия информации о фирме» [11, с. 532].

В современной рыночной экономике дополнительное раскрытие информации играет важную роль, особенно для целей оценки бизнеса. Так как основой составления финансовых отчетов является данные бухгалтерского учета, ведение которого базируется на принятых в учетной политике способах ведения бухгалтерского учета, раскрытие последней в публичной отчетности компании позволит получить заинтересованным пользователям адекватное представление о компании (например, раскрытие учетной политики компании в вопросах оценки статей отчетности). Уровень раскрытия информации, представленной в финансовой отчетности, зависит от стратегических целей компании и от целей представления отчетности. Ставя перед собой стратегическую цель – увеличение стоимости компании, топ-менеджменту целесообразно будет принять решение о включении в отчетность данных, направленных в большей степени на удовлетворение информационных потребностей акционеров и инвесторов, а именно: информацию о принимаемых управленческих решениях и их влияния на будущие денежные потоки с прогнозированием величины и сроков получения, информацию об обучении персонала и предполагаемых доходов от вложений в человеческие ресурсы, о будущих дивидендах и возможностях извлечения прибыли от биржевых операций.

Таким образом, в процессе оценки стоимости бизнеса система бухгалтерского учета и отчетности является надежной информационной базой оценки, основой для анализа и применения подходов и методов оценки бизнеса, применяемых в оценочной деятельности.

Библиографический список

1. Азарская, М. А. Экономическая безопасность предприятия : учетно-аналитическое обеспечение : монография / М. А. Азарская, В. Л. Поздеев. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2015. – 216 с.
2. Гузов, Ю. Н. Теоретические основы аудита системы внутреннего контроля / Ю. Н. Гузов, Л. Г. Пересторонина, О. В. Стрельникова // Аудиторские ведомости. – 2015. – № 12. – С. 15–25.
3. Каморджанова, Н. А. Развитие интегрированной системы учета и отчетности: методология и практика : монография / Н. А. Каморджанова [и др.] ; под ред. Н. А. Каморджановой. – М. : Проспект, 2015. – 192 с.
4. Касьяненко, Т. Г. Современные проблемы теории оценки бизнеса : монография / Т. Г. Касьяненко. – М. : Проспект, 2016. – С. 304.
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 06.03.2017).
6. Мишучкова, Ю. Г. Организация системы внутреннего контроля [Электронный ресурс] / Ю. Г. Мишучкова. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/management/practice/flour-grinding.shtml> (дата обращения : 18.01.2017).
7. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 20.11.2016).

8. Приказ Минфина РФ от 28.08.2014 г. № 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.02.2017).
9. Приказ Минэкономразвития России от 01.06.2015 г. № 326 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка бизнеса (ФСО № 8)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.12.2016).
10. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.12.2016).
11. Хендринсен, Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендринсен, М. Ф. Ван Бреда ; пер. с англ. ; под. ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 576 с.

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 334.78

Х.Ю. Балкизова

ПРОЦЕССЫ РЕОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

***Аннотация.** В статье рассматриваются история интеграционных процессов в образовании и мировой опыт укрупнения вузов. Определяются цели, перечислены основные причины и предпосылки слияний и поглощений в высшей школе. Указываются ожидаемые результаты и возможные риски.*

***Ключевые слова:** зарубежная практика слияний и поглощений, интеграционные процессы, слияния и поглощения вузов, реорганизация высшей школы, причины реорганизации университетов.*

Khaishat Balkizova

THE PROCESSES OF REORGANIZATION IN THE MODERN EDUCATION SYSTEM

***Annotation.** The history of integration processes in education and global experience in the consolidation of universities are discussed in the article. The objectives are defined, the main reasons of mergers and acquisitions in higher education are listed. Expected results and possible risks are specified.*

***Keywords:** international practice of mergers and acquisitions, integration processes, mergers and acquisitions of universities, reorganization of higher education and the reasons for the reorganization of the universities.*

Одной из характерных тенденций и устойчивым мировым трендом в развитии мировой экономики является тенденция к глобализации и увеличению бизнеса и капитала, укрупнению корпораций через слияния и поглощения. Эти процессы присущи и российской экономике.

Еще с 70-х гг. XX в. разные по масштабу слияния и поглощения вузов начали реализовываться в таких странах, как Соединенные Штаты Америки (США), Канада, Великобритания, Бельгия, Нидерланды, Германия, Норвегия, Франция, Финляндия, Австралия, Китай, Сингапур, Южно-Африканская республика (ЮАР) и др. Мировой опыт укрупнения вузов показал его существенное влияние на повышение качества образования, показатели в национальных и международных рейтингах, привлекательность для абитуриентов как своего региона, так и других регионов страны, ближнего и дальнего зарубежья [12]. Министерство образования и науки Российской Федерации (РФ), соответствуя мировым тенденциям, формирует новую архитектуру образовательного процесса путем создания сети федеральных, национальных исследовательских университетов, слияния и поглощения вузов. Еще в 1993 г. идею укрупнения образовательных учреждений реализовали в Великом Новгороде, где был создан Новгородский государственный университет, объединивший политехнический и педагогический вузы, а спустя 5 лет и Оренбургский государственный университет. В настоящее время этот университет позиционирует себя как успешный региональный учебно-научно-инновационный комплекс [8]. Но для достижения состояния стабильности университету понадобилось около 10 лет.

Правительство и Президент Российской Федерации поставили задачу перейти от минерально-сырьевой экономики к экономике знаний (инновационная экономика), которая требует нового качества подготовки выпускников образовательных учреждений, владения ими новых компетенций. В это же время действующие структура и состояние высших учебных заведений не соответствует требованиям времени. От благополучного преодоления возникших проблем во многом определится эффективность развития экономики, возрастет уровень инновационного, технологического и интеллектуального потенциалов. В 2005 г. на конференции в Пятигорске Андрей Фурсенко, тогда еще министр образования и науки РФ, говорил о наличии в стране огромного количества вузов, которые не могут и не должны называться учебными заведениями, указывая на снижение качества отечественного образования [1].

Официальной целью реорганизации вузов было объявлено повышение качества образования. Причины и предпосылки объединения вузов следующие.

1. **Снижение качества высшего профессионального образования.** Д. А. Медведев в 2014 г. на совещании по развитию системы высшего образования в России сказал: «нам не нужны бесполезные учебные заведения, которые штампуют невостребованных специалистов и перегружают рынок труда работниками низкой квалификации, в результате чего страдают все» [2]. Согласно его мнению, в стране много вузов, которые не соответствуют статусу высшего учебного заведения ни по материально-техническому обеспечению, ни по качеству профессорско-преподавательского состава.

Первыми федеральными университетами стали Южный и Сибирский в 2006 г., далее были созданы еще 8. «Концепция создания и государственной поддержки развития федеральных университетов» [5] отражает цели создания данных университетов: формирование и развитие конкурентоспособного человеческого капитала в федеральных округах, обеспечение программ социально-экономического развития территорий и регионов в его составе квалифицированными кадрами, интегрированное кадровое и научное обеспечение масштабных проектов и программ федерального или регионального уровня [5]. В 2006 г. Министерством образования РФ был создан Координационный совет, отвечающий за реорганизацию государственных учреждений в сфере образования и науки. В его обязанности входят рассмотрение положения дел в функционирующих высших учебных заведениях и принятие решений об объединении, ликвидации или изменении статусы вузов.

После вступления на должность министра образования РФ, Д. В. Ливанов продолжил линию прежнего руководства по оптимизации сети вузов. В Концепцию «Федеральной целевой программы развития образования в стране на 2016–2020 гг. заложили количественные индикаторы сокращения. По данной Концепции предполагается корректирование типологии и структуры сети вузов в целом с оптимизацией количества вузовских филиалов путем их сокращения до 80 %. Планируется сокращение общего количества вузов до 40 %, при этом численность студентов, которые получают высшее образование с использованием современного лабораторного оборудования в федеральных и национальных исследовательских университетах, увеличится [6].

2. **Качество и направления подготовки выпускников вузов не соответствуют потребностям региональной экономики.** Структура и объем рынка образовательных услуг, которые существуют в регионах, не сбалансированы, не соответствуют потребностям рынка труда и конкурентоспособности кадров и научно-образовательных услуг; направления профессиональной подготовки не отвечают требованиям экономики и социальной сферы, спросам населения; отмечено дублирование образовательных программ.

3. **Низкий уровень востребованности выпускников вузов на рынке труда.** Но в то же время, к примеру, около 60 % выпускников педагогических вузов предпочитают не работать в школах. Такие же проблемы имеются и с выпускниками сельскохозяйственных и медицинских высших учебных заведений [11].

4. **Состояние демографической ситуации в России.** Еще в 2010 г. студентов в вузах обучалось чуть больше 7 млн чел., а в 2015 г. их количество сократилось до 4,7 млн чел. [9]. Отсюда следует снижение конкурса или его отсутствие, что приводит к снижению качества абитуриентов и далее к неконкурентоспособности выпускников вузов.

5. **Недостаточное количество абитуриентов и студентов в столице страны.** Появление федеральных и национальных университетов в регионах существенно снизило отток абитуриентов в столичные вузы.

6. **Нарастающая межвузовская конкуренция за абитуриентов внутри региона.** В связи с неблагоприятной демографической ситуацией в стране ожесточается конкурентная борьба за каждого абитуриента между вузами в одном регионе или даже городе. При этом вузы используют недобросовестные методы для достижения своих целей: снижение требований к уровню подготовки абитуриента при поступлении в вуз и к студенту в период прохождения итоговых аттестаций, уменьшение стоимости на образовательные услуги (демпинг). Данные методы привлечения абитуриентов ведут к развитию коррупции в вузах, сказываются на качестве образования и подготовки выпускников вузов, а также на их моральных и личных качествах. В основном вышеописанная конкуренция пользуется спросом в небольших монопрофильных вузах (чаще – институты), которые с советских времен унаследовали традиционные направления подготовки и открыли подготовку по гуманитарным специальностям, на которые существует платежеспособный спрос населения.

7. **Дефицит бюджетных средств.** Экономическая составляющая в политике реорганизации вузов является одной из определяющих как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе [12].

8. **Недостаточная материально-техническая база вузов.** Данная проблема частично снята в федеральных и национальных университетах. Оснастить современной аппаратурой все вузы невозможно, так как только на обслуживание и поддержание ее в рабочем состоянии уходят миллионы рублей в год.

9. **Конкуренция со стороны иностранных вузов.** Болонский процесс обеспечил академическую мобильность для российских студентов, поэтому лучших из них, владеющих иностранным языком и имеющих материальную возможность оплаты программы обучения за границей, вузы страны теряют.

10. **Увеличение количества государственных и частных учебных заведений.** Во времена Советского союза было около 600 государственных вузов, в 2008 г. эта цифра увеличилась и составила вузов и филиалов в 1134. Начиная с 2009 г., наблюдалось уменьшение количества вузов и по данным Федеральной службы государственной статистики в 2015 г. в стране 896 учреждений высшего образования [9]. Появилось большое количество учреждений, называющих себя «вузом», которые не дают качественного образования. Во многих регионах ситуация ухудшилась когда начали открываться бесконечные филиалы столичных вузов, которые по количеству стали превышать число региональных государственных учреждений высшего образования. Бороться с такими тенденциями региональные вузы самостоятельно не могут. Также они не могут привлечь внимание абитуриентов, которые стремятся получить «московское» образование в появившихся филиалах. Отсюда следует выход из данной ситуации – укрупнение и интеграция всех образовательных ресурсов в регионах страны.

11. **Недостаток научных и интеллектуальных сил.** Наличие большого количества вузов с филиалами в регионе сопровождается «распылением» высококвалифицированных научно-педагогических кадров. Сильному вузу необходимы высококвалифицированные кадры.

12. **Нехватка инфраструктуры у крупных вузов.** Путем объединения можно решить эту проблему. Реорганизация как инструмент конкурентной борьбы на образовательном пространстве региона [3].

Одним из механизмов оптимизации является вертикальная и горизонтальная интеграция через реорганизацию вузов в различных формах. Созданные таким образом образовательные холдинги за

счет синергетического эффекта приобретают новые преимущества за счет масштаба, консолидации всех ресурсов и т.п. Для студентов предоставляется возможность перехода с одного образовательного уровня на другой или изменения образовательной траектории в пределах одного уровня образования. Вузам, не вошедшим в эту сеть элитных университетов, оснащенных новейшим учебным, научным оборудованием и информационными технологиями, и получившим многомиллиардную финансовую поддержку, приходится конкурировать явно в неравных и более жестких условиях на рынке образовательных услуг, искать инновационные, асимметричные решения повышения качества и конкурентоспособности выпускников.

Реорганизация вузов и оптимизация сети должны обеспечить:

- повышение качества и конкурентоспособности выпускников на национальном и международном уровнях;
- укрепление позиции регионов на рынке образовательных услуг;
- направленность работы вузов на развитие экономики регионов;
- кадровое и научно-техническое обеспечение инновационного развития региона (вуз – генератор и поставщик технологий для промышленных кластеров региона);
- расширение спектра образовательных услуг;
- поддержку активного развития востребованных направлений подготовки при поддержке менее популярных, расширение возможностей для экономического маневра;
- оптимизацию структуры подготовки кадров в соответствии с потребностями регионального рынка труда, сокращение количества студентов по дублирующим направлениям подготовки;
- сокращение расходов на обучение за счет эффекта масштаба и сокращения издержек (экономия на масштабе);
- совершенствование и оптимизацию структуры управления, сокращение дублирующих административных структур и затрат на их содержание;
- консолидацию научного, кадрового потенциалов и инфраструктуры;
- оптимизацию кадрового состава, предполагающую сокращение неквалифицированных и неэффективных работников;
- значительную диверсификацию деятельности и источников финансирования;
- повышение престижа и улучшение имиджа вуза, усиление его роли, как в отечественном, так и международном образовательном сообществе;
- существенное расширение объема международных образовательных услуг;
- значительное увеличение объема научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), благодаря получению возможности выполнения крупных проектов и заключению контрактов с корпорациями и региональными бизнес-структурами за счет междисциплинарного взаимодействия и консолидации научного потенциала;
- объединение нематериальных активов вузов;
- в перспективе конвертируемость российского диплома;
- решение проблемы нехватки площадей у крупных вузов;
- исключение «ненужной» конкуренции между вузами на региональном уровне.

