



Государственный
Университет
Управления

Вестник

УНИВЕРСИТЕТА



2017

М О С К В А

Уважаемые кандидаты и доктора наук!

Приглашаем Вас к публикации научных статей

Научно-практический журнал «УПРАВЛЕНИЕ»

Государственный университет управления, г. Москва

Цель журнала: представление последних результатов оригинальных теоретических и прикладных исследований в области управления российскими и зарубежными отраслевыми комплексами.

Ключевые тематические направления публикаций: вопросы и проблемы менеджмента в области машиностроения, строительства, транспортного, топливно-энергетического и нефтехимического комплексов, управления персоналом крупных отраслевых компаний.

Целевую аудиторию журнала составляют экономисты-исследователи, ведущие практики, изучающие на теоретическом, эмпирическом и практическом уровнях отраслевые проблемы управления народным хозяйством. Журнал адресован также руководителям федеральных и региональных органов власти, отвечающим за разработку стратегии развития отраслевого хозяйства, ТОП-менеджерам и аналитикам крупных предприятий и корпораций, преподавателям и студентам ВУЗов.

В состав редакционного совета журнала входят известные российские и зарубежные ученые. Председателем редакционного совета является С. Ю. Глазьев – академик РАН, советник Президента Российской Федерации.



Издается с 2013 года.

Периодичность:

4 раза в год

Готовится заявка на включение журнала в международную базу данных Scopus (в базу будут включены все архивные номера).

ИНДЕКСИРУЕТСЯ В
РИНЦ, GOOGLE SCHOLAR,
CROSSREF

Каждой статье присваивается
уникальный идентификатор DOI.

Подробная информация о правилах приема статей
доступна на сайте: www.upravlenie.guu.ru

КОНТАКТЫ:

109542, г. Москва, Рязанский проспект, д. 99, главный учебный корпус, кабинет 346.

Тел.: + 7 (495) 377-64-47

e-mail: ln_alekseeva@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>Грошев И.В.</i>	– д-р психол. наук, проф.
<i>Ионцева М.В.</i>	– д-р психол. 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>Филиппов А.В.</i>	– д-р психол. наук, проф.
<i>Фролов С.С.</i>	– д-р социол. наук, проф.

Editorial board

<i>Stroev V.V.</i>	– Doctor of Economics, prof., acting as rector of SUM, Chairman of the Editorial Board
<i>Afanasyev V.Ya.</i>	– Doctor of Economics, prof., Chief Editor, Deputy Chairman of the Editorial Board
<i>Azoev G.L.</i>	– Doctor of Economics, prof.
<i>Groshev I.V.</i>	– Doctor of Psychology, prof.
<i>Iontseva M.V.</i>	– Doctor of Psychology, prof.
<i>Knyazev V.N.</i>	– Doctor of Psychology, prof.
<i>Kleiner G.B.</i>	– Doctor of Economics, prof., corresponding member of RAS
<i>Krasovskiy Yu.D.</i>	– Doctor of Sociology, prof.
<i>Patsula A.V.</i>	– Doctor of Sociology, prof.
<i>Raychenko A.V.</i>	– Doctor of Economics, prof.
<i>Sergienko S.K.</i>	– Doctor of Psychology, prof.
<i>Tikhonova E.V.</i>	– Doctor of Sociology, prof.
<i>Turchinov A.I.</i>	– Doctor of Sociology, prof.
<i>Filippov A.V.</i>	– Doctor of Psychology, prof.
<i>Frolov S.S.</i>	– Doctor of Sociology, 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

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

<i>Аветисян Г.В.</i>	Соотношение управления и взаимодействия	5
<i>Богданова М.В., Паршинцева Л.С.</i>	Современные средства электронной обработки социально-экономической информации.....	10
<i>Жукова М.А., Шаламова М.М.</i>	Теоретические и методические аспекты управления конкурентными преимуществами организации.....	16
<i>Канке А.А., Александров О.А.</i>	Реверсивная логистика в российских организациях: теоретические и практические аспекты	21
<i>Колобкова В.А., Винник К.П.</i>	Логистика в современном мире: особенности в России и ключевые проблемы	30
<i>Комарова Е.М.</i>	Трансконтинентальная интеграция и электронный документооборот в логистике транспортных потоков.....	34
<i>Манукян Д.Д.</i>	Анализ современных тенденций маркетинга в строительной отрасли	40
<i>Секонго Н.Б., Антонов В.А., Титус Т.Г.</i>	Особенности функционирования группы БРИКС как неформального международного объединения.....	44

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

<i>Белова Е.А.</i>	Методологические основы оценки эффективности интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему РФ.....	48
<i>Капара П., Титус Т.Г.</i>	Организационно-экономический механизм управления и стратегия развития химического и нефтехимического сектора Нигерии	56
<i>Неуен Мань Кьонг, Иванов И.Н.</i>	Инновационное управление эксплуатацией военной техники вьетнамской народной армии на основе сетевого планирования	60
<i>Себастиану Б.Ж.</i>	Разработка стратегических направлений, обеспечивающих конкурентоспособность экономики Анголы	69

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

<i>Андреева М.В.</i>	Перспективные направления межмуниципального сотрудничества с целью эффективного использования инвестиционного потенциала районов Вологодской области.....	74
----------------------	---	----

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<i>Бренц В.И., Воронин Р.О.</i>	Переход на биржевое ценообразование газа: влияние на отрасль теплоснабжения	79
<i>Волкова А.С., Роголенко Т.М.</i>	Теоретические аспекты формирования учетно-контрольной информации по расчетам с персоналом	85
<i>Капара П., Титус Т.Г., Секонго Н.Б.</i>	Перспективы развития экономических связей Африки и Европейского союза	89
<i>Костин А.А., Савченко-Бельский В.Ю.</i>	Современное состояние и перспективы развития маршрутных перевозок пассажиров	93
<i>Секонго Н.Б., Антонов В.А.</i>	Торгово-экономическое сотрудничество России с Республикой Кот-д'Ивуар	98
<i>Типалина М.В.</i>	Роль и значение единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства	104

Тысячин А.С., Михайлов О.В. Критерии оценки конкурентоспособности высших учебных заведений в мировой экономике.....	110
Чернов Н.А. Гравитационные эффекты интеграционных блоков для внешней торговли России	116
Чистова А.С., Адамова Г.А. Особенности организации бюджетирования в октябрьской дирекции пассажирских обустройств филиала «РЖД»	124

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Иевлев А.В. Оптимизация инвестиционных ресурсов в процессе ремонта оборудования энергетических предприятий.....	131
Стародубцева Е.Б. Сбережения и инвестиции в современном мире	137

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Ашихин В.С. Пути повышения финансовой устойчивости нефтеперерабатывающей промышленности в современных условиях.....	142
Дьяконова О.С., Давыдкина М.В. Финансовый результат для целей бухгалтерского и налогового учета	149
Милюткина Л.А. Финансовая устойчивость предприятия как ключевая характеристика финансового состояния	153
Розуленко Т.М., Дворянкина А.А. Структура и сущность финансового анализа торговых сетей	157

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

Борисова Т.П. Социально-психологические аспекты работы с абитуриентами в высших учебных заведениях	164
Сюй Яньли, Романенко М.В. Россия и Китай: основные сферы девиантности в начале XXI века	168

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Воронин В.Н., Ионцева М.В. Использование социально-психологических механизмов корпоративной культуры в профессиональном обучении сетевого поколения	175
Князев В.Н., Ремизова К.А. Современное состояние проблемы эмоционального выгорания в психологической науке.....	181
Куликова О.А. Культурный шок: социально-психологическая адаптация к новой культурной среде	190
Авторы «Вестника университета»	196

Главный редактор
В.Я. Афанасьев

Ответственный за выпуск
Л.Н. Алексеева

Редактор
Н.А. Безвербная

Технический редактор
Е.В. Поплевина

Компьютерная верстка
Е.А. Поповой

Дизайн обложки
Ф.Б. Денисова

IP № 020715 от 02.02.1998 г.
Подп. в печ. 25.05.2017 г.
Формат 60×90/8.
Объем 24,75 печ. л.
Бумага офисная.
Печать цифровая.
Тираж 1000 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 559

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

Подписной индекс в электронном
каталоге ОАО Агентство
«Роспечать» – **42517**.
[http://press.rosnp.ru/publications/view/
42517/](http://press.rosnp.ru/publications/view/42517/)

Отпечатано в типографии
Издательского дома ГУУ

Издается в авторской редакции.

Ответственность за сведения, пред-
ставленные в издании, несут авторы.

Все публикуемые статьи прошли
обязательную процедуру рецензиро-
вания.

Адрес редакции: 109542, г. Москва,
Рязанский проспект, д. 99, главный
учебный корпус, кабинет 345А.
Тел.: +7 (495) 377-90-05
E-mail: ic@guu.ru
Сайт: <http://www.vestnik.guu.ru/>

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 620.9

Г.В. Аветисян

СООТНОШЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Аннотация. В статье определяется классификация взаимодействий по видам управления, а также соотносятся понятия взаимодействия организаций в управлении и управление взаимодействием организаций. Исследованы подходы к определению рассматриваемых понятий применительно к энергетическому сектору стран-участниц Евразийского экономического союза, а также предложены авторские доводы в пользу преобладающего положения управления взаимодействием организаций в современной науке.

Ключевые слова: взаимодействие, взаимодействие организаций в управлении, управление взаимодействием организаций, энергетика, энергетический сектор, Евразийский экономический союз.

Gayk Avetisyan

MANAGEMENT AND INTERACTION CORRELATION

Annotation. The article presents classification of interaction by types of management, and also presents correlation of the concepts of interaction of organizations in management and interaction management of organizations. Approaches to the definition of the concepts under consideration to the energy sector of the participated in the Eurasian Economic Union countries are researched, and authorial arguments in favor of the prevailing position of interaction management of organizations in modern science are proposed.

Keywords: interaction, interaction of organizations in management, interaction management of organizations, energy, energy sector, Eurasian Economic Union.

В современном мире глобализации и ускорения мировых научных, экономических, политических событий и процессов одними из наиболее актуальных вопросов становятся вопросы управления, особенно данное утверждение касается новых, геополитических образований, одним из которых является Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Отметим, что в ходе развития таких наук, как менеджмент и экономика, а также ряда межотраслевых дисциплин, сложились совершенно различные взгляды к таким подходам, как «взаимодействие организаций в управлении (управленческое взаимодействие)» и «управление взаимодействием организаций», а также появились совершенно различные школы, принципы и методики управления. Так, для проведения дальнейших научных изысканий, нам необходимо определить, в чем же заключается основное отличие рассматриваемых определений друг от друга.

На сегодняшний день насчитывается множество видов и классификаций взаимодействий во всех сферах деятельности, а также во всех существующих науках. Тем не менее, учитывая специфику проводимого исследования, по мнению автора, нам стоит рассмотреть классификацию взаимодействия в управлении.

Соотношение управления и взаимодействия

Информационное взаимодействие	В управленческих науках данное взаимодействие рассматривается с позиции обмена необходимыми для осуществления взаимодействия сведениями между субъектами взаимодействия
Административное взаимодействие	Данное взаимодействие подразумевает делегирование полномочий от субъекта взаимодействия другим субъектам взаимодействия, а также осуществляют контрольно-надзорные функции за исполнением обязательств субъектов, привлекаемых к осуществлению взаимодействия
Социальное взаимодействие	Определяется как деятельность социально-экономических систем по обеспечению долгосрочного сотрудничества посредством партнерства, основанном на достижении поставленных целей в области социального развития при взаимной выгоде и соблюдении интересов всех участвующих во взаимодействии сторон [1]
Организационное взаимодействие	Система официальных и неофициальных связей между субъектами взаимодействия, с помощью установления, поддержания, изменения или прекращения которых достигается наилучшее управление организацией [7]
Обеспечивающее взаимодействие	Система направленных взаимодействий участников взаимодействия по отношению к объекту взаимодействия с целью поставки необходимых ресурсов, технологий и т.д. для обеспечения существования взаимодействия
Развивающее взаимодействие	Организация комплексного взаимодействия, направленного на дальнейшее развитие субъекта взаимодействия

Таким образом, можно сделать вывод, что классификация взаимодействий достаточно обширна на сегодняшний день, ведь кроме перечисленных наиболее известных взаимодействий существует еще и великое множество других.

Переходя к понятию взаимодействия организаций в управлении стоит сказать, что прежде всего, под взаимодействием организаций в управлении понимается совместное управление нескольких субъектов объектом их взаимодействия. В данном случае хорошим примером может послужить строительство ряда энергетических объектов в городе Москве в 2008–2012 гг.: строительство мини-ТЭС на биогазе Курьяново и Люберцы, ГТЭС «Молжаниновка», ГТЭС «Кожухово», ГТЭС «Терешково», ГТЭС «Северный» и других объектов, где Правительство города Москвы и подрядчик, с которым заключался инвестиционный контракт или концессионное соглашение государственно-частного партнерства, имели равные права по управлению объектом строительства [9].

В свою очередь М. И. Крючек понимает под взаимодействием организаций в управлении – «управленческую деятельность предприятий, направленную на достижение поставленных целей, и являющуюся серией непрерывных взаимосвязанных действий или управленческих функций» [5, с. 246]. Также рядом ученых было сформировано мнение, что взаимодействие организаций в управлении есть ни что иное, как прерогатива управления одного субъекта взаимодействия над другим субъектом взаимодействия. Так, В. А. Митченко считает, что под взаимодействием организаций в управлении понимается, прежде всего, «управление как целенаправленное воздействие на управляемые объекты или субъекты, являющиеся частью системы» [8, с.100]. Примером в данном случае может послужить строительство Балтийской атомной электростанции. Субъектами управления строительством являются: АО «Концерн Росэнергоатом», Руководство Дирекции строящейся Балтийской АЭС, Инжиниринговая компания ОАО «Санкт-Петербургский научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт «Атомэнергопроект», ОАО «Северное управление строительства» [2].

В рассматриваемом примере указанные компании подчиняются ОА «Концерн Росэнергоатом», пользующегося прерогативой управления как заказчик-застройщик Балтийской АЭС.

Рассматривая другое определение взаимодействия организаций в управлении, стоит отметить, что оно по своей специфике несколько похоже на описываемые нами ранее определения взаимодействия организаций в управлении. Данное взаимодействие предполагает создание координирующего органа как надструктуры, которая будет координировать работу всех остальных субъектов управления, а также разрешать конфликтные ситуации, урегулировать споры и следить за соблюдением прав и обязанностей каждой из сторон.

В данном случае примерами могут послужить:

– деятельность РАО ЕЭС, существовавшая в 1992–2008 гг., объединявшая почти всю российскую энергетику, а также отвечавшая за экспорт и импорт электроэнергии. Данная компания являлась центральным субъектом, ответственным за работу всех остальных субъектов управления энергетикой России;

– деятельность АО «Системный оператор Единой энергетической системы» России, также ответственного за следующие задачи:

а) обеспечение управления ЕЭС России;

б) надзор и соблюдение установленных параметров функционирования электроэнергетики;

в) управление, функционирование, координирование, контроль и развитие ЕЭС России;

г) создание и соблюдение условий эффективного функционирования электроэнергетического рынка [3].

Так, рассматриваемый Системный оператор как раз и является надструктурой, ответственной за координацию работы как всех субъектов взаимодействия, так и рынка энергетики в частности.

Основываясь на вышесказанном, по мнению автора, можно сказать, что взаимодействие организаций в управлении – есть ни что иное, как взаимодействие между различными управляющими взаимодействиями самостоятельных энергетических систем с целью достижения общего конечного результата.

Таким образом, становится очевидным, что для обеспечения взаимодействия организаций различных структур в рамках единого экономического пространства нескольких стран-участниц необходимо появление «управления взаимодействием». Прежде всего, данный постулат обуславливается тем обстоятельством, что при наличии множества различных организаций различной юрисдикции не могут быть созданы контрольно-командные органы управления, охватывающие все уровни и субъекты экономики. Так, особую актуальность приобретает необходимость создания условий договорной основы отношений между несколькими субъектами экономики: в данном случае, под «организацией управления взаимодействием организаций» автор понимает договор нескольких субъектов о совместной работе. Но что же такое управление взаимодействием организаций? Рассмотрим ряд наиболее известных понятий далее.

По мнению Н. Г. Любимовой и Е. С. Петровского, «управление взаимодействием организаций должно быть представлено как баланс экономических интересов субъектов и объектов взаимодействия» [6, с. 18]. В данном случае управление взаимодействием рассматривается как баланс интересов всех участников данного типа взаимодействия, и, можно сказать, что здесь управление взаимодействием есть не что иное, как совместное управление субъектов и объектов взаимодействия, основанное на принципах взаимного уважения, соблюдения баланса интересов участников, а также равноправия каждой из сторон.