Ожидается получение синергетического эффекта от объединения отдельных вузов не посредством арифметического сложения, а умножением возможностей всех вузов и иных учреждений, входящих в структуру объединенного учебного заведения. Это идеальный вариант. Реальный же процесс объединения вузов представляет собой очень непростое, тревожное и нелегкое время для управленцев, преподавателей и студентов, которые часто на этапе реорганизации не имеют четкого представления о своем конкретном месте и стратегии действий.

Объединение вузов сопровождается большим количеством рисков. В работе [4] предложено их классифицировать следующим образом:

- в процессе взаимодействия проекта слияния и внешней среды (риск несогласованности интеграции и планов регионального развития, риск отсутствия общего понимания стратегических целей и принципов слияния);
- в процессе реализации проекта (риск технологического конфликта – разрыва уже сложившихся технологий объединяющихся вузов, риск недооценки сложного и комплексного характера интеграционного процесса, риск недостижения лидерства);
- риски результата слияния (присоединения) (риск потери наработанного имиджа и брендов объединяющихся вузов, риск потери лучших управленческих практик, образовательных технологий и научных, и педагогических школ, риск непонимания и неприятия идеи объединения, отсутствие харизматичного, авторитетного лидера, риск конфликта сложившихся в университетах подходов к управлению, риск неуправляемости новой многоуровневой интегрированной структуры).

Кроме того, риск монополизации высшего образования может сопровождаться исключением конкуренции в региональном образовательном пространстве и снижением эффективности работы высшей школы. В этой связи в работе для определения доминирующего положения на рынке образовательных услуг вузов, созданных в процессе реорганизации, предлагается, наряду с критериями, закрепленными в антимонопольном законодательстве, использовать дополнительный критерий: направление (отрасль) подготовки обучающихся [7]. Возможны риск удаления руководства от низового звена, риск снижения бюджетных мест за счет слияния родственных кафедр и факультетов, аспирантуры. Сокращение вузов и связанные с этим сложности поступления могут привести в среднесрочной перспективе к падению рождаемости, так как родители потеряют уверенность, что смогут обеспечить достойное образование своим детям в регионе, на обеспечение же учебы в столичных вузах, явно выросших в размерах, у многих семьях просто нет средств.

Постоянный мониторинг эффективности со стороны министерства и эффективный контракт являются достаточно мощными механизмами, стимулирующими внутреннее развитие вузов. С их помощью учредитель может легко избавиться как от проблемного вуза, так и от неэффективного работника. Но возникает вопрос, не отпугнет ли перманентная неопределенность и «дамоклов меч» невыполнения контрактных обязательств активную талантливую молодежь из системы высшего образования?

Большинство филиалов реорганизуемых вузов, которые прошли мониторинг, сменили только вывеску. На наш взгляд, это логично для Москвы и Московской области, где численность населения составляет почти половину населения Центрального федерального округа (ЦФО), а также филиалов отраслевых вузов. Другие филиалы столичных вузов в отдаленных региональных центрах могли бы войти в состав региональных университетов, укрепляя их инфраструктуру, научный и педагогический потенциал и расширяя базу абитуриентов. Такие примеры есть, но скорее как исключение из правил.

Совпадение по времени процессов реорганизации с кризисом в экономике вызывает большую озабоченность, неопределенность и тревогу в вузовском сообществе. Вместе с тем возраст и масштаб вуза не всегда является гарантией качества. Так, история развития ряда западных университетов насчитывает многие столетия, а в мировых рейтингах они занимают места далеко не в первой сотне. Это относится и к корпоративному сектору мировой экономики, где 60 % слияний и поглощений оказываются по разным причинам неэффективными [12]. В европейской практике есть примеры и разделения вузов. Так, Сорбонна в 1970 г. была разделена на 13 университетов (Париж-1Париж-13), оставшихся под единым управлением Ректората Парижа [10].

Противников и критиков политики по оптимизации вузовской сети и укрупнению вузов также хватает. Их мнение в определенной степени учтено в перечисленных рисках объединения. Процесс объединения и оптимизации сети вузов подошел, по нашему мнению, к своему апогею. Ведущие вузы в крупных городах в большей части реорганизованы. Процесс начинает смещаться на региональный уровень. Уже сейчас, по нашим оценкам, в федеральных, национально-исследовательских университетах (НИУ) и крупных интегрированных структурах обучается свыше миллиона студентов. Однако пока наблюдается значительное отличие результатов мониторинга как в группе федеральных, так и национальных исследовательских университетов.

Проблема объединения и реорганизации вузов является многогранной, многоаспектной и весьма сложной. Технические и юридические вопросы уже достаточно хорошо отработаны, но на создание работоспособных коллективов, творческого климата, ребрендинг уйдут годы. Говорить о победах или поражениях, об успешности и эффективности, как и неэффективности процессов интеграции еще слишком рано. Результаты проводящихся мониторингов могут показать лишь тренд изменений. Интерес к этой тематике явно прогрессирует. Пока что мал объем эмпирического материала для глобальных обобщений. Необходим анализ лучших практик развития укрупненных университетов с целью их использования в других вузах и достижения качественного рывка в образовании страны.

Библиографический список

1. Выступление Министра образования и науки Российской Федерации Фурсенко А. А. // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. – 2005. – № 3–4. – С. 9–12.
2. Глава правительства предложил жестче контролировать уровень высшего образования в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://izvestia.ru/news/573872> (дата обращения : 23.01.2017).
3. Дубовик, М. В. Слияния и поглощения как орудие конкурентной борьбы на образовательном ландшафте / М. В. Дубовик // Вестник российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2014. – № 8(74). – С. 3–11.
4. Ключев, А. К. Слияния в высшей школе : устойчивые практики и решения / А. К. Ключев, П. А. Ключева // Университетское управление : практика и анализ. – 2011. – № 6. – С. 6–16.
5. Концепция создания и государственной поддержки развития федеральных университетов (одобрена на заседании межведомственной рабочей группы по приоритетному национальному проекту «Образование» при Совете при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике 22 сентября 2009 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://минобрнауки.рф/документы/2005> (дата обращения : 23.01.2017).
6. Концепция федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/media/files/mlorxfXbbCk.pdf> (дата обращения : 01.02.2017).
7. Ниязова, М. В. Управление процессами реорганизации вузов : принципы, тенденции, риски / М. В. Ниязова, В. Е. Варавенко // Университетское управление : практика и анализ. – 2013. – № 4(86). – С. 59–68.
8. Официальный сайт Новгородского университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.novsu.ru/dept/1106> (дата обращения : 15.05.2015).
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/education/ (дата обращения : 01.02.2017).
10. Парижский университет – Сорбонна [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.unipage.net/ru/university_of_paris (дата обращения : 7.03.2017).
11. Разумова, Т. О. Выпускники высших учебных заведений на рынке труда : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Т. О. Разумова. – М. : МГУ, 2009. – 48 с.
12. Степанова, Е. Ю. Создание многоуровневых университетских комплексов как шаг к обеспечению конкурентоспособности российского образования / Е. Ю. Степанова // Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – № 6(281). – С. 12–27.

УДК 316

Н.А. Безвербная

Natalya Bezverbnaya

АНАЛИЗ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ НКО БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье исследуются каналы коммуникации, способствующие реализации благотворительных и социально значимых проектов для некоммерческих организаций благотворительной направленности. Доказывается необходимость поддержания коммуникации с донорами, инвесторами волонтерами. Исследуются не только способы коммуникации и привлечения пожертвований, но и действия, которые смогут удержать донора.

Ключевые слова: благотворительность, социальное партнерство, третий сектор, каналы коммуникации, фандрайзинг, социально значимые проекты, инвестор, донор.

ANALYSIS OF COMMUNICATIVE STRATEGY OF NGO OF THE CHARITABLE ORIENTATIONAL

Annotation. In article the communication channels promoting implementation of charitable and socially important projects for non-profit organizations of a charitable orientation are investigated. Need of maintenance of communication with donors, investors by volunteers is proved. Not only ways of communication and attraction of donations, but also actions which will be able to hold the donor are investigated.

Keywords: charity, social partnership, third sector, communication channels, fundraising, socially important projects, investor, donor.

Существенные изменения, которые происходили и продолжают происходить во всех системах жизнедеятельности страны, начиная от внешней и внутренней политики, и заканчивая самосознанием каждого отдельного жителя, в значительной мере подвергают изменению все социальные институты. Несмотря на значительное улучшение социальной сферы, многие проблемы либо находятся в стадии решения, либо не решены вовсе. Особенно актуальна эта ситуация для регионов. Безотцовщина и беспризорщина, дети-сироты, дети алкоголиков/наркоманов, подростки, совершившие разного рода правонарушения, люди без определенного места жительства, люди с ограниченными возможностями, многодетные семьи, люди, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации, – этот список социально незащищенных слоев населения можно продолжать бесконечно. Вследствие этого, мы можем констатировать, что органы государственной и исполнительной власти в силу объективных и субъективных причин не справляются с тем наплывом социальных проблем, которые существуют в Российской Федерации. Стоит отметить, что и помощь со стороны бизнес-сектора не всегда оказывается эффективной в силу своей нерегулярности. Именно поэтому, третий сектор, который находится на стыке государства и бизнеса, стал тем социальным институтом, способным в значительной степени, если не решить полностью те проблемы социальной сферы, которые были перечислены выше, то в значительной степени улучшить показатели, статистику, которая вслед за этим повысит уровень жизни населения и прирост населения, что является стратегически важным фактором развития для России.

Множество аспектов функционирования некоммерческой организации (НКО) нуждаются в разработке теоретических данных и практических навыков, например: работа с партнерами, СМИ, стейкхолдерами, донорами, меценатами и т.д. [3]. Как нам кажется, коммуникация – это тот инструмент воздействия, при котором возможно добиться реализации социально значимых проектов, или

же получить финансирование. Конечно, финансирование многих НКО, в том числе и благотворительной направленности, происходит от грантов, но стоит признать, что для динамично развивающейся НКО этого недостаточно, поэтому PR-менеджеры, фандрайзеры или непосредственно руководители, не имея грамотно выстроенной коммуникации, не смогут достигнуть понимания или с частным донором, или с компанией, от которой можно было бы получить помощь. Кроме этого, вопросы коммуникации крайне актуальны для некоммерческих организаций благотворительной направленности, так как основной инструмент взаимодействия руководителя/менеджера НКО с государственными структурами, бизнес-организациями, инвесторами, донорами, СМИ, волонтерами ради получения помощи и фандрайзинга – это коммуникация, и от правильного выбора функционала коммуникации зависит успех этого взаимодействия.

Коммуникация – это один из основных видов деятельности личности [2]. Коммуникация безусловна для всех сфер деятельности, в том числе и для НКО. Установление контакта, деловое общение, PR-мероприятия, пресс-конференция, собрание, презентация, круглый стол, даже Интернет-PR – все это существует и работает на основе правильного выбора языковых ресурсов и коммуникативной стратегии. Успешной коммуникация считается тогда, когда будет достигнуто выгодное партнерство со СМИ, потому что СМИ – это то информационное поле, которое существенно влияет на формирование общественного мнения. Более того, от успешной коммуникации с партнерами, представителями власти и бизнесом зависит достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, политических потребностей граждан.

В нашем исследовании анализ каналов коммуникации имеет крайне важное значение. Во-первых, деятельность некоммерческой организации должна постоянно находиться в информационном поле. Во-вторых, НКО, которая использует все возможные каналы коммуникации, повышает уровень прозрачности своей работы, а этот критерий является одним из главных, на который опираются инвесторы, принимая решение о том, оказать помощь и поддержку НКО, или нет. Проблемы с коммуникациями в третьем секторе были и остаются нерешенными. Если мы говорим об НКО, работающих в регионах, то для них эта проблема остается не до конца осознанной. По нашему убеждению, грамотные коммуникации – это ключи, открывающие НКО двери к обретению новых сторонников и последователей, новых инвесторов и филантропов, новых успехов и достижений.

Итак, корпоративные поступления пожертвований в НКО благотворительной направленности нестабильны, и, более того, они на 60–70 % являются целевыми, т.е. компания заранее озвучивает, что именно она готова финансировать, тем самым НКО должно часто идти на компромисс, реализуя не самые актуальные или приоритетные проекты, а те, которые может позволить себе инвестор. Частные пожертвования – основа стабильного финансирования любой некоммерческой организации (любой направленности), поэтому так важно выстроить коммуникацию с частными донорами. По мнению одного из основателей «Ассоциации фандрайзеров», Д.А. Даушева, у некоммерческих организаций на территории России нет конкуренции за пожертвования от частных доноров [1].

Одним из главных компонентов долгосрочной и взаимно полезной коммуникации с частными донорами – это выстраивание долгосрочных отношений с ними. Это может выглядеть следующим образом: представим ситуацию, при которой новый для НКО частный донор пожертвовал определенную сумму денег, менеджер поблагодарил его и пожелал всего доброго, а через какое-то время менеджер или фандрайзер обращается к этому же донору за помощью, снова получает пожертвование, снова благодарит, и на этом вся коммуникация заканчивается. Подобная тактика выстраивания отношений ошибочная, так как она не приведет к системной коммуникации между донором и НКО. Отношения между частными донорами и фандрайзерами благотворительной организации должны быть многогранными, и каждый донор должен не только понимать, что действия НКО прозрачны, но и должен быть вовлечен в деятельность этой организации, т.е. мы приходим к выводу, что деньги не

являются главным связующим атрибутом в коммуникации. Все вышесказанное приводит нас к выводу, что приглашения на мероприятия, поздравления с днем рождения, подписка на новости НКО, получение подарка, символики НКО, возможность получения отчета и так далее, это тоже способы коммуникации с частным донором.

Итак, выстраивание долгосрочных отношений с донорами базируется на двух составляющих: привлечении и поддержание коммуникации с донором. Проанализируем каналы коммуникации для привлечения пожертвований со стороны частного донора, в которые входят (см. рис. 1):

- рассылки и вложения;
- безадресные сообщения;
- face to face;
- мероприятия;
- другие (мобильный маркетинг, ящики для пожертвований, СМИ).



Рис. 1. Каналы коммуникации для привлечения частного донора [1]

Стоит признать, что для каждого конкретного частного донора нужен индивидуальный подход. Например, для кого-то рассылки и вложения будут бесполезны, но мобильный маркетинг или ящики для пожертвований будут очень хорошо работать, а может быть совершенно наоборот, донор лучше воспримет информацию сначала на мероприятии, а впоследствии при личной встрече. Одним из самых лучших

сценариев привлечении частных доноров для НКО – это прямой диалог, носящий массовый характер (face to face) – именно эта тактика позволит привлечь максимально возможно количество доноров, и в дальнейшем не только удержать их внимание, но выстроить взаимно полезную многогранную коммуникацию [1; 5].

Тем не менее очень важно провести с донором первую коммуникацию после совершенного пожертвования. От правильности этой коммуникации зависит степень лояльности и вовлеченности донора в некоммерческую организацию. Итак, после совершения частным донором первого пожертвования, имеет смысл узнать подробнее об этом доноре, если пожертвование было совершено на улице, во время мероприятия, то имеет смысл узнать взять номер телефона и электронный адрес. Это нужно не только для базы данных, но и для отчета по e-mail, что пожертвование принято, тем самым можно показать прозрачность своей НКО. Далее, в течение нескольких дней после первого пожертвования имеет смысл лично позвонить донору, и от успеха звонка зависит выход донора в другой цикл, либо в «не работаем». Сложнее обстоит дело с удержанием доноров, но, тем не менее, существуют каналы коммуникации, существенно увеличивая этот процесс удержания и выстраивания долгосрочных отношений. Прежде всего, следует акцентировать особое внимание на том, что привлечение и удержание частного донора должно иметь не стихийный, а системный характер, т.е. для фандрайзера крайне важно заранее продумать эту стратегию (примерно на 2-3 года вперед) и придерживаться основных положений этой стратегии, дабы весь менеджмент некоммерческой организации оправдывал себя и приносил реальную пользу людям [4; 6].

Кроме стратегии очень важно иметь для НКО, целью которой является реализация социально значимых проектов, развитую инфраструктуру, а именно: каждый сотрудник должен иметь представление о том, что входит в его обязанности, должно быть наличие базы данных (это относится не только к частным донорам, но и к СМИ), собственный сайт (если мы говорим о базе данных, то и на ум приходит сайт, на платформе которого должна содержаться информации об НКО, проектах, участниках, волонтерах, спонсорах, нуждающихся и т.д.), платежные системы (очень важно снабдить сайт платежными системами для того, что любой желающий смог оказать финансовую помощь, не отходя от компьютера. Идеальным сервисом является подписка на регулярные ежемесячные платежи). Приведем цитату Виктории Рыжковой, фандрайзера НКО «Ночлежка», в которой можно четко проследить динамику сбора частных пожертвований, после подключения некоммерческой организации к платежным системам: «...в конце 2008 года мы подключили одну из платежных систем, и, подводя итоги, в конце 2009 г. я поняла, что у нас есть всплески, когда люди жертвуют больше, а когда люди не жертвуют совсем, и, когда я делала годовой отчет по мероприятиям, я поняла, что все совпадает по датам, и наверное в этом есть какая-то связь...» [7].

Коммуникация с донором, работающая на удержание донора состоит из следующих взаимосвязанных параметров: персонализация, рассылки, звонки, СМС, upgrade&downgrade, подарки. Процесс удержания донора многокомпонентен. Попробуем охарактеризовать каждый из них.

Персонализация включает в себя не только обращение к донору по имени отчеству, но также фандрайзеру важно показать, что все те сведения, которыми он владеет о доноре, являются ценными, а именно: день рождения, дни рождения у членов семьи, увлечения, хобби, знания которых могут привлечь донора на мероприятие. То есть для фандрайзера важно использовать все сведения, которые есть о доноре для того, чтобы поддерживать и удерживать отношения.

Рассылки, звонки, СМС. Каналы связи также важны в системе коммуникации. В этом случае стоит учитывать индивидуальные особенности для каждого: для кого-то из донора будет важным получать смс-рассылку, или получать личные звонки, для другой группы доноров приемлемым каналом связи будет электронная почта.

Upgrade&downgrade. Не для кого не секрет, что каждый частный донор – это человек, относящийся к тому или иному слою населения. Для любого НКО стратегически важно привлекать как можно большее число доноров, вне зависимости от суммы их пожертвований. Именно в этом состоит суть *upgrade&downgrade*. Если частный донор пожертвовал довольно крупную сумму денег, то, возможно, есть смысл поговорить с ним о больших суммах, но если донор, по каким-то объективным или субъективным причинам, говорит о том, что больше не может перечислять те суммы, которые перечислял ранее, то не нужно возвращать его к этому вопросу снова и снова, потому что итогом подобного давления станет потеря донора, поэтому полезным будет предложить донору *downgrade*. Это компромиссное предложение донору перечислять именно те суммы, которые будут комфортны ему, что позволит не только сохранить пожертвования, но и удержать донора [1].

Подарки. Каждому частному донору очень важно осознавать, что помощь оказалась ценна и полезна обществу, поэтому такие способы удержания донора, как подарки, символика НКО или фонда, рисунки детей, которым была оказана помощь, благодарственные письма, упоминание в СМИ, или же любых других каналов связи, способны удерживать каждого частного донора и выстраивать с каждым многогранные отношения.

Информационная коммуникация будет включать в себя информацию об истории НКО, или фонда, новости проектов, информация о мероприятиях, отчеты, благодарность за помощь, опросы, приглашения, и т.д. Фандрайзинговая коммуникация будет включать в себя только прямую просьбу о помощи. Мы можем сделать вывод о том, что электронная рассылка также является видом коммуникации, с помощью которого возможно удержать частного донора в рамках НКО благотворительной направленности.

Кроме того, проанализируем основную ошибку в коммуникации, которую допускают представители НКО с завидной частотой, а именно: коммуникация сводится к жалости, причем многие PR-менеджеры используют визуализацию как наглядный пример ситуации, с которой невозможно смириться, и мимо которой нельзя пройти, например НКО, направленность которых – оказание помощи бездомным животным, не только призывают помочь, но и публикуют откровенно пугающие и шокирующие материалы, тем самым пытаются оперировать эмоциями людей, но в этом заключена стратегическая ошибка. Оперировать следует исключительно фактами. Приведем в подтверждение к нашим выводам слова Виктории Рыжковой: «...допустим, когда мы собираем деньги на пункты обогрева – это зимний проект «Ночлежки», чтобы люди могли прийти переночевать и не умереть от холода, то мы говорим, что за прошлую зиму умерло 1002 человека – они умерли сейчас, в XXI в. на улицах Петербурга, и это ненормально, т.е. мы оперируем фактами, мы давим на жалость, что, если тебе безразлична судьба, или «если ты не хочешь, чтобы твой ребенок, идя в школу, увидел труп бездомного, то тогда пожертвуй денег» [7].

Нам думается, что ведение коммуникации рычагами социальных сетей является очень важным фактором для коммуникации НКО с внешним миром в целом [8]. Тем не менее, несмотря на те возможности, которые предоставляют социальные сети, PR-менеджеры НКО сталкиваются с некоторыми сложностями. Во-первых, на пользователей социальных сетей ежедневно обрушивается «лавина» информации, обработать, осознать которую не представляется возможным. Во-вторых, возможно это будет актуально не только для социальных сетей, но и для всех кагалов коммуникации, в том числе, и для СМИ, что информация обесценивается. Те возможности, в виде «лайка», «репоста», «поделиться», «рассказать друзьям» ранее существенно помогали вести коммуникацию в социальных сетях, сейчас эта ситуация коренным образом меняется в негативную сторону.

Руководителям некоммерческой организации (любой направленности) не стоит забывать, что правильная коммуникация и степень оказываемой помощи нуждающимся слоям населения, тесно связаны. Также, стоит отметить следующее: проводя сопоставительный анализ между некоммерческими организациями, работающими в Санкт-Петербурге, Москве, и, работающими в регионах, су-

существует провал в каналах коммуникации. Мы имеем в виду, что НКО в мегаполисах активно ведут коммуникацию с помощью социальных сетей, а НКО, находящиеся в регионах, либо крайне скудно развивают эту коммуникацию, либо не развивают вовсе. Нам кажется, что в этом заключена большая ошибка, ведь работа в социальных сетях, при формировании целевой аудитории, может существенно помочь в реализации тех задач, которые ставит для себя НКО.

Библиографический список

1. Даушев, Д. А. Как построить доверительные отношения с тысячами доноров : вебинар [Электронный ресурс] / Д. А. Даушев. – Режим доступа : <http://philanthropy.ru/obrazovanie-dlya-nko/2015/02/26/25615/> (дата обращения : 20.04.2016).
2. Иссерс, О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – изд. 5-е. – М. : ЛКИ, 2008. – 288 с.
3. Мерсиянова, И. В. Третий сектор : определение, терминология, границы, данные исследований и тенденции развития / И. В. Мерсиянова. – М. : Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 42 с.
4. Петренко, Ю. Э. Как осуществлять PR-поддержку в добровольческой организации (Часть 1 : Внутренний и внешний PR) / Ю. Э. Петренко. – СПб. : ООО «Мульти Проджект Систем Сервис», 2012. – 48 с.
5. Петренко, Ю. Э. Как осуществлять PR-поддержку в добровольческой организации (Часть 2 : Особенности работы с целевой аудиторией) / Ю. Э. Петренко. – СПб. : ООО «Мульти Проджект Систем Сервис», 2012. – 32 с.
6. Петренко, Ю. Э. Как осуществлять PR-поддержку в добровольческой организации (Часть 3 : Виды и формы некоммерческого PR) / Ю. Э. Петренко. – СПб. : ООО «Мульти Проджект Систем Сервис», 2012. – 40 с.
7. Рыжкова, В. Фандрайзинг в некоммерческом секторе : [Электронный ресурс] / В. Рыжкова. – Режим доступа : <https://www.youtube.com/watch?v=5AVDty9IVgU> (дата обращения : 18.04.2016).
8. Социальные сети доверия, массовые движения и институты политического представительства в современной России : опыт «старых» и «новых» демократий в условиях глобализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.isras.ru/files/File/Doclاد/Networks_2006.pdf (дата обращения : 10.01.2017).

Ю.Д. Красовский

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАФЕДРЫ СОЦИОЛОГИИ И ПСИХОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье впервые анализируется синергетический потенциал кафедры социологии и психологии управления, который определяется через ее триединый статус. Предлагается краткая расшифровка ресурсных критериев, развитие которых и раскрывает своеобразие совокупного кафедрального потенциала. Статья – принципиально новая разработка на основе переосмысления предыдущих публикаций автора.

Ключевые слова: синергетический потенциал, синергетический статус, предметное триединство, ресурсные позиции, ключевой парадокс, проблемные поля исследований и разработок, диагностические методики.

Yuriy Krasovsky

THE SYNERGISTIC POTENTIAL OF THE DEPARTMENT OF SOCIOLOGY AND PSYCHOLOGY MANAGEMENT

Annotation. The paper first analyzes the synergistic potential of the department of sociology and psychology of management, which is determined by the status of its three-pronged; It offers a brief interpretation of the resource criteria, whose development and reveals the originality of the aggregate of the cathedral building. Article – principally new development based on a rethinking of previous publications of the author.

Keywords: the synergistic potential, synergetic status, item trinity, resource positions, a key paradox, problematic field of research and development, diagnostic techniques.

Понятие «синергетика» означает сотрудничество, содействие, помощь, соучастие, сообщничество; от греч. *σύν* – вместе, греч. *ἔργον* – дело, труд, работа, (воз)действие) – суммирующий эффект взаимодействия двух или более факторов, характеризующийся тем, что их действие существенно превосходит эффект каждого отдельного компонента в виде их простой суммы. Создание кафедры социологии и психологии управления профессором А. В. Филипповым с самого начала определило ее «стыковой», междисциплинарный – *синергетический статус*, и ее отличие от всех других кафедр. Это предметное *триединство* на долгие годы запрограммировало потенциальное развитие преподавателей широкого профиля в понимании и изучении человеческого феномена управленческих и маркетинговых отношений в деловой организации.

1. Исторический ракурс кафедры социологии и психологии управления.

Кафедра социологии и психологии управления была создана в Московском институте управления им. Серго Орджоникидзе в 1978 г. ректором, д.э.н., профессором **О. В. Козловой** по инициативе доктора психологических наук, профессора **Альберта Владимировича Филиппова**. Она стала *первой* в стране, где была организована учебная, научно-исследовательская и консалтинговая деятельность, содержанием которой стало совершенствование социологической, социально-психологической и психологической подготовки специалистов в изучении организации управления на предприятиях.

Она создавалась в период, когда в стране уже действовали многочисленные научные и научно-практические – социологические, социально-психологические, психологические, и психофизиологические лаборатории, которые создавались в академических научно-исследовательских институтах, а также непосредственно и на предприятиях. В 60 гг. прошлого столетия на предприятиях уже существовали многочисленные службы НОТ (научная организация труда), которые курировал научно-исследовательский Институт труда АН СССР. В конце 60-х гг. были созданы также научно-исследовательский Институт социологии АН СССР и научно-исследовательский Институт проблем управления АН СССР. В стране действовали и развивались региональные центры исследований и разработок в области изучения «человеческого фактора» производственных и управленческих отношений [1]. Этот исторический период получил название «заводская социология», которая стала впоследствии основой управленческого консультирования. Проблематика «заводской социологии» была такой: социальные и социально-психологические особенности развития трудового коллектива, формирование морально-психологического климата в трудовых коллективах предприятий, отношение работников к труду, особенности стилей руководства, особенности социального планирования и организации управления. Методический инструментарий исследований и разработок в этой области создавался на стыках социологии, социальной психологии и психологии.