Иного мнения придерживается Д. В. Корнеев, который считает, что под управлением взаимодействием организаций понимается «процесс, направленный на обеспечение участников проекта требуемой и реальной информацией, отображаемой не только в стандартизированном виде, но и допус-

кающей ее последующий анализ и использование» [4, с. 24]. При этом, по мнению Д. В. Корнеева, эффективное управление взаимодействиями организаций позволяет в полной мере контролировать организационную составляющую взаимодействия, и также позволяет разрешать возникающие конфликты между участниками проекта.

Также под управлением взаимодействием организаций зачастую можно считать такой тип взаимодействия, при котором перспективность постановки и применения ряда положений установленной системы взаимодействия порождает конкурентную организацию взаимодействий различных подразделений, субъектов или объектов взаимодействия в рамках одного направления. Данное взаимодействие предполагает наличие как позитивных (выражающихся в формировании здоровой конкуренции), так и негативных (выражающихся в подавлении одним субъектом другого, прекращение обмена знаниями или переманивании перспективных сотрудников из одного субъекта в другой) сторон. Хорошим примером управления взаимодействием организаций может служить так называемый «протокол о намерениях». Зачастую протокол о намерениях используется различными субъектами взаимодействия для подготовки заключения договоров в совершенно различных сферах и создавая организационные, экономические, правовые и иные необходимые для сотрудничества условия и действия в различных сферах социальной, экономической, политической и общественной жизни населения, смежных интересах организаций, а также сотрудничества в области достижения эффективного взаимодействия между сторонами путем обмена опытом, технической помощи, информационного сотрудничества. Стоит отметить, что при этом протокол о намерениях не является предварительным договором, и в случае невыполнения одной из сторон каких-либо договоренностей – считается аннулированным или изменяется. Таким образом, можно сказать, что протокол о намерениях или не обязывает ни одну из сторон к продолжению сотрудничества, или изменяется в соответствии с необходимыми условиями подготовки определенной сделки.

Стоит отметить, что в рамках исследования автором рассматривались аспекты управления взаимодействием в рамках энергетического комплекса стран-участниц Евразийского экономического союза. Основываясь на особенностях рассматриваемого комплекса, стоит отметить, что в управлении взаимодействием организаций существует так называемая «техническая фактура управления взаимодействием организаций», прежде всего, связанная с отраслевым менеджментом, и обуславливаемая не только социально-экономическими, но и ресурсными, геополитическими и локальными, технологическими аспектами взаимодействия организаций, также затрагивающими различные сферы деятельности и экономики. Данный тезис основывается на тех фактах, что несмотря на существующие договоренности – все страны мира на сегодняшний день развиваются неравномерно, тем самым не все стороны взаимодействия обладают необходимым для воспроизводства взаимодействия потенциалом. Можно привести пример об энергетическом взаимодействии организаций в рамках Евразийского экономического союза, основывающийся на взаимодействии нескольких стран. В данном случае взаимодействие основывается на: технологиях, необходимых для начала воспроизводства взаимодействия, которыми некоторые страны могут не обладать вообще, или обладают в ограниченном количестве, технологически-ресурсном обеспечении взаимодействия, отвечающим за взаимодействие поставщиков и потребителей ресурса, по которому было заключено соглашение о начале взаимодействия, а также включающим ремонтные и строительные этапы взаимодействия на более мелком техническом уровне, с возможным привлечением к взаимодействию сторонних организаций для обеспечения данного взаимодействия, эксплуатационном взаимодействии, посредством которого обеспечивается взаимодействие с сетевыми, сбытовыми и др. структурами, обеспечивающими взаимодействие в целом, социально-экономических аспектах взаимодействия организаций, отвечающих за производство социального эффекта, затрат на производство взаимодействия, также включающих

затраты на строительство/обеспечение взаимодействия в рамках энергетического сектора, привлечение конечных потребителей, обеспечение занятости населения в регионе и т.д.

Таким образом, на основании изложенного, можно сделать вывод, что, по мнению автора, под управлением взаимодействием организаций понимается сложный, полисубъектный процесс, в котором участвуют разные стороны взаимодействия, и попытка осуществить какое-либо определяющее воздействие здесь не может достичь эффективной реализации в результате достижения совместных для участвующих организаций целей или их составляющих. Это соответствующим образом определяет совершенно особое, отличное от классического представления, построение модели управления взаимодействием, включающей несколько субъектов целенаправленного воздействия.

Стоит отметить, что в централизованной экономике основой такого построения зачастую становится подчинение всех взаимодействующих субъектов единой вышестоящей организации. Также стоит отметить, что непосредственно взаимодействие не может осуществляться из единого центра, если он не создан надструктурой с целью конечного регулирования. Вместе с тем стоит отметить, что управление взаимодействием в рамках экономического союза – сложнейший процесс, в котором осуществляется целенаправленное воздействие на субъекты управления, так как непосредственно взаимодействие управляется одновременно с нескольких сторон. Таким образом, становится очевидным, что в рыночной экономике, основывающейся на свободной конкуренции организаций, в рамках организации экономического сотрудничества в рамках экономического союза, их конструктивное взаимодействие востребует принципиально иные построения.

Библиографический список

1. Бочаров, Н. А. Методические рекомендации по регламентации социального взаимодействия организаций / Н. А. Бочаров // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 51. – С. 13–22.
2. Деятельность АО «Балтийская АЭС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.baltaes.ru/activities> (дата обращения : 18.10.2016).
3. Деятельность Системного оператора единой энергетической системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.so-ups.ru/index.php?id=functioning> (дата обращения : 29.10.2016).
4. Корнеев, Д. Ю. Решение задач управления взаимодействиями в проектах создания морских нефтегазовых сооружений с использованием информационной системы Integraph SPO Project Execution / Д. Ю. Корнеев // Автоматизация и ИТ в нефтегазовой отрасли. – 2014. – № 2. – С. 24–28.
5. Крючек, М. И. Организационное управление для энергетических предприятий / М. И. Крючек // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2011. – № 2(115). – С. 243–249.
6. Любимова, Н. Г. Экономика и управление в энергетике : учебник для магистров / Н. Г. Любимова, Е. С. Петровский. – М. : Юрайт, 2015. – 485 с. – ISBN 978-5-9916-3319-2.
7. Макурин, И. В. Классификация организационных взаимодействий и ее применение к задачам управления в розничной торговле / И. В. Макурин // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 9. – С. 293–296.
8. Митченко, В. А. Основы производства в энергетике : учеб. пособ. / В. А. Митченко. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – 121 с.
9. Об энергетической стратегии города Москвы на период до 2025 года [Электронный ресурс] : постановление Правительства г. Москвы от 2.12.2008 г. № 1075-ПП. – Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/3707134> (дата обращения : 10.10.2016).

УДК 311.2

М.В. Богданова

Л.С. Паршинцева

СОВРЕМЕННЫЕ СРЕДСТВА ЭЛЕКТРОННОЙ ОБРАБОТКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация. В статье проанализированы современные наиболее популярные пакеты прикладных программ для статистического анализа экономической информации, выявлены их достоинства и недостатки, разработаны рекомендации по выбору статистических пакетов.

Ключевые слова: пакеты прикладных программ, социально-экономическая информация, статистический анализ, открытый и закрытый исходный код, классификатор.

Marina Bogdanova

Lidiya Parshintseva

MODERN MEANS OF ELECTRONIC PROCESSING OF SOCIO-ECONOMIC INFORMATION

Annotation. The article analyzes most popular software packages for statistical analysis of economic information, identified their merits and demerits, developed recommendations for choice of statistical packages.

Keywords: software packages, socio-economic information, statistical analysis, open and closed source code, user classifier.

Сегодня современное общество невозможно представить без информационных технологий. Они прочно вошли в каждую сферу человеческой деятельности. И это не случайно, ведь информация является одним из важнейших ресурсов. Статистическая информация – это основа при принятии управленческих решений в экономической, социальной, демографической, инновационной сферах деятельности. Именно поэтому применение информационных технологий в статистике дает конкурентное преимущество как отдельно взятому предприятию, так и стране в целом [2; 16].

Использование информационных технологий в статистике связано с применением компьютерных программ, которые условно можно разделить на бесплатные (free software) и коммерческие (commercial), с открытым (open source) и закрытым (closed source) исходным кодом. Коммерческие программы, в отличие от бесплатных, распространяются с целью извлечения прибыли и имеют достаточно высокую стоимость: годовая стоимость лицензии на зарубежные программы для одного компьютера варьирует в пределах от 100 до 6000 долл. США. Отечественные статистические пакеты, к которым относятся Stadia, Олимп, Мезозавр, Эвриста, САНИ и другие, стоят сравнительно дешевле. Так, например, стоимость лицензии Stadia для одного пользователя составляет 15000 руб. [3].