Наибольший вклад в разработку основ социальной организации управления и диагностики организаций внесли в то время Н. И. Лапин, В. Г. Подмарков, А. И. Пригожин, С. Ф. Фролов, О. И. Шкаратан и др. На основе их разработок и публикаций постепенно возникло двоякое направление в социологических исследованиях: социология организаций и социология управления. А эти направления исследований заложили основы *управленческого консультирования*. «Перерастание» заводской социологии в те или иные варианты управленческого консультирования впервые произошло в калужской школе А. К. Зайцева, который изучал проблематику конфликтов на предприятиях, а в 1990-х гг. создал Институт социологии и управленческого консультирования, который имел большой международный резонанс. Наибольший вклад в становление, формирование и *консалт-развитие* этих направлений внес профессор А. И. Пригожин [6], который заложил фундамент научно-практического формирования *классической школы* управленческого консультирования на основе разработки глубинных диагностических технологий. В 1974 г. исследователям стиля руководства (НИИ проблем управления АН СССР) удалось «расшифровать» этот феномен, что значительно облегчило и исследование управленческих отношений в деловых организациях.

В 1975 г. профессор А.В. Филиппов впервые ввел пробный учебный курс «Социология и психология управления» в Московском институте управления им. С. Орджоникидзе как приглашенный преподаватель. В 1976 г. на кафедре «Научные основы управления производством», которая была ведущей и которой руководила ректор МИУ им. Серго Орджоникидзе профессор О. В. Козлова, была создана секция «Социология и психология управления». Научным руководителем секции был назначен доктор психологических наук, профессор А. В. Филиппов. В секции стали работать 5 человек: к.ф.н., старший преподаватель Ю. Д. Красовский, ассистент В. П. Позняков, ассистент Е. О. Лавринович, к.пс.н., доцент Г. В. Терехова и уникальный преподаватель, профессиональный психолог, кандидат экономических наук Г. Ф. Осипова. В 1978 г. распоряжением ректора на этой учебно-кадровой базе была создана кафедра социологии и психологии управления. С этого времени и начинается ее *история*. Создание кафедры социологии и психологии управления в Московском институте управления им. С. Орджоникидзе вызвало большой резонанс в психологическом и социологическом мире ученых. Это направление было одобрено и поддержано ведущим специалистом в области психологии того времени – директором НИИ психологии АН СССР, академиком Б. Ф. Ломовым и ведущим специалистом социологических исследований 1960-х – 1970-х гг., доктором философских наук, профессором, лауреатом государственной премии Правительства СССР, член-корреспондентом АН СССР, Н. И. Лапиным.



Рис. 1. Кольцевая модель поведения руководителя в управленческой деятельности [1]

2. Основные этапы создания, формирования и развития кафедры социологии и психологии управления.

Первый этап (1978–1991 гг.) формирования кафедры социологии и психологии управления как учебно-научного сообщества начался с корректировки уже имеющейся учебной программы с учетом специфики преподавания каждого преподавателя на каждом факультете Московского института управления им. С. Орджоникидзе. Преподавание дисциплины «Социология и психология управления» стало развиваться и совершенствоваться, прежде всего, на факультете организации промышленного производства и строительства (ФОППиС), деканом которого был к.э.н. В. Я. Афанасьев, (в настоящее время – д.э.н., профессор зав. кафедрой ГУУ, лауреат премии Правительства РФ в области образования), а также на факультете повышения квалификации руководителей (ФПК), деканом которого был к.э.н. А. Я. Кибанов. На этих факультетах учебные занятия с руководителями проводили профессор А. В. Филиппов, имевший опыт руководящей работы в НИИ высшей школы Министерства образования СССР в качестве руководителя отдела, и Ю. Д. Красовский, – ст. преподаватель кафедры, к.ф.н., также имевший опыт руководящей работы в качестве руководителя трех научно-исследовательских подразделений. На этих учебных занятиях преподаватели *апробировали* и корректировали учебную программу для руководителей. Эти начальные разработки стали особенно важными для становления учебного процесса молодой кафедры, так как в них проверялась *органичность* учебного курса запросам руководителей и корректировки его содержания на основе их пожеланий. Именно в этих курсах на основе обратной связи со слушателями была отработана дальнейшая *модель* кафедрального развития. Стало ясно, что базовыми понятиями в углублении учебного курса должны быть *управленческая деятельность, управленческие отношения и управленческие ситуации*, которые

должны заменить малопродуктивное понятие *«стиль руководства»*, введенное экономистами и принятое преподавателями Московского института управления им. С. Орджоникидзе. К этому времени уже появились исследования А. И. Пригожина в области социологии, в которых были раскрыты два феномена: социология управления и социология организаций [6].

В период (1975–1978 гг.), когда происходило **становление** кафедры социологии и психологии управления, профессор А.В. Филиппов нашел новое решение психологической проблематики управления, переведя ее в русло изучения *организационной специфики управленческих отношений, управленческой деятельности и управленческих ситуаций* руководителей высшего, среднего и низового звена управления. Он предложил разработать классификацию наиболее типичных управленческих ситуаций и описать их содержание. Им была сформирована группа молодых исследователей (к.пс.н. Т. С. Кабаченко, ассистенты В. Н. Воронин, П. В. Растяников, В. Б. Скориков), которые вскоре выявили 43 управленческие ситуации, которые, с их точки зрения, наиболее часто встречаются в управленческой деятельности руководителей. Тем самым кафедра изначально укрепляла свои позиции в экономическом вузе на профессиональной основе, а преподаватели других кафедр постепенно стали проявлять интерес к ее психологической проблематике. В конечном счете кафедра заявила о себе как *уникальное учебно-научное подразделение*, где уже формировалось *тройственное направление* ее дальнейшей деятельности: психология, социальная психология и социология, которая придала этой триаде **завершенный** характер, так как ориентировала преподавателей на разработку **исследовательских методических технологий**.

Первое направление развития кафедры социологии и психологии управления можно назвать *психолого-ситуационным*, где были разработаны методы оценки управленческих ситуаций и *модераторские* подходы к их диагностике (тренинговые занятия и занятия методом проблемно-ориентированных деловых игр, разработанных В. Б. Скориковым). Второе направление развития кафедры можно назвать *психолого-ансамблевым*, которое возникло в выездных занятиях с руководителями предприятий и отделов на основе формирования социально-психологического игрового поля, в котором размещались игровые команды для решения назревших проблем [4]. В этом поле в результате трехдневной деловой игры формировался итоговый социальный феномен делового сотрудничества команд. На этой основе стало развиваться кафедральное направление *обучающего ансамблевого консалтинга*, а также многочисленные **социологические методики**. Вскоре кафедра стала получать заявки на проведение исследований на предприятиях и в организациях, где были «короткие» и длительные периоды социо-консалтинговых разработок – проекты.

Первым таким проектом кафедры стал консалт-проект **«Создание стабильного производственного коллектива»**, заказчиком которого был директор уфимского телефонного завода им. Кирова Р. А. Гареев 1980–1981 гг. [7]. Ведущему консультанту проекта Ю. Д. Красовскому была определена конечная цель: разработать концепцию преодоления высокой текучести кадров. Исходная цель проекта была сформулирована так: сформировать благоприятный *морально-психологический климат коллектива*. Кодовое название проекта: ВНИМАНИЕ. В течение полугодового периода был осуществлен полный замкнутый цикл социальных исследований и консалт-разработок в соответствии с требованиями заказчика.

Алгоритм консалтинга.

1-я позиция. Формирование системного подхода в создании стабильного производственного коллектива.

1. Диагностика системы управления завода. 2. Организационные возможности заводской системы управления. 3. Разработка системной модели заводского управления. Изучение «сбоев» в прогностной системе заводского управления. Опросы руководителей низовых управленческих звеньев, руководителей среднего звена управления, руководителей высшего звена управления.

2-я позиция. Организация изучения профессиональных особенностей коллектива и заводского управления.

1. Диагностика процессов увольнения работников и процесса приема рабочих кадров. 2. Диагностика социально-психологической и профессиональной адаптации работников к условиям трудовой деятельности. 3. Диагностика социально-психологической и профессиональной адаптации работников к условиям организационного управления. 4. Рекомендации управленческим и профессиональным кадрам.

3-ья позиция. Организационная разработка заводской системы «Внимание».

1. Моделирование целевой службы «Внимание». 2. Создание целевой службы «Внимание». 3. Планирование в системе «Внимание». 4. Система сбора и оценки комплексной информации в системной службе «Внимание». 5. Функциональные обязанности заводских служб в системе «Внимание». 6. Материальное и моральное стимулирование в системе «Внимание».

4-я позиция. Социально-психологические аспекты управления в системе «Внимание».

1. Роль руководителя в системной службе «Внимание». 2. Методы формирования благоприятного морально-психологического климата в коллективе. 3. Корректировка функциональных обязанностей руководителей подразделений. 4. Система обучения руководителей подразделений в системе «Внимание». 5. Первичная корректировка поведения руководителей подразделений в системе «Внимание».

5-я позиция. Разработка и освоение Методических рекомендаций в системе «Внимание».

1. Социально-психологические и психологические требования к личности руководителя. 2. Способы формирования авторитета руководителя. 3. Самооценка стиля руководства. 4. Методы подбора и расстановки кадров. 5. Социально-психологические методы руководства: принуждение, понуждение, побуждение, убеждение, увещание. 6. Материальное и моральное стимулирование.

6-я позиция. Разработка методов оценки экономической и социально-психологической эффективности службы «Внимание».

1. На основе апробации и корректировки системы «Внимание» был подготовлен и внедрен комплексный пакет соответствующих методик. 2. Было издано для служебного пользования учебно-методическое пособие под редакцией директора завода Р. А. Гареева, в котором был описан полный замкнутый цикл исследований и разработок по диагностике, апробации, внедрению и корректировке заводской системной службы «Внимание», авторами которых стали консультант кафедры социологии и психологии управления Московского института управления им. С. Орджоникидзе Ю. Д. Красовский, а также заводские работники, непосредственно участвовавшие в организации службы «Внимание».

В то же время сотрудники кафедры включились в опросы руководителей, обучавшихся на факультетах ФОППиС и ФПК. Информация о научной и консалтинговой деятельности кафедры на вузовских и межвузовских конференциях так или иначе способствовала формированию ее имиджа не только в Московском институте управления им. С. Орджоникидзе, но и среди других вузов, а также среди предприятий, руководящие работники которых обучались в вузе, и которые обращались за консалтинговой помощью непосредственно к ректору или к заведующим кафедрами, в том числе и кафедры социологии и психологии управления. Часто создавались выездные обучающие консалт-команды смешанного типа, куда входили и экономисты с других кафедр МИУ, и специалисты с кафедры социологии и психологии управления. На этой волне творческого подъема кафедра социологии и психологии управления в 1981–1983 гг. стала расширяться и пополняться новыми преподавателями (ассистенты А. В. Тышковский и А. П. Авдеева). В 1982 г. на кафедре начал работать будущий ее заведующий – **В. Н. Князев**, который в 1985 г. защитил кандидатскую диссертацию и стал кандидатом психологических наук, а также к.пс.н. В. К. Липинский, который был назначен заместителем

заведующего кафедрой и который сыграл *решающую* роль в организации и совершенствовании учебно-методического процесса кафедры в 1981–1989 гг.

В этот начальный период ее деятельности были изданы две монографии автора статьи. Первая монография *«Если я руководитель»* [3] была адресована руководителям среднего звена управления: начальникам цехов, руководителям отделов и их заместителям. В монографии анализировалась на ситуационно-консалтинговой основе психологическая и социально-психологическая специфика управленческой деятельности и управленческих отношений руководителей. Вторая монография – *«Руководитель трудового коллектива»* [5] была ориентирована на описание новых методов хозяйствования в условиях нарождающихся социально-экономических и общественных перемен. В монографии анализировались эффекты и парадоксы руководства и раскрывалась их консалт-диагностика, которая надолго сохранила актуальность как научная разработка. Можно констатировать, что в этот период Московский институт управления им. С. Орджоникидзе стал заявлять о себе как *единственный вуз*, где комплексно обучали и консультировали руководителей. Его имидж во внешней среде закреплялся именно так. А это укрепляло и позиции кафедры социологии и психологии управления, создавая стимул для дальнейшего развития ее персонала. На кафедре социологии и психологии управления в этот период окончательно сформировался новый консалтинговый подход в обучении руководителей методом деловых игр. Технологии разработки и проведения деловых игр подробно описаны в моей книге *«Мир деловой игры»* [4].

В период с 1978–1989 гг. коллективом кафедры были созданы *уникальные* обучающие программы именно по психологии и социальной психологии управления, что было на тот период *выдающимся событием* в сфере образования. Ведь эта кафедра была создана в бывшем инженерно-экономическом вузе, который был преобразован в управленческий и который приобрел тем самым статус единственного вуза страны с законченным управленческим циклом обучения, где *управленческие отношения в их психологической, социально-психологической и социологической характеристике* стали органичными в комплексном понимании управления как социально-экономического феномена. Базовой учебной дисциплиной кафедры стала *социология и психология управления*, которая прочно закрепилась в учебных планах на всех факультетах МИУ им. С. Орджоникидзе.

Второй этап (1989–1999 гг.) синергетического развития кафедры социологии и психологии управления можно определить как период ее *качественного «сдвига»*, когда произошло расширение ее деятельности и создание принципиально новой кафедральной структуры. Успешный опыт работы коллектива кафедры со студентами разных факультетов в информационном поле их социолого-психологической и социо-психологической подготовки «высветил» ее будущие возможности: подготовку собственных кафедральных специалистов – социологов и социальных психологов в области организации управления. Реализация этого проекта, автором которого был зав. кафедрой социологии и психологии управления профессор А. В. Филиппов, значительно расширяла кадровый диапазон набора студентов на новые специальности и специализации, а также горизонты новых социальных исследований в дипломных работах будущих выпускников. На основе этого проекта был создан в 1991 г. *факультет социологии и психологии управления* Московского Института управления им. С. Орджоникидзе, деканом которого был назначен к.пс.н. *В. Н. Князев*. С этого периода начался новый цикл синергетического развития кафедры социологии и психологии управления, а МИУ им. С. Орджоникидзе был переименован в Государственную Академию управления.

Библиографический список

1. Величко, А. Н. Социолог на предприятии / А. Н. Величко, В. Г. Подмарков. – 2-е изд. – М. : Московский рабочий, 1976. – 246 с.

2. Журавлев, А. Л. Индивидуальный стиль руководства производственным коллективом : монография / А. Л. Журавлев, Б. В. Рубахин, В. Г. Шорин. – М. : Наука, 1976. – 458 с.
3. Красовский, Ю. Д. Если я руководитель / Ю. Д. Красовский. – М. : Московский рабочий, 1983. – 191 с.
4. Красовский, Ю. Д. Мир деловой игры. Опыт обучения хозяйственных руководителей: монография / Ю. Д. Красовский. – М. : Экономика, 1989. – 175 с. – ISBN 5-282-00416-X.
5. Красовский, Ю. Д. Руководитель трудового коллектива: монография. Из опыта психолого-управленческого консультирования / Ю. Д. Красовский. – М. : Советская Россия, 1987. – 160 с.
6. Пригожин, А. И. Социология организаций / А. И. Пригожин. – М. : Наука, 1980. – 257 с.
7. Создание стабильного производственного коллектива: методические рекомендации. Для служебного пользования / Р. А. Гареев, М. И. Бикмухаметов, И.Г. Галеев [и др.] ; под общ. ред. Р. А. Гареева. – Уфа : Уфимский завод им. С. М. Кирова, 1981. – 218 с.

УДК 334.025

Р.В. Серышев

УСЛОВИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ КОМПЛЕКСАМИ И УЧРЕЖДЕНИЯМИ

Аннотация. Рассмотрены проблемы систем управления и тенденции развития образовательных комплексов. Проведена классификация уровней развития систем управления образовательными комплексами в разрезе контуров управления. Исследованы показатели качества выполнения процессов образовательного комплекса и получаемых результатов. Сделаны выводы о необходимости внедрения процессного управления и системы сбалансированных показателей в системе управления образовательными комплексами.

Ключевые слова: тенденции и условия развития образовательных комплексов, система управления образовательного комплекса, процессное управление, система сбалансированных показателей.

Roman Seryshev

CONDITIONS AND TRENDS OF EDUCATIONAL COMPLEX SYSTEMS AND INSTITUTIONS

Annotation. Considered problems of control systems and trends in the development of educational complexes. Classified the levels of development of system of management of educational systems in the context of control loops. Researched indicators of the quality processes of the educational complex and the results obtained. Conclusions about the necessity of implementing process management and the balanced scorecard in the system of management of educational systems.

Keywords: trends and conditions for the development of educational systems, control system of the educational complex, process management, Balanced Scorecard.

В статье в качестве объектов исследования рассматриваются образовательные комплексы, под которыми понимаются объединения нескольких учебных заведений школьного и дошкольного уровней образования в единый конгломерат. В качестве предмета исследования в статье выступает система управления и показатели эффективности работы образовательных комплексов и учреждений и такой выбор не случаен.

Можно выделить основные причины необходимости проведения исследований и планирования изменений в субъектах образовательной среды и тенденции развития систем управления образовательных комплексов (ОК).

1. В результате интеграции нескольких образовательных учреждений разных уровней подготовки (профтехучилища, школы, детские сады и т.д.) в один образовательный комплекс возникают потребности в изменении организационной структуры и процессов управления ОК и учреждений.

2. В связи с получением большей самостоятельности у ОК и учреждений возникает потребность в формировании и реализации собственных программ развития.

3. Изменения, происходящие в системе образования и требования сегодняшних дней, определяют новые подходы к управлению учреждениями школьного, дошкольного и профессионального образования.

4. Принятие международных правил в образовательной сфере и переход к европейским стандартам оценки качества образования и его результатов, с одной стороны, а также жесткая конкуренция на рынке труда и образовательных услуг, с другой стороны, заставляют образовательные учреждения работать, руководствуясь некоторой, обоснованно выбранной, уникальной для каждого образовательного учреждения, концепцией, отвечающей реалиям конкретной социально-экономической ситуации в регионе и учитывающей перспективу динамического развития внешних условий.

5. Тенденции развития экономической и образовательной среды диктуют также необходимость использования образовательными учреждениями современных технологий управления: стратегического менеджмента, управления изменениями и развитием.

6. Условия конкуренции и новые критерии оценки качества работы образовательного учреждения всеми заинтересованными в его деятельности группами заставляет директоров образовательных комплексов проводить внутренние изменения в системе управления: становиться более гибкими, более эффективными и ориентированными на удовлетворение интересов и потребностей клиентов образовательного учреждения, т.е. к поиску и реализации новых импульсов развития ОК и учреждений, которые находятся не только внутри организации, но и во внешней среде, проводя анализ требований потребителей, формируя востребованные предложения, а также эффективно и результативно управляя изменениями.

Под управлением ОК и учреждений понимается целесообразное воздействие субъекта на объект управления для получения нужного результата [8]. При этом обязательным условием является наличие обратной связи для оценки степени достижения планируемого результата. Для понимания сущности управления и оценки качества системы управления любой организации процессы управления необходимо рассматривать в неразрывной связи с процессами, выполняемыми на уровне объектов управления, следствиями которых являются результаты, имеющие потребительскую ценность. Понимание конфигурации данных процессов и потребностей в их развитии возможно через учет потребностей конечных потребителей образовательных услуг. Любая деятельность в организации, в том числе и управленческая должна быть напрямую или косвенно направлена на удовлетворение потребностей конечных потребителей результатов деятельности ОК и учреждений.

Для образовательных комплексов и учреждений характерно применение принципов и технологий процессного управления, где основная задача – это многократное получение результатов деятельности (массовое оказание образовательных услуг) с учетом оптимального расходования ресурсов. Процессное управление предполагает системное, взаимосвязанное представление деятельности ОК и учреждений. Несмотря на то, что ОК и учреждения по сути является некоммерческой организацией и основной целью ее существования является не получение прибыли, а удовлетворение потребностей общества в образовательных услугах, выполнение общественного заказа, с получением большей самостоятельности в управлении хозяйственной деятельностью и намеренным усилением конкуренции государством между образовательными комплексами, деятельность и управление ОК и учреждениями становится все больше похоже на коммерческие предприятия. В управлении ОК и учреждениями необходимо использовать все имеющиеся и хорошо себя зарекомендовавшие методики управления коммерческими предприятиями [1; 2; 4; 6], подстраивая данные технологии к специфике деятельности ОК и учреждений.

Проведенное исследование показало, что разные образовательные комплексы города Москвы находятся на разных уровнях развития их систем управления. В таблице 1 приведена классификация уровней развития систем управления образовательными комплексами в разрезе контуров управления.

Всего можно выделить пять уровней развития систем управления ОК, по аналогии с уровнями развития предприятий других отраслей деятельности, используя не только отечественный, но и зарубежный опыт.

Таблица 1

Характеристика уровня развития системы управления образовательного комплекса [1; 5]

Фазы контура управления	Уровень развития 1	Уровень развития 2	Уровень развития 3	Уровень развития 4	Уровень развития 5
Формирование миссии образовательного комплекса (ОК)	Миссия не объявлена	Формально определено внешнее представление о миссии	Наряду с внешним представлением разработано внутреннее представление миссии	Миссия регулярно корректируется. Внутреннее представление миссии содержит детальное описание принципов построения деятельности ОК	Миссия становится инструментом построения кооперации вокруг заинтересованных групп ОК (воспитанников и учащихся и т.д.)
Определение целей ОК и ее подразделений	Цель – не выйти за рамки бюджета	Цели ОК декларативные и не связаны с миссией	Цели ОК увязаны с миссией в единое жестко определенное «дерево» целей	Цели увязаны с миссией ОК, объективно отражают направления деятельности и развития, опирающиеся на рациональное использование всех ресурсов ОК	Цели направлены на удовлетворение требований заинтересованных групп на основе рационального использования нематериальных активов
Планирование	Реакция на события	Формальные оперативные планы деятельности «от текущих результатов прошлого»	Стратегия ОК жестко определена на долгосрочную перспективу, имеются формальные планы развития. Построены основы системы бюджетирования	Стратегия ОК определена на долгосрочную перспективу с рациональным перераспределением ресурсов внутри ОК. Построена система гибкого бюджетирования	Стратегия ОК определена на долгосрочную перспективу с рациональным перераспределением ресурсов ОК и альянсом с другими внешними структурами

Фазы кон- тура управле- ния	Уровень развития 1	Уровень разви- тия 2	Уровень раз- вития 3	Уровень разви- тия 4	Уровень развития 5
Организа- ция страте- гического и оператив- ного управ- ления	Директор ОК едино- лично при- нимает управлен- ческие ре- шения на всех участ- ках дея- тельности	Формализация структур управ- ления ОК	Проводится формализация и оптимизация бизнес- процессов опе- ративной дея- тельности, внедряется система управ- ления качест- вом процессов и результатов работы	Проводится рабо- та по оптимизации используемых ресурсов	Оптимизация интел- лектуальной собствен- ности
Система контроля и регулиру- вания дея- тельности ОК	Директор ОК едино- лично осу- ществляет контроль деятельно- сти ОК	Руководитель в принятии реше- ний руково- дствуется учет- но-отчетными данными дея- тельности ОК	Контроль и регулирование делегуется заместителям и руководителям на местах. На- чинаются ра- боты по разра- ботке системы мониторинга	Формируется еди- ная система сба- лансированных показателей, ори- ентированная на участие всего учебно- воспитательного и вспомогательного персонала ОК в реализации целей и задач ОК, про- водится регуляр- ный стратегиче- ских анализ деятельности ОК	Единая система сба- лансированных показа- телей, ориентирован- ная на участие всего учебно- воспитательного и вспомогательного пер- сонала ОК, полноценно используется в разви- тии, управлении и ре- шении стратегических целей и задач ОК, ре- гулярный стратегиче- ских анализ деятельно- сти ОК. Внедрены информационные сред- ства поддержки страте- гического управления [6]

Для образовательных комплексов, находящихся на первом уровне развития систем управления, характерно отсутствие таких элементов, как стратегическое управление, миссия и система оценочных показателей деятельности ОК, используемых в управлении и развитии. Также у таких ОК отсутствует понимание процессного управления, ориентации на потребности клиентов, формально организована система мониторинга и контроля качества процессов и результатов деятельности, не проводится работа по сбору и анализу требований заинтересованных в деятельности ОК групп. Рассчитывать на высокие показатели деятельности в своей работе образовательные комплексы, чьи системы управления находятся на данном уровне развития, не могут. Жесткие конкурентные условия и новые требования работы настраивают руководителей ОК на поиск современных и действенных способов и методов развития образовательных комплексов и их систем управления.

Выйти на более высокий уровень развития системы управления, к примеру 3-й, образовательным комплексам возможно в первую очередь благодаря структуризации своих внутренних процессов и формированию качественной системы мониторинга за процессами и результатами работы, без этого невозможно перейти на следующие уровни развития – 4-й и 5-й. Понимание текущего состояния процессов позволит определить задачи и перспективы развития, сформулировать цели и связать их в системе сбалансированных показателей. Невозможно двигаться вперед, пока не будет полного понимания текущего состояния и возможности измерения текущей ситуации и проведения анализа и прогнозирования развития ситуации.

Разработанная программа и система мониторинга качества процессов и результатов образовательного комплекса позволит формулировать цели и показатели их оценки в системе сбалансированных показателей (ССП) более точно и конкретно. Поскольку одна из проблем разработки карты ССП заключается в слабо проработанных, неконкретных и непонятно как измеряемых показателях, внедрение в первую очередь системы мониторинга качества процессов и результатов деятельности образовательного комплекса позволит решить данную проблему [1].

Было проведено исследование конечных оцениваемых показателей, напрямую связанных с качеством выполнения процессов ОК и получаемых результатов (качества образования), и ориентированных на оценку степени удовлетворения требований заинтересованных групп (в целом – законодательные требования и социальный заказ). Другие косвенные критерии и показатели оценки должны быть получены ОК исходя из планируемых мероприятий (инициатив), направленных на повышение качества процессов и результатов деятельности и являются субъективными для каждого конкретного образовательного комплекса и разрабатываемой стратегии его развития. Результаты практики (методики и примеры – шаблоны целей, критериев и показателей) определения и использования данных показателей будут разработаны в будущем, по мере накопления и обобщения материала.

Как показали исследования систем управления ОК, именно постановка процессного управления, структуризация и оптимизация процессов, а также разработка и внедрение системы мониторинга качества процессов и результатов деятельности является одной из важных и актуальных задач образовательных комплексов и выхода их систем управления на более высокий уровень развития. Для решения этой задачи можно использовать накопленный опыт в области управления качеством и построения систем менеджмента качества и процессного управления не только коммерческих предприятий, но также и образовательных учреждений, в частности, высшего образования (зарубежного и отечественного). Также несомненным подспорьем являются теоретические и практические наработки в области статистического сбора и анализа информации, инструменты социологических опросов, анкетирования и интервьюирования, как основы построения качественной системы мониторинга и определения значений исследуемых показателей качества процессов и результатов деятельности образовательных комплексов.

Переход на 4-й и 5-й уровни развития систем управления возможен благодаря развитию стратегического мышления и постановки регулярных процессов стратегического управления, а также внедрению системы оценки реализации стратегических инициатив (мероприятий) и оперативной деятельности на основе системы сбалансированных показателей оценки качества выполнения процессов и получаемых результатов деятельности [8].