Бесплатные статистические программы делятся на программы с открытым и закрытым исходным кодом. Преимуществом программного обеспечения с открытым исходным кодом является возможность его усовершенствования путем доработки и изменения исходного кода.

По назначению все статистические программные продукты можно разделить на три основные группы: профессиональные, универсальные и специализированные. К профессиональным программам для статистического анализа, отличительной особенностью которых является возможность работы со сверхбольшими объемами данных, относятся SAS и BMDP. Универсальные программы предназначены для выполнения анализа данных по широкому кругу статистических методов в различных сферах человеческой деятельности. Среди большого разнообразия универсальных программ отдельно следует выделить такие бесплатные программы, как среда R, Macanova, DataPlot, BrightStat, InStat+, AtteStat, Microsir, PSPP, JASP, Epi Info, SOFA, StatBase, PAST и SAS University Edition. В специализированных пакетах реализовано ограниченное число статистических методов для де-

тального анализа по изучаемой проблеме. К специализированным бесплатным статистическим программам относятся Gretl, Jmulti, Matrixer, Caterpillar 1.00, SALTSTAT (BETA), G7, FACTOR и другие; среди коммерческих – наибольший интерес представляют такие пакеты, как Мезозавр, Эвриста и САНИ [4].

Одной из самых востребованных и мощных универсальных программ, предназначенных для анализа данных, особенно среди зарубежных компаний, таких как Google, InterContinental Hotels Group, Shell и других, является среда R. Так, по мнению научного сотрудника Google Дэре-ла Прегибона: «R позволяет статистикам выполнять сложные виды анализа без глубокого знания внутреннего устройства вычислительных систем». R представляет собой язык программирования для обработки статистических данных. В отличие от целого ряда других статистических программ среда R имеет ряд преимуществ, среди которых: широкое представление статистических методов, кросс-платформенность (среда R компилируется и работает на разных платформах, таких как UNIX, Windows и MacOS), бесплатность, качественная графика, возможность работы с разными форматами данных, открытый исходный код, большое множество проверенных пакетов (более 7 тыс.), возможность создания скриптов и новых пакетов и другие. Как сказал главный экономист Google Хэл Вариян: «Огромная красота R заключается в том, что вы можете модифицировать его, чтобы делать всевозможные вещи» [17].

С точки зрения статистического анализа интересными представляются пакеты fBasics, forecast, fpp, FactoClass и другие.

Главными недостатками R являются сложность в использовании для рядового пользователя и недостаток русскоязычной информации о R.

Так, например, ввод данных в программу может осуществляться несколькими способами.

1. **Вручную.** Для этого необходимо создать переменную и задать необходимые значения с использованием оператора присваивания `<-` и функции `c()`, преобразующей ряд чисел в один вектор. Например:

```
Преступления<-c(347,499,577,654,434,487,344,331,356,1209,329,265,335,367,563,396,588,847)
```

В этом примере используются данные о числе преступлений, совершенных несовершеннолетними и при их участии, в субъектах Центрального федерального округа в 2015 г., соответственно в R с помощью представленной выше команды будет создана переменная Преступления. Этот способ удобен, если имеется небольшое количество значений. В противном случае целесообразно выполнять ввод данных посредством импорта.

2. **Импорт из файлов различных форматов.** При импорте данных из полностью закрытых форматов, таких как MS Excel, в отличие от импорта данных из текстовых файлов с расширениями типа *.csv, *.txt и другие, могут возникнуть некоторые сложности с загрузкой. В связи с этим, одним из способов решения этой проблемы является использование вместо MS Excel программы Электронная таблица бесплатного пакета офисных программ OpenOffice. Также при импорте данных из файлов различных форматов следует знать следующие особенности:

- функция `read.table()` переносит данные из выбранного файла в заданную переменную;
- первый аргумент представляет собой имя файла, который должен лежать в рабочей директории. Проверить путь рабочей директории можно с помощью команды `>getwd()`. Поменять рабочую директорию можно командой `setwd()`;
- аргумент `sep` используется, если разделителем полей является любой другой символ, за исключением пробелов;
- параметр `dec` используют, чтобы уточнить разделитель в десятичных дробях;
- аргумент `header`, равный значению TRUE указывается, если первая строка таблицы представляет собой заголовки;

– описание остальных параметров функции `read.table()` можно получить с помощью выполнения команды `help(read.table)` [13].

Например, в рабочей директории сохранен файл под именем `Data.csv` с данными, представленными по столбцам, с заголовками в первой строке, при этом точка с запятой выступает в качестве разделителей полей. Посредством команды, представленной ниже, данные из файла `Data.csv` будут импортированы в переменную `data`, созданную в программе R:

```
> data<-read.table("Data.csv",sep=";",header=TRUE)
```

Для расчета описательных статистик в R предназначена функция `>summary`.

Таким образом, как видно из описания различных способов ввода данных, пользователь R должен не только владеть различными статистическими методами, но и знать основы программирования и на начальном этапе базовые команды языка R.

Классификация статистических пакетов прикладных программ, включая R, и их основные характеристики для статистического анализа социально-экономической информации приведены в таблице 1. Анализ таблицы 1 позволяет сделать следующие основные выводы:

- 1) современные бесплатные статистические программы не уступают коммерческим по своим возможностям и интерфейсу;
- 2) для анализа временных рядов и прогнозирования целесообразно остановиться на одном из специализированных пакетов, таких как `Gretl`, `Jmulti`, `Matrixer`, `Caterpillar 1.00`, `G7` и `Эвриста`, которые включают в себя исчерпывающий спектр статистических методов в этой области;
- 3) анализ статистических данных посредством многомерных статистических методов, таких как кластерный, факторный и другие, удобно проводить посредством программы `FACTOR` [1].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что каждый пакет обладает определенным набором статистических методов, выбор которого должен в первую очередь отвечать целям и требованиям конкретного исследования и иметь удобный для работы интерфейс.

Таблица 1

Классификация пакетов прикладных программ для статистического анализа социально-экономической информации и их основные характеристики

Назначение пакета	Наименование пакета	Бесплатный пакет/ коммерческий пакет	Операционная система	Открытый/ закрытый исходный код	Специализация	Особенности
Профессиональные пакеты	SAS	Коммерческий	Кросс-платформенный	Закрытый	-	Возможность работы со сверхбольшими объемам данных. Широкий спектр методов [14]
	BMDP	Коммерческий	Кросс-платформенный	Закрытый	-	
Универсальные пакеты	среда R	Бесплатный	Кросс-платформенный	Открытый	-	Широкие возможности использования. Трудоемкость в освоении
	MacANOVA	Бесплатный	Кросс-платформенный	Открытый	-	Отсутствие литературы на русском языке. Сложности с установкой. Язык команд [9]

Назначение пакета	Наименование пакета	Бесплатный пакет/ коммерческий пакет	Операционная система	Открытый/ закрытый исходный код	Специализация	Особенности
	DataPlot	Бесплатный	Кросс-платформенный	Закрытый	-	Отсутствие версии программы и литературы по освоению программы на русском языке [6]
	BrightStat	Бесплатный	Кросс-платформенный	Закрытый	-	On-line сервер для статистического анализа данных [5]
	InStat+	Бесплатный	Для Windows	Закрытый	-	Пакет предназначен для выполнения простого статистического анализа [8]
	Microsiris	Бесплатный	Для Windows	Закрытый	-	Сложный интерфейс. Отсутствие литературы на русском языке [10]
	PSPP	Бесплатный	Кросс-платформенный	Открытый	-	Есть русскоязычная версия. Аналог SPSS [12]
	JASP	Бесплатный	Кросс-платформенный	Открытый	-	Аналог SPSS
	Epi Info	Бесплатный	Для Windows	Закрытый	-	Существует возможность создавать опросники и формы для ввода данных. Можно работать в on-line режиме [7]
Универсальные пакеты	SOFA	Бесплатный	Кросс-платформенный	закрытый	-	В программе не представлен регрессионный метод анализа. Преимуществом является графический метод анализа и возможность выполнять скрипты на Python
	StatBase	Бесплатный	Для Windows	закрытый	-	Программа не требует установки, может работать с USB-флеш-накопителя [11]
	PAST	Бесплатный	Кросс-платформенный	закрытый	-	