Характерной чертой систем управления 4-го и 5-го уровней является наличие стратегического управления и разработанной системы сбалансированных оценочных показателей деятельности образовательных комплексов. В этой связи важно акцентировать внимание на методологии разработки и внедрения систем сбалансированных показателей и исследование имеющегося опыта в данном направлении.

По итогам выполненного исследования были сделаны выводы о том, что основными задачами развития систем управления ОК (в целях повышения их эффективности) на сегодняшний день являются: 1) проведение работы по описанию, оптимизации и автоматизации образовательных и административных бизнес-процессов, внедрению автоматизированных систем мониторинга за бизнес-процессами [3; 7]; 2) разработка и внедрение системы сбалансированных показателей как инструмента автоматизации формирования стратегии ОК и контроля исполнения значимых стратегических инициатив [1; 5].

Библиографический список

1. Бюллетень лаборатории математического, естественнонаучного образования и информации, Рецензируемый сборник научных трудов // М. : МГПУ, 2015. – Т. VI. – С. 404–409.
2. Серышев, Р. В. Оптимизация бизнес-процессов и проектирование бизнес-систем. Реформы в России и проблемы управления – 2010 / Р. В. Серышев // Материалы 25-й Всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов. Вып. 1; Государственный университет управления. – М. : ГУУ, 2010. – С. 18–19.
3. Серышев, Р. В. Подходы к разработке, оптимизации и оценки эффективности моделей бизнес-процессов компании / Р. В. Серышев // Управление. – 2015. – № 2. – С. 56–64.
4. Серышев, Р. В. Положения методики моделирования бизнес-процессов управления цепями поставок / Р. В. Серышев, И. А. Ермаков // Логистика: проблемы и решения. – 2013. – № 2. – С. 33–39.
5. Серышев, Р. В. Применение информационной системы сбалансированных показателей в процессах управления образовательными комплексами / Р. В. Серышев, Ю. В. Фролов // Экономика образования. – 2015. – № 6. – С. 27–42.
6. Серышев, Р. В. Проектирование архитектуры цепей поставок : монография / Р. В. Серышев, С. А. Грачев. – М. : ОнтоПринт, 2016. – 193 с.
7. Серышев, Р. В. Технология оптимизации бизнес-процессов. Реформы в России и проблемы управления – 2011 / Р. В. Серышев // Материалы 26-й Всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов. Вып. 1; Государственный университет управления. – М. : ГУУ, 2011. – С. 202–203.
8. Фролов, Ю. В. Стратегический менеджмент: формирование стратегии и проектирование бизнес-процессов : учеб. пособ. / Ю. В. Фролов, Р. В. Серышев ; под ред. Ю.В. Фролова. – М. : МГПУ, 2012. – 164 с.

УДК 640.4-027.542

О.Г. Солнцева

М.С. Мещерякова

Oksana Solntseva

Marina Mescheryakova

ОСОБЕННОСТИ МЕНТАЛИТЕТА ПЕРСОНАЛА ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ РОССИИ

Аннотация. В статье представлены аргументы, обосновывающие необходимость комплексного воздействия на менталитет русского человека с целью минимизации его негативного влияния. Предложены и рассмотрены три разных по направленности программы, способные изменить существующую ситуацию на рынке. Аргументирована целесообразность внедрения подобных инноваций.

Ключевые слова: туристский бизнес, организация мероприятий, менталитет русского человека, мотивация, инновации.

THE MENTALITY OF THE STAFF IN THE HOTEL INDUSTRY OF RUSSIA

Annotation. This article presents arguments justifying the need for an integrated impact on the mentality of the Russian people to minimize its negative effect. Three different programs aimed at changing the existing situation on the market were proposed and considered. The expediency of introduction of such innovations is argued.

Keywords: tourist business, organization of events, mentality of Russian people, motivation, innovations.

Туристский бизнес включает в себя множество взаимосвязанных отраслей. Одной из важнейших является индустрия гостеприимства, которая выступает в роли «сердца» туристского бизнеса. На первый взгляд гостиничная индустрия кажется легкой в управлении и привлекательной с точки зрения получаемой прибыли. Действительно, казалось бы, сотни тысяч туристов, путешествующих ежегодно – огромная прибыль, которая «сама идет в руки». К тому же в современном мире все большую и большую популярность приобретают деловые мероприятия, в качестве площадок для которых клиенты выбирают гостиницы бизнес-класса.

Не секрет, что грамотно спланированная коммуникация способствует приближению к поставленным целям, а в мире бизнеса невозможно быть успешным и находиться в изоляции от партнеров и клиентов. Соответственно, люди из мира бизнеса вынуждены прибегать к организации деловых мероприятий с целью решения ряда ключевых задач. Однако впечатление безоблачности и простоты управления ложно, особенно на российском рынке. Акцентируя внимание на отечественном рынке гостиничных услуг, стоит отметить, что на сегодняшний день у нас существует ряд проблем, с решением которых не стоит затягивать [4]. Помимо различных причин их возникновения, все эти проблемы имеют один обобщающий фактор – менталитет русского человека.

Менталитет, в свою очередь, представляет собой совокупность различных культурных особенностей и установок. В связи с этим хотелось бы затронуть такие важные вопросы, как грамотная организация деятельности и применение актуальных новшеств, как движущая сила, способная удовлетворить сотрудников и принести прибыль компании, и мотивация сотрудников и ее роль в борьбе с негативным действием менталитета.

Цель исследования заключается в поиске актуальных и действенных способов устранения негативно действующих факторов на дальнейшее развитие отечественного рынка гостиничных услуг.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что объекты индустрии гостеприимства создают имидж страны, поэтому важно следить за изменениями и новинками, применять их в своей деятельности, повышая тем самым уровень сервиса и минимизируя влияние менталитета.

По образу действий русского человека можно назвать консерватором, что выражается в сопротивлении любым изменениям, а зачастую даже в нежелании их принять и изменить привычный уклад. Нельзя не отметить, что сегодня в России существует огромное количество отелей, работающих «под флагом» крупных гостиничных сетей. И кажется, что к этому сегменту рынка гостиничных услуг проблема менталитета не имеет отношения, так как существуют определенные «брендовые» нормы, обязательные к исполнению. Однако, и здесь не все так гладко, как хотелось бы. Действительно, стандарты сети выполняются, но все, что выше пометки «обязательно» остается без внимания.

По сути нам не нужно даже ничего придумывать, хотя бы просто активно использовать то, что уже придумали до нас, чтобы «идти в ногу со временем» и составлять достойную конкуренцию западным отелям. Так, например, сеть отелей Marriott активно использует весьма интересную программу – *meetings imagined* – которая позволяет получить актуальные советы и узнать о последних тенденциях от экспертов в сфере организации торжественных и деловых мероприятий [7]. Однако в России среди отелей данной сети эта программа не пользуется популярностью и должным интересом.

Почему так важно научиться использовать подобные инструменты в своей деятельности? Дело в том, что привыкшие к определенному уровню сервиса иностранные туристы ожидают увидеть то же самое и на российском рынке гостиничных услуг. Обнаружив низкий уровень сервиса и использование давно устаревших норм, гость вряд ли вернется к нам, а что еще хуже – сделает не самую лучшую рекламу в своих кругах.

Другой проблемой является недостаточная мотивация персонала. Например, за границей существует особая система поощрений, которые стараются заслужить сотрудники. У нас же за основу принята «карательная» система – т.е. сотрудника ругают за ошибки, а за достижения он не получает никакой похвалы.

Важность мотивации персонала для достижения эффективной организации деятельности отмечали в своих трудах еще Ф. Тейлор, который выступал за поощрение наиболее инициативных и трудолюбивых сотрудников и В. Врум, подчеркивавший в своих исследованиях, что максимально продуктивно сотрудники будут работать только в случае, когда у них есть уверенность, что их надежды оправдаются [3]. Поэтому, согласно теории ожидания, успешный руководитель должен уметь показать своим подчиненным, что все их усилия, направленные на реализацию задач и достижение целей организации, в скором времени приведут и к достижению их собственных целей.

Со времен Ф. Тейлора многое изменилось, но значимость мотивации осталась неизменной. Мотивированные сотрудники по-прежнему работают в разы лучше немотивированных, что чрезвычайно важно в гостиничной сфере. Гораздо приятнее быть гостем отеля, персонал которого вам действительно рад, как и должно быть в каждой гостинице.

Все вышесказанное свидетельствует о необходимости введения в действие определенных инноваций, которые помогут вывести отечественный рынок гостиничных услуг на новый уровень. Надо быть готовым к переменам, не заикливаться на опыте прошлых поколений и быть открытым для использования современных программ и технологий, если это действительно может помочь побороть негативную сторону менталитета русского человека, сохранив при этом нашу гостеприимность.

Индустрия гостеприимства – это мощная система хозяйства региона и важный составляющий элемент экономики, из этого следует, что «здоровье» национальной экономики очень сильно зависит от воздействия различных факторов. Для российского рынка гостиничный бизнес представляет огромный потенциал, направленный на развитие экономики страны. Объекты индустрии гостеприимст-

ва создают имидж региона, поэтому важно следить за изменениями и новинками гостиничного бизнеса, применять их в деятельности, повышая тем самым уровень сервиса и минимизируя влияние менталитета. Так как любые изменения в экономике отдельных регионов непосредственно и в значительной мере влияют в целом на ситуацию в России [2].

Подробное изучение и сравнительный анализ деятельности ряда гостиничных сетей за рубежом и в России позволяет разработать первоначальный «пакет инноваций» для внедрения на отечественный рынок гостиничных услуг. В него входит три разных по направленности программы [1]:

- 1) «Designer of your event» – гостиничное приложение, которое поможет гостям самостоятельно «конструировать» мероприятие;
- 2) «Be in touch» – гостиничное приложение, которое поможет удовлетворить любой запрос организатора в максимально сжатые сроки;
- 3) «Work hard and travel brilliantly» – специализированная программа мотивации для сотрудников отдела по организации мероприятий.

В качестве обоснования необходимости применения вышеперечисленных инноваций следует привести их общие характеристики. Эти показатели наглядно продемонстрируют тот эффект, который можно будет достичь посредством применения специализированных новшеств.

Итак, первая инновация – «Designer of your event» – носит вид приложения, которое будет доступно для скачивания на любой операционной системе с официального сайта компании. Провести сравнение с подобными отечественными или мировыми аналогами не представляется возможным, поскольку это абсолютно новый формат программы, ранее не использовавшийся в сфере гостиничного бизнеса. Именно это и делает приложение еще более привлекательным для потребителей.

Стоит отметить, что потребителями данного приложения станут: новые клиенты гостиницы, которые абсолютно не знакомы с площадками отеля и прочей информацией о нем, постоянные клиенты отеля, для которых приложение станет приятным бонусом и способом привнести в свои мероприятия что-то новое, сами координаторы мероприятий, поскольку оттуда они будут получать полную информацию от клиента, необходимую для организации конкретного мероприятия.

В последнее время требования клиентов возрастают с каждым днем, удивить их чем-то новым крайне сложно, но приложение «Designer of your event» сможет справиться с этой задачей. Соответственно, приятно удивленные клиенты вознаградят компанию повышением своей лояльности к ней.

Акцентируя внимание на преимуществах, которые данное приложение способно будет обеспечить своим пользователям, во-первых, стоит отметить то, что оно поможет клиенту: ознакомиться с имеющимися площадками отеля с помощью 3D экскурсии, самостоятельно составить индивидуальный конференц-пакет, создать рассадку гостей для своего мероприятия, выбрать имеющееся меню или создать его на свой вкус, уточнить наличие свободных залов на конкретную дату, ознакомиться с ценами и получить «счет» на собственноручно созданный конференц-пакет, записать все свои пожелания в специально отведенном поле.

В то же время значительно облегчена будет работа координатора мероприятий, поскольку подобное приложение сможет: исключить огромное количество звонков с просьбой предоставления информации об имеющихся площадках для проведения мероприятий, меню, ценах и пр., исключить необходимость частых экскурсий по отелю с целью ознакомления с площадками, объединять в себе всю необходимую информацию от гостя.

Таким образом, приложение «Designer of your event» сможет частично «разгрузить» координаторов мероприятий. Это, в свою очередь, позитивно отразится на показателях удовлетворенности как работников компании, так и клиентов, поскольку удовлетворенный своей работой координатор будет с большим энтузиазмом выполнять остальные обязанности и поспособствует тем самым возникновению положительного мнения о компании у посетителей гостиницы.

Второе новшество – «Be in touch» – гостиничное приложение, которое поможет удовлетворить любой запрос организатора в максимально сжатые сроки. Так же, как и первая инновация, носит вид приложения доступного для скачивания с официального сайта компании. В отличие от «Designer of your event» данная программа предназначена работать не на период подготовки к мероприятию, а на время его непосредственного проведения. В качестве неоспоримых преимуществ можно выделить высокую скорость передачи сообщений, что может гарантировать обратную связь именно в момент возникновения проблемы, а не тогда, когда ее решение уже не актуально. Помимо прочего данная программа позволит и координатору, и клиенту: ускорить процесс общения за счет быстрой доставки сообщений, облегчить процесс общения за счет отсутствия необходимости покидать свое рабочее место координатору и покидать конференц-зал организатору мероприятия, избежать необходимости звонков, которые отнимают больше времени, облегчить процесс координации, поскольку в ней будут предусмотрены автоматические уведомления о месте и времени проведения мероприятия, информация о которых заблаговременно будет внесена в программу.

Стоит отметить, что подобные программы используются в ряде зарубежных гостиничных сетей, таких как Marriott и других, и даже представляют собой определенный стандарт компании [6]. Однако на российском рынке этих программ старательно избегают, отдавая предпочтение привычным смс-сообщениям, что позволяет не выходить из «зоны комфорта» и в очередной раз доказывает значительное влияние менталитета.

Таким образом, помимо решения имеющихся проблем внедрение данного приложения будет свидетельствовать о полном соответствии гостиниц международным стандартам [5].

Третье новшество – мотивационная программа «Work hard and travel brilliantly» – в отличие от двух предыдущих имеет направленность на повышение удовлетворенности со стороны сотрудников отдела организации мероприятий. К гостям отеля эта программа не имеет никакого отношения.

Поскольку всем известно, что главный ресурс в гостинице – люди, работающие в ней, то стоит поддерживать их удовлетворенность работой на должном уровне и не допускать перехода ценных сотрудников к конкурентам. Данная программа мотивации основана на личных потребностях координаторов мероприятий. Суть данной программы заключается в закреплении за сотрудниками отдела возможности совершать один раз в год своеобразную краткосрочную командировку с целью накопления опыта и параллельным отдыхом в гостиницах своей сети, возможностью посещения различных профессиональных выставок и участие в них. Также стоит отметить, что опыт, полученный координаторами в ходе подобной «экскурсии», может способствовать повышению качества обслуживания путем введения различных новшеств, отмеченных сотрудниками в работе своих коллег из других отелей (исходя из наблюдений авторов).

Данная инновация представляет собой нематериальный продукт, однако эффект от ее введения может быть замечен в самое ближайшее время. Во-первых, не секрет, что мотивированные сотрудники работают в разы лучше. А во-вторых, подобная программа поспособствует обмену опытом и идеями, поможет стереть границы между Россией и миром в гостиничной сфере и станет отличным «толчком» к изменению сознания и минимизации влияния менталитета.

Итак, в ходе изучения актуальной ситуации на отечественном рынке гостиничных услуг были сделаны выводы, из которых следует, что гостиничный бизнес в России имеет один главный фактор, препятствующий дальнейшему развитию – менталитет русского человека. Для исправления ситуации и перехода на новый уровень необходимо комплексное воздействие. На базе теоретических основ организации труда и различных трудов относительно мотивации персонала был предложен ряд инноваций различной направленности, которые призваны помочь в борьбе за повышение уровня сервиса.

Лучший вариант для решения изучаемой проблемы – такой комплексный подход. Однако нужно заметить, что сегодня мы рассмотрели проблему негативного влияния менталитета лишь с одной стороны – со стороны сотрудников сферы гостеприимства.

Библиографический список

1. Мобильное приложение для гостей отелей Marriott [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический журнал «Business Travel». – Режим доступа : <http://bt-magazine.ru/news/480.html> (дата обращения : 12.03.2017).
2. Солнцева, О. Г. Роль Инновационной составляющей в развитии региональной экономической политики в современных условиях / О. Г. Солнцева, П. А. Федорова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 5. – С. 166–170.
3. Тейлор, Ф. У. Принципы научного менеджмента / Ф. У. Тейлор ; пер. с англ. А. И. Зак. – М. : Контроллинг, 1991. – 104 с.
4. Чудновский, А. Д. Управление индустрией туризма / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова, В. С. Сенин. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : КноРус, 2016. – 438 с.
5. Шоул, Дж. Первокласный сервис как конкурентное преимущество / Дж. Шоул ; пер. с англ. И. Евстигнеевой. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 338 с.
6. Marriott mobileapp [Electronic resource]. – Mode of access : <http://mobileapp.marriott.com> (accessed date : 20.02.2017).
7. Meetings imagined [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.meetingsimagined.com> (accessed date : 15.02.2017).

УДК 005.6:373.2.014.54

А.С. Тысячин

О.В. Михайлов

Aleksey Tisyachin

Oleg Mihaylov

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ С УЧЕТОМ МИРОВОГО ОПЫТА

***Аннотация.** В данной статье проведена сравнительная оценка уровня развития дошкольного образования в Российской Федерации по отношению к лучшим мировым образцам и выявлены основные факторы, влияющие на качественные показатели системы дошкольного образования. Современные мировые тенденции охарактеризованы: внедрением концепции всеобщего контроля качества, увеличением доли охвата образованием, введением новых образовательных программ, увеличением объема финансирования. На основании проведенного исследования автором сформулированы предложения по улучшению качества дошкольного образования в России с учетом мирового опыта.*

***Ключевые слова:** дошкольное образование, качество образования, всеобщий охват образованием, развитие образования.*

POSSIBILITIES FOR DEVELOPMENT OF PRESCHOOL EDUCATION IN RUSSIA WITH REGARD TO WORLD EXPERIENCE

***Annotation.** In this article a comparative assessment of the level of development of preschool education in the Russian Federation in relation to the best world samples and identified the main factors affecting the quality of preschool education. Current global trends characterized by: the introduction of the concept of universal quality control, increase the share of enrolment, the introduction of new educational programs, increase in funding. On the basis of the conducted research, the author formulated suggestions for improving the quality of preschool education in Russia taking into account international experience.*

***Keywords:** preschool education, the quality of education, universal coverage of education, development of education.*

На современном этапе развития мировой экономики активизировался поиск возможностей повышения качества дошкольного образования в последних публикациях авторитетных международных организаций. Заинтересованность мирового сообщества отражается в вопросах обеспечения качественного дошкольного образования. Важно, что базовые знания, заложенные в ребенка учреждением дошкольного образования, являются залогом будущих успехов и прогресса на последующих этапах обучения. Высокое качество обучения на дошкольной стадии связано с концепцией «раннего старта», поскольку на этом этапе наиболее эффективно закладываются современные образовательные тенденции: обучение на протяжении всей жизни, предрасположенность к сотрудничеству со сверстниками и взрослыми, творческая автономия в самоорганизации.

Актуальность исследования продиктована переосмыслением роли дошкольного образования мировым сообществом в связи с фундаментальными изменениями мировой экономики и принятием передовых концепций обучения, в том числе пожизненного самообразования. Прогрессу дошкольного образования способствуют и научные достижения в смежных областях знаний, включая психоло-

гию. Например, исследования головного мозга, в частности, Л. Гермина и Д. Хартшорна, доказывают, что наивысшая чувствительность мозга, восприятие и продуктивность при освоении новых знаний наблюдается у детей в возрасте от 1 до 5 лет. Отечественный психолог Л. С. Выготский в своих трудах отмечал, что социализация и развитие ребенка в раннем возрасте основана на подражании – ребенок отражает и копирует все, что видит, осязает, чувствует и слышит, отсюда особую, важнейшую роль получает процесс общения ребенка с окружающими его взрослыми и созданный вокруг него микроклимат. Окружающая социальная среда и развивающее общение в раннем возрасте со взрослыми и сверстниками являются фундаментом будущего развития и успехов, следовательно, важнейшую роль в процессе становления ребенка играет дошкольное учреждение.

Цель исследования: выявление социально-экономических факторов, влияющих на качественные показатели дошкольного образования с учетом мирового опыта.

Задачи исследования:

- оценить показатели «валового» охвата дошкольным образованием по отношению к валовому внутреннему продукту (ВВП) на душу населения на основе мировой статистики;
- уточнить охват дошкольным образованием крупнейших по территории стран мира;
- сопоставить критерии «учитель-ученик» зарубежных образовательных систем и Российской Федерации;
- оценить уровни финансирования дошкольного образования в мировой и российской экономике;
- оценить критерии, характеризующие качественные показатели дошкольного образования;
- уточнить уровень развития дошкольного образования в Российской Федерации.

Для решения указанных задач целесообразны: переосмысление и переоценка дошкольных образовательных программ и направлений обучения детей, углубленное рассмотрение этапа перехода на новые образовательные стандарты в Российской Федерации с принятием федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования (ФГОС ДО), сравнительная оценка международной статистики организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Всемирного банка в сфере дошкольного образования, выявление уровня охвата дошкольным образованием крупнейших стран мира, рассмотрение мирового опыта реализации концепции «раннего старта», уточнение показателей объема финансирования, факторов эффективного использования ресурсов, а также необходимости строительства новых дошкольных учреждений.

Сравнительные исследования роли дошкольного образования выявили смещение рубежа начала образования в раннее детство ребенка, совместно с принятием концепции дошкольного образования как первой ступени. Можно отметить, что в период с 1996 по 2003 гг., в странах ОЭСР принимались новые образовательные программы и стандарты дошкольной ступени. Разрабатывались и проходили апробацию не только новые формы обучения, но и концепции взаимодействия образовательных организаций и участников образовательного процесса. Первопроходцами и лидерами в развитии новых направлений и тенденций развития дошкольного образования стали следующие страны:

- Новая Зеландия в 1996 г. заявила программу Te Whariki для обучающихся в возрасте от 1 до 5 лет, в рамках реализации которой воспитатели фиксируют достижения ребенка и предоставляют в публичном пространстве документальные отчеты для родителей (при помощи разработанного инструмента Learning Stories Approach). Таким образом, достигалась обратная связь между всеми заинтересованными сторонами учебного процесса: родителями, воспитателями, детьми, администрацией, общественности, и осуществлялся внешний контроль и пересмотр образовательной программы в рамках реализации концепции всеобщего управления качеством (TQM). Учебная программа имеет 10 стандартов обучения [9] и 39 критериев [10], опубликованных на официальном сайте Национальной

ассоциации образования детей младшего возраста (NAEYC). Отличительной чертой образовательной системы является практически 100 %-й охват доли рынка организациями частного сектора при низком участии государства [1];

– Норвегия и Финляндия в 1996 г. ввели образовательные программы дошкольной ступени для детей от 1 до 5 лет. В основе этих программ заложены принципы семи областей обучения: развитие общения, языка и основ чтения, укрепление здоровья, развитие искусства, культуры и творчества, основ экологии и технологий, рассмотрение важных аспектов религии, философии и этики, чисел, пространств и форм. Закон об образовании вменяет в обязанности детских садов заложить на стадии прохождения обучения концепции обучения на протяжении всей жизни. Следует отметить, что обучение проходит в игровой форме с проведением большого количества времени на свежем воздухе;

– в Швеции в 1997 г. проведена интеграция дошкольной ступени образования в единую образовательную систему, а также в 1998 г. осуществлена модернизация дошкольной образовательной программы для детей от 1 до 6 лет. В основу программы заложены: принципы воспитания у обучающихся моральных ценностей и демократии, основные христианские принципы гуманности и доброты, положения концепции Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО). Прокларируются цели обучения и ожидаемые результаты [6];

– большинство стран-членов ОЭСР с 2000 по 2004 гг. включились в программу модернизации дошкольного образования путем принятия новых образовательных программ и переосмысления функций и целей образования.

В России в 2013 г. начался этап формирования нового подхода к дошкольному образованию с принятием закона ФЗ № 273 от 29.12.2012 «Об образовании в Российской Федерации» и публикацией приказа Минобрнауки России № 1155 от 17.10.2013 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования». В соответствии с приказом, дошкольное образование было признано первым этапом общего образования и продекларированы следующие его принципы: полноценное проживание ребенком всех этапов детства, образовательная деятельность должна учитывать индивидуальные способности ребенка, ребенок признан полноценным участником образовательного процесса, поддержка инициатив детей, сотрудничество с семьей, приобщение ребенка к традициям и социокультурным нормам, формирование познавательных интересов, учет этнокультурных особенностей, адекватность образовательных программ возрасту ребенка [3, 5].

ФГОС ДО определил возраст детей, проходящих образовательные программы дошкольного учреждения от 2-х месяцев до 7 лет, а к учреждениям дошкольного образования были отнесены детские сады и коммерческие детские центры. По формам предоставляемых услуг теперь существуют: группы кратковременного пребывания, психологические службы помощи детям, детские семейные сады, игровые центры. ФГОС ДО содержит ряд критериев и требований к образовательным дошкольным программам, структуре программ и минимальным объемам и условиям для их реализации. Здесь отражены вопросы обеспечения дошкольного учреждения по всем направлениям (материально-технические, финансовые, кадровые и пр.), при этом форма контроля не подразумевает прохождение воспитанниками дошкольного учреждения каких-либо форм аттестаций. В соответствии со стандартом, дошкольные учреждения разрабатывают образовательные программы самостоятельно, а разработка программ осуществляется с применением методик с игровой компонентой.

Следует отметить, что полноценное и успешное развитие системы российского дошкольного образования невозможно без учета теоретических достижений мирового сообщества и использования аспектов наиболее успешного зарубежного опыта и программ обучения и воспитания детей дошкольного возраста. В частности, эффективно применяются программы, разработанные в рамках Вальдорфской педагогики, системы Монтессори и ряда других. Примером успешной адаптации зарубежного опыта и интеграцией его в практику дошкольного образования в Российской Федерации

является реализуемая с середины 1990-х гг. практика «Шаг за шагом» (Step-by-Step). В этой программе основным средством развития детей является особая организация развивающей среды, которая базируется на создании центров детской активности. Можно заметить, что основные ценностные ориентиры программы совпадают с ценностями личностно-ориентированной педагогики, лежащими в основе реформы дошкольного образования России и в основном направлена на социальное и эмоционально-личностное развитие ребенка.

Оценка уровня развития дошкольного образования в России на современном этапе облегчается с учетом сравнений по основным экономическим показателям и критериям, регулярно публикуемым в авторитетных международных организациях. При использовании такого подхода облегчается выявление сильных и слабых сторон образовательной системы, корректировка образовательных стандартов и траекторий дальнейшего развития. Современные исследования международных организаций направлены на выявление следующих критериев: «валовой» коэффициент охвата образованием, объем финансирования и характеристики обеспечения образовательного процесса, соотношение коэффициента «учитель-ученик».