Назначение пакета	Наименование пакета	Бесплатный пакет/ коммерческий пакет	Операционная система	Открытый/ закрытый исходный код	Специализация	Особенности
	SAS University Edition	Коммерческий (бесплатный)	Кросс-платформенный	закрытый	-	Отсутствие русскоязычной версии программы. Интуитивно понятный интерфейс. Мощный язык программирования [14]
	MS Excel + AtteStat	Коммерческий	Для Windows	закрытый	-	-
	SPSS	Коммерческий	Кросс-платформенный	закрытый	-	Высокая стоимость пакета. Большой арсенал статистических методов
	Stata	Коммерческий	Кросс-платформенный	закрытый	-	
	Statistica	Коммерческий	Для Windows	закрытый	-	
Специализированные пакеты	Gretl	Бесплатный	Кросс-платформенный	открытый	анализ временных рядов и прогнозирование	Есть русскоязычная версия. Неудобный ввод данных
	Matrixer	Бесплатный	Для Windows	закрытый		-
	Caterpillar 1.00	Бесплатный	Для Windows	закрытый		Пакет предназначен только для анализа одномерных временных рядов [15]
	Jmulti	Бесплатный	Кросс-платформенный	открытый		Отсутствие литературы на русском языке
Специализированные пакеты	G7	Бесплатный	Для Windows	Закрытый	Анализ временных рядов и прогнозирование	-
	ЭВРИСТА 3.511 (учебная)	Коммерческий (бесплатный)	Для Windows	Закрытый		Отключены возможности импорта-экспорта данных (ввод – только вручную) и создания проектов
	Эвреста	Коммерческий	Для Windows	Закрытый		Специализируется на анализе финансовых рынков
	SALSTAT (BETA)	Бесплатный	Кросс-платформенный	Открытый		Дисперсионный анализ, проверка гипотез, графический метод анализа

Назначение пакета	Наименование пакета	Бесплатный пакет/ коммерческий пакет	Операционная система	Открытый/ закрытый исходный код	Специализация	Особенности
	FACTOR	Бесплатный	Для Windows	Закрытый	Многомерные статистические методы	Количество переменных для анализа не ограничено

Библиографический список

1. Богданова, М. В. Кластерная классификация факторных показателей нормы управляемости и компонентный анализ / М. В. Богданова, Л. С. Пантелина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 7. – С. 13–19.
2. Дуброва, А. М. Многомерные статистические методы и основы эконометрики : учеб. пособ. / А. М. Дуброва, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М. : МЭСИ, 2002. – С. 79.
3. Научно-производственное общество «Информатика и компьютеры» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://statsoft.msu.ru/products.htm> (дата обращения : 10.04.2017).
4. Прикладная математическая статистика : учеб. пособ. / О. Г. Берестнева, О. В. Марухина, Г. Е. Шевелев. – Томск : Томский политехнический университет, 2012. – 188 с.
5. Программа BrightStat [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://secure.brightstat.com/> (дата обращения : 18.04.2017).
6. Программа DataPlot [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.itl.nist.gov/div898/software/dataplot/> (дата обращения : 18.04.2017).
7. Программа Epi Info [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.cdc.gov/epiinfo/index.html> (дата обращения : 18.04.2017).
8. Программа InStat+ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.reading.ac.uk/ssc/resourcepage/instat.php> (дата обращения : 11.04.2017).
9. Программа MacANOVA [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stat.umn.edu/macanova/macanova.home.html> (дата обращения : 11.04.2017).
10. Программа Microsirir [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.microsirir.com/> (дата обращения : 11.04.2017).
11. Программа PAST [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nhm.ac.uk/about-us/page-not-found.html> (дата обращения : 11.04.2017).
12. Программа PSPP [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.gnu.org/software/pspp/> (дата обращения : 11.04.2017).
13. Программа R [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cran.r-project.org/mirrors.html> (дата обращения : 11.04.2017).
14. Программа SAS [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.sas.com/ru_ru/home.html (дата обращения : 18.04.2017).
15. Программная реализация метода Гусеница [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gistatgroup.com/gus/programs.html> (дата обращения : 18.04.2017).
16. Симчера, В. М. Методы многомерного анализа статистических данных / В. М. Симчера. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 400 с.
17. Vance, A. Data Analysts Captivated by R's Power [Electronic resource] / A. Vance // The New York Times. – 2009. – Mode of access : <http://www.nytimes.com/2009/01/07/technology/business-computing/07program.html> (accessed date : 11.04.2017).

УДК 005.336

М.А. Жукова

М.М. Шаламова

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности конкурентных преимуществ как объекта управления. Проводится сравнительный анализ основных подходов к созданию конкурентных преимуществ, который позволил авторам сделать вывод о необходимости интеграции существующих подходов. В статье также обосновывается целесообразность использования стейкхолдер-анализа и сценарного подхода в процессе управления конкурентными преимуществами. Авторами предлагается принципиальная схема управления конкурентными преимуществами, показывается взаимосвязь различных подходов и их вклад в создание устойчивых конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, жизненный цикл конкурентного преимущества, рыночный и ресурсный подходы к созданию конкурентных преимуществ, развитие организации, стейкхолдер-анализ, сценарный подход, управление жизненным циклом конкурентного преимущества, управление конкурентными преимуществами.

Marina Zhukova

Marina Shalamova

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ORGANIZATIONAL COMPETITIVE ADVANTAGES' MANAGEMENT

Annotation. The paper deals with the features of competitive advantages as an object of management. The comparative analysis of main approaches to creating competitive advantages is carried out, which allows the authors to conclude that it is necessary to integrate existing approaches. The paper also substantiates the feasibility of using stakeholder analysis and scenario approach in the process of managing competitive advantages. The authors offer a basic scheme for managing competitive advantages, show the interconnection of different approaches and their contribution to creating sustainable competitive advantages.

Keywords: competitive advantage, life cycle of competitive advantage, market and resource approaches to creating competitive advantages, development of the organization, stakeholder analysis, scenario approach, management of the life cycle of competitive advantage, management of competitive advantages.

В современных условиях бизнес постоянно усложняется, усиливается конкуренция, возникают новые потребительские сегменты, растут требования потребителей, появляются новые возможности для удовлетворения потребностей клиентов. Поэтому сейчас для успеха организации недостаточно просто убедить потребителя приобрести собственную продукцию, необходимо заставить его делать это на постоянной основе. В этой связи особую значимость и актуальность приобретают вопросы формирования конкурентных преимуществ (КП), которые бы обеспечили организации лучшее рыночное позиционирование и рост числа лояльных потребителей.

Профессор Г. Л. Азоев дает следующее определение: «конкурентные преимущества являются концентрированным проявлением превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационных сферах деятельности предприятия, которое можно измерить экономическими показателями (дополнительная прибыль, более высокая рентабельность, рыночная доля, объем продаж)» [1, с. 48]. В этом определении, на наш взгляд, отражено наиболее значимое свойство КП – они служат основой улучшения стратегических и финансовых показателей организации. Характерными чертами конкурентного преимущества как объекта управления также являются: относительность (его можно оценить по отношению к лидирующему на рынке конкуренту), конкретность (проявляется на опреде-

ленных географических рынках и в течение определенного периода), зависимость от множества разнородных факторов организационной среды.

Управление конкурентными преимуществами должно основываться на фундаментальных законах развития организации и современных теориях КП. Развитие любой организации происходит скачкообразно (ступенчато): периоды эволюционного, постепенного развития время от времени прерываются резкими переходами в качественно новое состояние – революционными изменениями. Скачкообразное развитие характерно и для рынков, на которых функционирует организация, и для других объектов внешней среды. В периоды эволюционного развития рынка и организации КП могут сохранять свое значение более длительное время, тенденции изменения рыночных ключевых факторов успеха носят явный характер и поддаются прогнозированию. В условиях революционных изменений существенно меняется структура рынка, появляются новые тренды, которые могут значительно отличаться от существовавших ранее. Состав и значимость рыночных ключевых факторов успеха претерпевают существенные изменения, и, как следствие, теряют свою актуальность существующие КП организации, необходим поиск и создание новых КП, которые бы обеспечили организации сильные конкурентные позиции в изменившихся условиях. Ключом к успеху в период революционного развития является раннее распознавание новых тенденций и быстрая и эффективная перестройка организации.

Известно также, что развитие многих объектов и процессов описывается кривой жизненного цикла. Применительно к конкурентному преимуществу, жизненный цикл включает три стадии:

- создание конкурентного преимущества, которое предполагает затраты различных видов ресурсов, в том числе временного ресурса;
- сохранение и использование конкурентного преимущества; конкурентное преимущество на этой стадии позволяет организации усилить свою конкурентную позицию на рынке и улучшить финансовые результаты ее деятельности;
- разрушение конкурентного преимущества, которое происходит вследствие копирования его конкурентом или по причине потери его актуальности и значимости в изменившихся рыночных условиях.

Для успешного долговременного функционирования организации необходимо грамотно управлять жизненными циклами ее КП с целью увеличения продолжительности жизненных циклов и их балансирования. Продление жизненного цикла может быть обеспечено ростом количества и повышением качества создаваемых КП. Качество конкурентного преимущества определяется его устойчивостью, которая характеризуется сложностью его копирования. Организация должна направлять свои усилия на создание и поддержание устойчивых КП. Сложно копировать неявные внутренние КП организации. Примером этого вида КП является инновационная организационная культура. В соответствии с законом перехода количества в качество, увеличение числа КП также может привести к повышению устойчивости имеющихся КП.

Балансирование жизненных циклов КП означает формирование портфеля КП, включающего КП, которые находятся как на стадии создания, так и на стадии сохранения и использования. При этом для обеспечения конкурентоспособности организации необходимо создавать новые КП быстрее, чем копируются и устаревают существующие, и быстрее, чем это делают конкуренты.

Все множество теоретических взглядов на создание КП можно разделить на два принципиальных подхода – рыночный подход, который исходит из того, что превосходство организации над конкурентами достигается путем ее лучшего рыночного позиционирования с учетом специфики отрасли, и ресурсный подход, который в качестве источника конкурентного преимущества рассматривает отличительные ресурсы и компетенции организации [3; 7; 10]. Сравнительная характеристика этих подходов представлена в таблице 1.

Сравнительная характеристика подходов к созданию КП [3; 7; 10]

Характеристики	Рыночный подход	Ресурсный подход
Фокус внимания	Внешняя среда – структура отрасли и позиции организации на рынке	Внутренняя среда – ресурсы, способности, компетенции
Логика создания КП	Структура отрасли → поведение организации → достигаемый результат	Ресурсы организации → поведение организации → достигаемый результат
Конкурентное поведение	Реактивное (адаптация к условиям внешней среды)	Проактивное (гибкое реагирование на изменения внешней среды, формирование новых возможностей)
Основной недостаток	Подход основывается на допущении о прямой зависимости между отраслевой структурой и нормой прибыли, которая не получила подтверждение на практике	Подход исходит из связи между наличием определенных ресурсов и возникающим конкурентным преимуществом, которая трудно коррелируется

Ресурсный подход признается более перспективным в условиях нестабильности внешней среды. В тоже время следует отметить, что последующие модификации этого подхода направлены на учет внешних факторов при формировании устойчивых КП:

- концепция динамических способностей делает акцент на способности организации управлять ресурсами и компетенциями в соответствии с изменениями внешней среды [5; 8];
- «отношенческий» подход обосновывает создание межфирменных сетей для привлечения ресурсов других субъектов рынка [6; 9].

Анализ подходов свидетельствует о том, что они отражают разные аспекты одного и того же процесса создания КП организации, и их интеграция позволит получить более полное и системное представление об этом процессе. При этом следует обратить внимание на то, что все указанные подходы исходят из рассмотрения организации как экономической системы. На наш взгляд, это ограничивает возможности создания устойчивых КП организации. В настоящее время следует исходить также из представления организации как социального института, в соответствии с которым организация для выживания и успешного функционирования в долгосрочной перспективе должна выстраивать гармоничные отношения с основными группами влияния, учитывая собственные интересы и интересы стейкхолдеров. Проведение анализа заинтересованных групп и лиц позволит дополнить ресурсный подход в направлении поиска условий взаимовыгодного сотрудничества на межорганизационном и внутриорганизационном уровнях для создания устойчивых КП [2].

Деятельность современных организаций сопряжена с высокой неопределенностью внешней среды, что предопределяет необходимость рассмотрения различных вариантов развития. В связи с этим управление КП должно основываться на использовании сценарного подхода, заключающегося в формировании нескольких альтернативных сценариев будущего, которые будут отличаться составом и значимостью внешних и внутренних возможностей для создания и развития КП организации. Принципиальная схема процесса управления КП на базе сценарного подхода представлена на рисунке 1. Данный процесс является непрерывным и итерационным, что соответствует требованиям постоянного развития КП организации и обеспечения их устойчивости.

Для каждого сценария необходимо разработать эффективную стратегию развития организации с учетом его специфики, направленную на формирование и поддержание устойчивых КП. Сложной задачей является выбор стратегии, решение которой требует тщательного отбора критериев и проведения многокритериального анализа. Для реализации стратегии должен быть разработан план мероприятий с ресурсным обеспечением (организационным, кадровым, материально-техническим,

финансовым и др.). Выполнение плана предусматривает осуществление различного рода изменений в организации.

Важнейшей составляющей управления КП является мониторинг факторов внешней и внутренней среды, в результате которого принимаются решения, направленные на адаптацию стратегии к изменившимся условиям, либо переход к выбору и реализации новой стратегии. Существенные изменения могут потребовать осуществления альтернативного сценария.

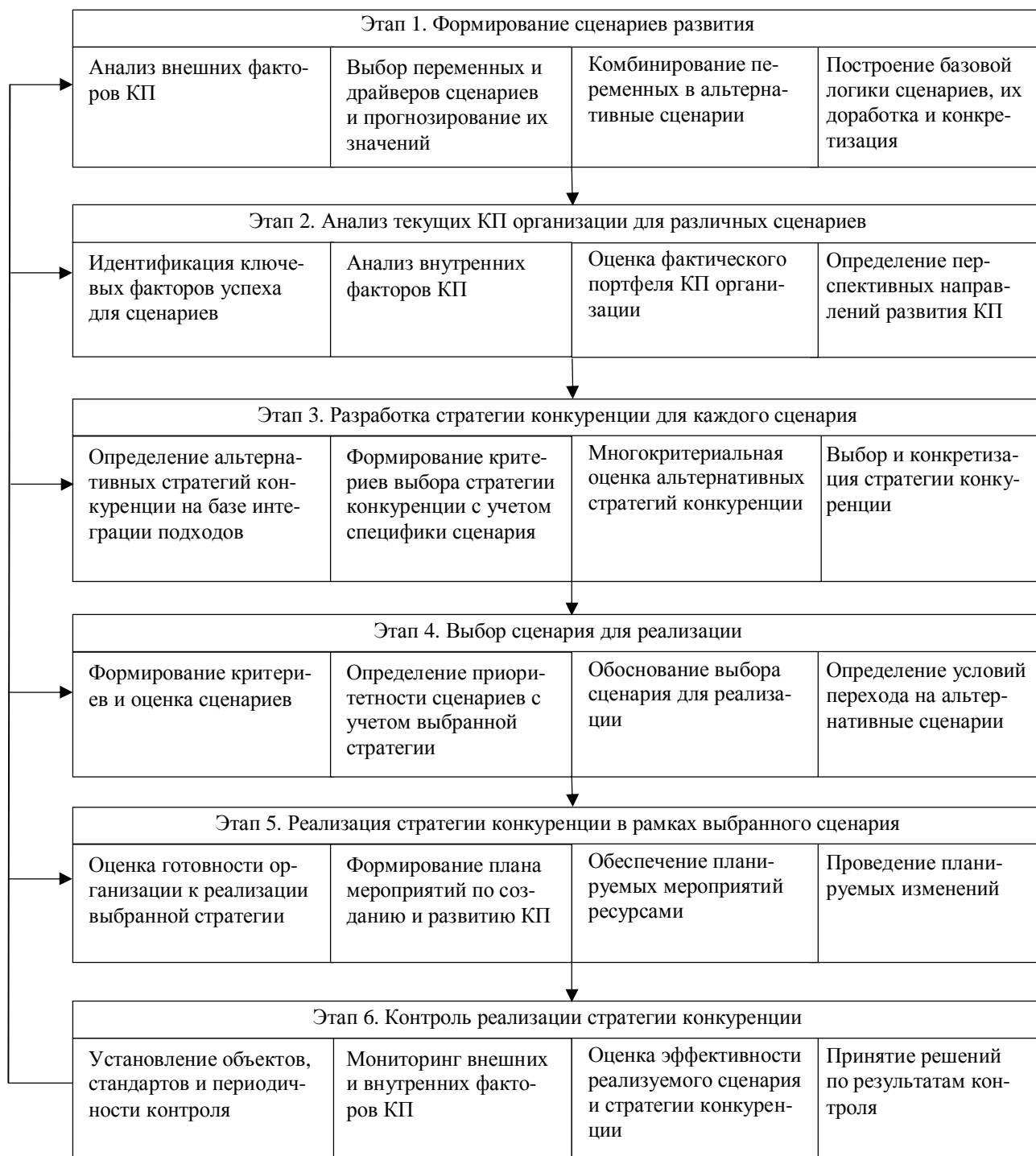


Рис. 1. Принципиальная схема процесса управления КП [4]