Основываясь на параметрах ОЭСР, можно разделить страны на три условных группы по уровню ВВП на душу населения: свыше 25 000 тыс. долл., от 7 000 до 25 000 тыс. долл. (включая Россию), ниже 7 000 тыс. долл. в год [8]. Рост этого показателя характеризует увеличение производительности труда в стране, а также является индикатором динамики экономического роста. Важным критерием уровня развития образовательной системы, признается «валовой» охват дошкольным образованием, а объектом исследования международных организаций являются дети в возрасте 3–4 лет, при этом во многих странах мира дети в возрасте 5 лет начинают обучение по основной образовательной программе или программе дошкольной подготовки. В рамках исследования производилась выборка по валовому охвату дошкольным образованием в 45 странах с учетом ВВП на душу населения [1], Результаты исследования выявили следующее:

- в странах первой группы этот показатель расположен в пределах от 90 % до 135 %. Там, где значение превышает 100 %, означает включение в показатель детей более раннего или позднего возрастов, чем официально установленный возраст;
- в странах второй группы этот показатель расположен в пределах 50 %–90 %; в Российской Федерации он составляет 83,8 %, так прослеживается прямо пропорциональная зависимость от роста ВВП на душу населения;
- в странах третьей группы показатели расположены в диапазоне от 3,3 % до 50 %. При этом худшей страной по уровню валового охвата образованием является Мавритания, занимающая 193 позицию в рейтинге по уровню ВВП на душу населения.

Среди существенных факторов, влияющих на охват дошкольным образованием и его развитие в Российской Федерации можно выделить: огромную территорию и слабую заселенность отдельных регионов, климатические особенности, трудную транспортную доступность удаленных частей страны. Для уточнения сложившейся ситуации в системе дошкольного образования России можно рассмотреть критерий «валового» охвата дошкольным образованием в странах с наибольшей территорией, кроме России можно выделить: США, Канаду, Китай, Индию и Австралию (см. табл. 1) [1]. Как свидетельствуют данные, несмотря на относительно низкий уровень ВВП на душу населения, «валовой» охват дошкольным образованием России сравнительно с крупнейшими странами мира достаточно высок, опережая США, Канаду, Китай и Индию. С учетом таких показателей, одной из важных задач на современном этапе является развитие системы дошкольного образования с учетом передового мирового опыта, а также расширение охвата дошкольным образованием труднодоступных и слабозаселенных регионов страны. С учетом международной статистики отечественные показатели доли охвата сравнительно далеки от лучшей практики, что свидетельствует о недостаточных усилиях со

стороны государства для решения рассматриваемой проблематики. Изменить статистику в лучшую сторону возможно путем вовлечения в совершенствуемый образовательный процесс как можно большего количества детей в более ранний возрастной период. Добиться подобных результатов можно и за счет смещения начала прохождения школьных образовательных программ до пятилетнего возраста и вводом обязательной образовательной ступени – подготовка к школе, для детей в возрасте 4–5 лет. Предлагаемые меры позволят охватить большее количество детей старших дошкольных групп в рамках подготовительного этапа к школе, окажут положительный эффект на дальнейшее освоение учебных программ.

Таблица 1

Валовый охват дошкольным образованием населения крупнейших стран мира

№	Страна	ВВП на душу населения, тыс. долл. США	Валовый охват дошкольным образованием, %
1	Австралия	56 311	107,9
2	США	56 116	71,5
3	Канада	43 249	72,9
4	Россия	9 093	83,8
5	Китай	8 028	81,6
6	Индия	1 598	7,9

Среди важных факторов, оказывающих значительное влияние на уровень развития системы образования в целом и дошкольного образования в частности, – объем финансирования (% от ВВП) и объем финансирования на одного обучающегося (% от ВВП на одного человека). Доля финансирования образовательных систем ведущих стран расположена в пределах от 5,5 % до 8 % от ВВП [1], при этом отечественные показатели расположены в области 4 % [1], следует отметить целесообразность повышения финансирования как минимум до 7 % от ВВП. Объем финансирования образования на одного человека в России значительно уступает мировым лидерам, наблюдается и тенденция снижения финансирования образовательного сектора, что недопустимо в условиях ускоренного развития мировой экономики и глобализации и обострения конкуренции между ее субъектами, поэтому целесообразно обеспечить объем финансирования как минимум до 22 % – 28 % ВВП на одного человека [7].

Наряду с необходимостью увеличения объема финансирования образовательных учреждений важен также вопрос эффективного использования выделяемых средств. Следует отметить, что вопрос оценки эффективности расходования средств остается наиболее дискуссионным и спорным, одним из важных аспектов здесь является соотношение количества преподавателей к числу обучающихся. В мировой экономике признается оптимальным соотношение учитель-ученик 15–20 учеников на одного учителя, при таком соотношении выделяемые средства могут расходоваться более эффективно без потери качества оказываемой услуги. В этом отношении немаловажен вопрос сокращения вспомогательного и управленческого персонала, снижения накладных расходов, включая коммунальные услуги, обслуживание зданий. Международный опыт и статистика характеризуют соотношение расходов на оплату труда воспитателей к прочим расходам в процентном соотношении 80/20 [4]. Таких показателей можно достичь также путем сокращения непредвиденных расходов, переводом обслуживающего персонала на аутсорсинг, заключения эффективных контрактов за счет эффекта масштаба и укрупнения закупок, более качественного планирования, подбора квалифицированного персонала, разработки планов развития образовательного учреждения. Увеличения зарплат воспитателям без роста получаемых субсидий, возможно и за счет расширения сектора платных услуг, оказываемых

учреждением, что в свою очередь позволит набирать в штат более квалифицированных специалистов, способных оказывать образовательные услуги лучшего качества.

Среди негативных факторов можно выделить и катастрофическое снижение количества детских садов с 87,9 тыс. до 44,3 тыс. в 1990–2013 гг. Обратная статистика наблюдается по посещению детьми дошкольных учреждений: оно возросло с 4367 тыс. в 2003 г., что составляет 56 % детей подходящего возраста до 5983 тыс. в 2013 г., что составляет 62 % детей от общего количества [2]. Вследствие сокращения проектных мощностей детских садов России не все слои населения имеют доступ к посещению дошкольных учреждений, что создает ажиотаж на места. Следует также отметить, в настоящее время на территории РФ находится большое число устаревших дошкольных учреждений (1960-х, 1970-х гг. и более ранних годов постройки), требующих растущих вложений на проведение капитального ремонта. Это обусловлено тем, что затраты на обслуживание подобных зданий и территорий ежегодно возрастают, в том числе за счет: слабой энергоэффективности зданий, изношенности инженерных сетей, устаревшей, не отвечающей современным требованиям планировки внутренних помещений. Все эти факторы влияют на эффективность расходования выделяемых финансовых ресурсов при эксплуатации зданий. Решение этого вопроса видится в целевой государственной программе по модернизации учреждений социальной сферы с выделением дополнительных средств на проведение капитальных ремонтов зданий и территорий.

Оценка экономических факторов, влияющих на качественные характеристики мировых дошкольных образовательных систем, позволяет сделать следующие выводы:

- система дошкольного образования Российской Федерации отражает относительно низкий уровень экономического развития страны на современном этапе;
- существует потребность в увеличении финансирования дошкольного образования при повышении эффективности инвестиций;
- обострилась потребность в обновлении материально-технической базы и проведении капитальных ремонтов зданий на новой технологической основе;
- развитие дошкольного и других видов образования отчасти возможно за счет увеличения негосударственного сектора образовательных услуг, развития платного сектора;
- необходимо разработать систему контроля эффективного расходования выделяемых средств;
- целесообразно обеспечить 100 %-й охват дошкольным образованием всех слоев населения с учетом фундаментальных изменений мировой экономики;
- дальнейший количественный и качественный рост дошкольных образовательных услуг остается в зависимости от уровня экономического развития страны;
- целесообразно пересмотреть образовательные программы и сместить начальную ступень (дошкольное образование) на возраст 3–4 года, с введением ступени подготовка к школе, а начальное образование начинать по достижению пятилетнего возраста;
- принятые в 2013 г. ФГОС ДО внедряются и апробируются в образовательных учреждениях дошкольной ступени, поэтому необходимо время для обработки и переосмысления получаемых образовательных результатов;
- несмотря на принятые меры (в том числе введение ФГОС ДО 2013 г.), целесообразен более полный учет лучшего мирового опыта и апробация передовых теоретических и хозяйственных достижений.

Библиографический список

1. Мировой атлас данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://knoema.ru/atlas/topics> (дата обращения : 12.02.2017).
2. Николаев, И. А. Сколько стоит Россия : 10 лет спустя [Электронный ресурс] / И. А. Николаев, Т. Е. Марченко, О. С. Точилкина [и др.]. // Аудиторско-консалтинговая компания ФБК. – 2014. – Режим доступа : http://www.fbk.ru/upload/iblock/d34/12w_education.pdf (дата обращения : 03.02.2017).
3. Приказ Минобрнауки РФ от 17.10.2013 г. № 1155 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования» // СЗ РФ. – 2017. – № 6.
4. Российское образование в контексте международных индикаторов [Электронный ресурс] // Межрегиональная ассоциация мониторинга и статистики образования. – 2009. – Режим доступа : <http://docplayer.ru/28660400-Rossiyskoe-obrazovanie-v-kontekste-mezhdunarodnyh-indikatorov-2009-analiticheskiy-doklad.html> (дата обращения : 15.02.2017).
5. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2017. – № 6.
6. Curriculum for the Preschool Lpfö 98, Revised 2010 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.ibe.unesco.org/curricula/sweden/sw_ppfw_2010_eng.pdf (accessed date : 01.02.2017).
7. Education at glance 2016 : OECD Indicators [Electronic resource] // OECD. – 2016. – Mode of access : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/education/education-at-a-glance-2016_eag-2016-en (accessed date : 03.02.2017).
8. Gross domestic product (GDP) [Electronic resource] // OECD. – Mode of access : <https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm> (accessed date : 01.02.2017).
9. NAEYC Early Learning Programs Standards and Criteria: Additional Best Practices [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.naeyc.org/academy/files/academy/Additional%20Best%20Practices.pdf> (accessed date : 12.02.2017).
10. Overview of the 10 NAEYC Early Learning Standards [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.naeyc.org/academy/files/academy/OverviewStandards.pdf> (accessed date : 15.02.2017).

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 4 / 2017

Абдюшева Динара Рамилевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: d.abdyusheva@gmail.com
Александров Юрий Дмитриевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: gorza@yandex.ru
Аль Аззави Алаа Абдулджаббар Хуссейн	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: alaaalazawi1983@yahoo.com
Афанасьев Валентин Яковлевич	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: v_afanasiev_guu@mail.ru
Балкизова Хаишат Юрьевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: balkiz1991@yandex.ru
Безвербная Наталья Александровна	редактор отдела научных журналов ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: n.bezverbnaya@yandex.ru
Бурлакова Ольга Дмитриевна	студент, ФГБОУ ВО «Самарский государственный архитектурно-строительный университет», e-mail: burolga1995@gmail.com
Воронцова Юлия Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: jvms2008@yandex.ru
Гайноченко Татьяна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: TGainochenko71@gmail.com
Горобец Татьяна Николаевна	д-р психол. наук, профессор, начальник отдела, ФГБОУ ВО «МТУ МИРЭА», e-mail: epyfis@mail.ru
Гуляткин Антон Игоревич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: AntonGuuBank@mail.ru
Дорогина Ольга Юрьевна	аспирант, ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт технической эстетики (ВНИИТЭ)», e-mail: doroginao@yandex.ru
Дьяконова Ольга Семеновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: diakonova_o@mail.ru
Заиц Кристина Ивановна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kris.zaits@yandex.ru
Ибрахим Мустафа Али	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: m.ali787810@yahoo.com
Иваненко Михаил Андреевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: m_ivanenko@bk.ru

Иванов Игорь Николаевич	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kaf_mpb@guu.ru
Кирова Елена Александровна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kirova-elena@yandex.ru
Колобкова Валентина Алексеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ninc@list.ru
Красовский Юрий Дмитриевич	д-р социол. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: u.d.krasovskiy@mail.ru
Медведев Александр Игоревич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: Medvedev.GUU@yandex.ru
Мещерякова Марина Сергеевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: maris.19@mail.ru
Михайлов Олег Викторович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mikhaïlov_o_v@list.ru
Мусаева Зарема Салхудиновна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: zaremam@gmail.com
Назаров Алексей Юрьевич	ст. преподаватель, АНО ВО «Московский институт современного академического образования», e-mail: nazarovalex1978@gmail.com
Нгуен Мань Кыонг	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: cuongdima@yahoo.com
Немировская Марксана Леонтьевна	канд. экон. наук, доцент, профессор-консультант, «Академия медиаиндустрии», e-mail: oksana.koshka@inbox.ru
Ормонова Алина Анарбековна	соискатель, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sadstory2007@rambler.ru
Персианов Владимир Александрович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: p-val@yandex.ru
Руднева Анастасия Олеговна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Дипломатическая академия МИД России», e-mail: aoru@mail.ru
Савоскина Елена Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Самарский государственный архитектурно-строительный университет», e-mail: savoskina@mail.ru
Самарцева Анастасия Иссаровна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: Tasyalovenusha@mail.ru
Самойлова Наталия Александровна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: Natasha.morgun@mail.ru

Серышев Роман Викторович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: seryshev@mail.ru
Солнцева Оксана Глебовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: og_solntseva@guu.ru
Стародубцева Елена Борисовна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», e-mail: yab.58@mail.ru
Субботин Николай Николаевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: n.subbotin@mail.ru
Суворова Дарья Сергеевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: darja-suvorova.94@yandex.ru
Тысячин Алексей Сергеевич	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: alexx.moskow@yandex.ru
Уварова Анна Валентиновна	доцент, ФГАОУ ВО «НИУ «Высшая школа экономики», e-mail: yvarova@gmail.com
Уланин Сергей Евгеньевич	директор, ФГБУ НИИ проблем хранения Росрезерва, e-mail: ukolovdom@mail.ru
Харина Юлия Николаевна	аспирант, ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный технологический университет», e-mail: kharinajulja@yandex.ru
Хмельченко Елена Геннадьевна	канд. биол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: elenamba@mail.ru
Чеботарева Зоя Валентиновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tzl09@mail.ru
Чернов Никита Александрович	аспирант, ФГБОУ ВПО «Дипломатическая академия МИД России», e-mail: nikita_chernov@mail.ru
Чиняева Софья Валерьевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: chinyaeva-97@mail.ru