В методологию сценарного планирования органично встраиваются рассмотренные выше подходы к созданию КП, которые могут внести существенный вклад в решение задач анализа внешних и внутренних факторов и разработки стратегии развития организации. Следует также отметить необходимость интеграции в управление КП современных научных знаний в области стратегического менеджмента и управления организационными изменениями. Однако, на наш взгляд, важно не только объединить существующие подходы на теоретическом уровне, но и рассмотреть возможность их объединения в методическом плане для получения синергетического эффекта от их совместного использования. С этой целью необходимо уточнить состав, содержание и взаимосвязь основных этапов управления КП и сформировать методическое обеспечение для их реализации на базе интеграции и модификации методов и инструментов, разработанных в рамках рассмотренных подходов. В практическом плане четкие методические положения и рекомендации по управлению КП могли бы служить руководством к действию для менеджеров и руководителей, которые стремятся повысить конкурентоспособность организации.

Библиографический список

1. Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с. – ISBN 5-88149-045-2.
2. Орехова, С. В. Системная модель формирования конкурентных преимуществ фирмы / С. В. Орехова, Г. Н. Пряхин, Ф. Я. Леготин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 18(347). – С. 103–110.
3. Портер, М. Конкурентное преимущество : Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 716 с. – ISBN 978-5-9614-5727-8.
4. Рингланд, Д. Сценарное планирование для разработки бизнес-стратегии / Д. Рингланд. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 560 с. – ISBN 978-5-8459-1270-1.
5. Тис, Д. Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуэн // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8 «Менеджмент». – 2003. – № 4. – С. 133–184.
6. Третьяк, О. А. Своеобразие отношенческого подхода к стратегическому управлению / О. А. Третьяк // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7. – № 3. – С. 61–64.
7. Хэмел, Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хэмел, К. Прахалад. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2014. – 288 с. – ISBN 5-901028-26-0.
8. Хэмел, Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас [и др.]. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с. – ISBN 5-94723-555-2.
9. Шерешева, М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний : учеб. пособ. / М. Ю. Шерешева. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – 339 с. – ISBN 978-5-7598-0721-6.
10. Barney, J. B. Firm resources and sustained competitive advantage / J. B. Barney // Journal of Management. – 1991. – № 17(1). – Pp. 99–120.

УДК 658.7

А.А. Канке

О.А. Александров

РЕВЕРСИВНАЯ ЛОГИСТИКА В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие необходимость развития логистической концепции управления материальными, информационными, финансовыми и возвратными потоками. Рассмотрены проблемы российской логистики, связанные с ее эффективностью, уровнем качества и вопросами переработки (утилизации), исправления бракованной продукции (работ, услуг) – возвратной (реверсивной логистики), или логистики возвратных потоков. Выделены наиболее типичные этапы управления реверсивными потоками. Систематизированы проблемы реверсивной логистики организационного и методического характера. Предложены мероприятия по решению обозначенных проблем.

Ключевые слова: возвратная логистика, реверсивная логистика, управление реверсивными потоками.

Alla Kanke

Oleg Aleksandrov

REVERSE LOGISTICS IN THE RUSSIAN ORGANIZATIONS: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

Annotation. The arguments proving necessity of development of the logistic management concept by material, information, financial and returnable flows are provided. The problems of the Russian logistics connected with its efficiency, the quality level and questions of processing (utilization), correction of defective products (works, services) – returnable (reverse logistics), or logistics of returnable flows are considered. The most typical stages of management of reverse flows are allocated. Problems of reverse logistics of organizational and methodical character are systematized. Actions for the solution of the designated problems are offered.

Keywords: returnable logistics, reverse logistics, management of reverse flows.

Осуществляемые в стране экономические преобразования предполагают расширение и углубление рыночных принципов хозяйствования на всех уровнях регулирования и управления экономикой. И поэтому широкое применение логистики в практике хозяйственной деятельности является актуальной задачей. Сегодня логистика в России переживает настоящий подъем. Ее значение за последние 25–30 лет существенно выросло: с функции, воспринимавшейся как едва необходимая до конкретного вида деятельности, позволяющего добиться существенной экономии на затратах и имеющего огромный потенциал влияния на степень удовлетворения потребителей и тем самым – на повышение объема продаж и получения устойчивого конкурентного преимущества.

Формирование российской рыночной экономики в условиях стагнации политической системы, административных и иных барьеров, наличия советских стереотипов мышления у российских предпринимателей обусловили появление ряда методологических и практических проблем у сравнительно новой концепции и вида деятельности в нашей стране – логистики.

Проблематика российской логистики достаточно широко и профессионально раскрыта, и проанализирована в работах отечественных логистов, в том числе проф. В. И. Сергеева, В. В. Дыбской, А. Н. Стерлиговой, Н. К. Моисеевой, С. И. Уварова, Ю. Н. Егорова, А. А. Канке и И. П. Кошевой, проф. Б. А. Аникина и других специалистов [1; 3; 6; 7; 8; 10; 11].

Вместе с тем ряд проблем теоретического и прикладного характера недостаточно раскрыты, либо раскрыты вне взаимосвязи с другими аспектами проблематики российской логистики. К ним

относятся: проблемы развития макро и мезологистики, Интернет-логистики, оценки и анализа показателей экономической эффективности логистики, реверсивной (возвратной) логистики, логистики интеллектуального капитала и др. Некоторые названные проблемы проанализированы, предложены мероприятия по их решению в авторских работах [1; 5].

В данной статье рассмотрена одна из актуальных проблем российской логистики, связанная с ее эффективностью (прибыльностью), уровнем качества и вопросами переработки (утилизации), исправления бракованной продукции (работ, услуг) – возвратная (реверсивная) логистика, или логистика возвратных потоков. Отметим, что нами будут рассмотрены проблемы реверсивной логистики (логистики возвратных потоков) в коммерческих организациях, функция логистики для которых является сопутствующей управленческой функцией и видом деятельности.

При этом проблемы организации, методики, практики реверсивной логистики на предприятиях переработки, утилизации, иных организациях требуют масштабного и отдельного научно-практического исследования. Ряд вопросов логистики в названных организациях рассмотрен в работе М. Линдерса, Ф. Джонсона, А. Флинна, Г. Фирона [13].

Российскими экономистами не раз подчеркивались масштабность и значение реверсивной (возвратной) логистики, потери от которой составляют 4–6 % общих логистических издержек. Причем большую часть возврата инициируют покупатели, на что указывают современные экономисты [7; 10]. Данная статистика свидетельствует о необходимости оптимизации и совершенствования управления возвратными потоками в коммерческих организациях. Однако для этого первоначально необходимо преодолеть психологические барьеры российских бизнесменов. Среди них отечественные логисты выделяют следующие: терпимость российских ритейлеров (сеть X5 Ритейл групп и пр.) к потерям от возврата товаров в силу высокой прибыльности этих предприятий и продаже некондиционных товаров по сниженным ценам, использование серых схем движения товаров (иногда к моменту возврата товаров их просто не существует по документам), низкая правовая грамотность потребителей, не возвращающих бракованный товар (продукцию) в силу незнания гражданского, административного законодательства России, нечеткие договоренности поставщиков с покупателями (розничными или оптовыми организациями) в части распределения издержек вследствие возврата продукции (товаров).

Проанализируем понятийный аппарат реверсивной (возвратной) логистики, который в настоящее время еще формируется под влиянием различных взглядов российских и зарубежных ученых. Научная школа логистов НИУ Высшей школы экономики, возглавляемая замечательным русским логистом, д.э.н., проф. В. И. Сергеевым, президентом Национальной логистической ассоциации, придерживается понятия реверсивной логистики, разработанное Европейской рабочей группой по реверсивной логистике (REVLOG) в 1998 г. Согласно мнению этой европейской организации, реверсивная логистика – это процесс планирования, организации и контроля движения возвратных потоков сырья, незавершенного производства, упаковки и готовой продукции от точек производства, распределения и конечного потребления с целью возврата ценности или уничтожения должным образом [цит. по 12, с. 467]. Проф. В. И. Сергеев пишет, что данный процесс «...включает в себя также дистрибуцию возвращаемой продукции, подразумевая, таким образом, создание товарных и информационных потоков, движущихся в обратном направлении по сравнению с обычной логистической деятельностью (там же)» [цит. по 12, с. 467].

Схожее определение реверсивной логистике дает известный логист-практик Ю. Барняк: возвратная логистика – процесс (вид деятельности) перемещения продукта из точки его потребления через звенья цепи поставок к точке происхождения (продажи, производства), с целью восстановления его ценности или обеспечения правильной утилизации продукта [5].

В ряде зарубежных работ возвратная логистика трактуется как возврат инвестиций, т.е. акцентируется финансовый аспект этого процесса логистического управления. Так, М. Линдерс, Ф. Джонсон и др. авторы в книге Управление закупками и поставками подробно рассматривают проблемы переработки и утилизации бракованной продукции, отходов в контексте решения экологических программ. Такой подход типичен для европейских компаний, особенно производственных фирм, озабоченных выполнением экологических программ, снижения токсичности производства, и отражающий возрастающую роль экологов в бизнесе [13].

Вместе с тем анализ понятий реверсивной логистики выявил одну фундаментальную проблему: отсутствие финансового аспекта в методологии и организации реверсивной логистики. Ученые-экономисты делают акцент на управлении возвратными материальными и информационными потоками, упуская из виду или не придавая особого значения финансовым потокам. Ведь поставщики могут оплачивать штрафы или пени, связанные с поставкой некондиционных товаров (продукции, работ, услуг). Таким образом, часть денежных средств возвращается покупателю в виде штрафных санкций. Кроме того, имеют место быть возвратные финансовые потоки в части налогового менеджмента, когда налоговые органы возвращают переплату налогов и сборов в бюджет. Конечно, в условиях российской налоговой практики возврат денег является нетипичной ситуацией, поскольку чаще используется схема зачета переплаченной суммы в счет будущих налоговых отчислений. Тем не менее, такие возвратные финансовые потоки имеют место быть (например, при возврате налога на доходы физических лиц (НДФЛ) по имущественным вычетам) [8].

По нашему мнению, под реверсивной (возвратной) логистикой следует понимать совокупность операций, связанных с планированием, организацией, контролем и анализом движения возвратных материальных, информационных и финансовых потоков от потребителя до поставщика (производителя). Реверсивная логистика отражает организацию и методику работы с возвратными потоками, возникающими вследствие разных причин:

- неудовлетворенность потребителей (в части комплектности, качества и количества товаров, дизайна и т.д.);
- гарантийный ремонт, замена, доработка (ремонт или замена техники, доработка продукции);
- рециклинг;
- ошибка поставщика (отправителя) при выполнении заказа;
- повреждение товаров (продукции) в пути;
- ошибка покупателя в заказе;
- невозможность освоения и работы со сложной техникой;
- проблемы в складской логистике (неразвитость складского хозяйства в ряде регионов и отраслей, например, на Урале и в Сибири) и др. [9].

Объектами реверсивной логистики являются возвращенные товары, продукция, а также работы или услуги, тара и упаковка.

Цель управления реверсивными потоками заключается в минимизации потерь (расходов) организации от обслуживания этих потоков при выводе продукции (товаров, работ, услуг) из распределительной сети компании путем его реализации потребителю, возврата поставщику или уничтожения. При этом реверсивная логистика, по мнению проф. В. И. Сергеева, дополняет прямые потоки в цепях поставок и образует замкнутую систему потоков, получившую название «замкнутая цепь поставок» (Closed-loop Supply Chain) [11]. Заметим, что риски возврата товаров заставляют розничные торговые сети хранить резервный товарный запас, что замедляет товарооборачиваемость, увеличивает расходы (расходы на аренду, электроэнергию, охрану складов, зарплату сотрудников и пр.). На

практике это мешает внедрять эффективные логистические методики (технологии) типа Just-in-Time, Kanban и пр., стимулирующие развитие бизнеса [7].

Для решения задач эффективной организации и планирования реверсивных потоков необходима их классификация. Она может быть основана на источнике происхождения и потребительской ценности.

По источнику происхождения выделяют три вида возвратных потоков:

- 1) возвраты от производителя поставщикам;
- 2) возвраты в сети распределения;
- 3) возвратные потоки от конечных потребителей (более подробно эти виды возвратных потоков раскрыты в работе В. И. Сергеева [10]).

Например, в автомобильном бизнесе зарубежных компаний последние годы снижение качества сборки и контроля над производственными и иными процессами приводит к появлению рекламаций и отзывов производителями партий автомашин. В частности, из-за неполадок в системе управления несколько лет назад компания Volkswagen отозвала партию автомашин Audi. Хотя компания предоставила новые автомашины покупателям взамен бракованных, данная ситуация отразилась на ее имидже, который легко потерять, и очень трудно сформировать или восстановить. Схожие ситуации и у других автокомпаний (Opel, Toyota, Chevrolet и пр.). Российские автопроизводители (Автоваз и пр.) до недавнего времени не проводили отзывные компании, что еще хуже влияло на негативное общественное мнение о качестве продукции автозаводов. Только совместная работа с концерном Renault позволила Автовазу повысить качество сборки машин, улучшить дизайн и стимулировать продажи. Однако участие компании Renault в деятельности Автоваза отражает, на наш взгляд, неспособность российских предпринимателей и инженеров рационально организовать и контролировать логистические процессы.

Организация реверсивной логистики предполагает разработку алгоритма управления названным потоками. В качестве примера приведем алгоритм управления реверсивными потоками в сетевой рознице, представленный в работе П. А. Терентьева [9].

Данный алгоритм включает:

- 1) определение объема и характеристик возвратных материальных потоков. Выявление структуры товарного ассортимента, т.е. оценка возможных вариантов процессов вывода товаров каждой позиции из распределительной сети с учетом характеристик устойчивости к внешним воздействиям в ходе переработки, транспортировки и хранения;
- 2) выделение групп возвратных материальных потоков со схожими характеристиками (например, ремонтпригодность);
- 3) технология возврата (расчет величины расходов на возврат продукции (работ, услуг);
- 4) выбор процессов возврата (с наибольшей рентабельностью, с наименьшими потерями, аутсорсинг и пр.);
- 5) принятие решения об аутсорсинге процессов возврата потребительской ценности продукции на основе анализа качества и стоимости этих услуг на рынке;
- 6) операционные процессы возврата (разработка процессов транспортировки, хранения и грузопереработки возвратного товаропотока, штатного расписания отдела логистики и заключение договора на аутсорсинг реверсивной логистики);
- 7) проектирование сети управления (выделение площадей и ресурсов для осуществления процессов реверсивной логистики с оптимальными затратами на обслуживание товаропотока);
- 8) разработка информационной системы (ИС) управления возвратными потоками (цель такой системы – оперативно запрашивать данные из ИС, формировать на их основе необходимые данные и рассчитывать аналитические показатели). Отметим, что разработка ИС будет характерна для

крупных компаний или для компаний, в которых не организована реверсивная логистика, поскольку для малых и средних предприятий речь идет о покупке, внедрении и использовании прикладных программ по логистике или встраиванию блока «Реверсивная логистика» в информационно-компьютерную систему обеспечения логистического управления;

9) разработка системы контроллинга возвратных потоков (разработка системы мониторинга и контроля финансовых результатов управления возвратными потоками).

Обобщив мнения и работы российских и зарубежных логистов, автором выделен следующий ряд проблем реверсивной логистики организационного и методического характера.

1. Отсутствие служб, занимающихся реверсивной логистикой, в логистических цепях и системах российских компаний. Здесь уместно привести мнение Ю. Барняка: «ошибочный взгляд на возвратную логистику исходит из того, что возвратная логистика не добавляет никакой ценности, приносит убытки и оказывает на производителей и ритейлеров ненужное финансовое давление. На сегодняшний день многие компании считают возвратную логистику своей второстепенной функцией. Немногие компании выделили отдельные ресурсы и персонал для управления в полном объеме процессами возврата. Со своей стороны, могу сказать, что за операциями возврата продукции стоит сложный контроль запасов, управление информацией, учет стоимости и процесс утилизации. Все это требует серьезного отношения к функции возвратной логистики. Другой сложностью и ошибкой при организации возвратной логистики является то, что почти все цепи поставок изначально проектируются как прямая логистика: перемещать продукцию только в прямом направлении и не учитывают то, что цепи поставок должны работать и в обратном направлении. Делают так, потому что логистикой в российских компаниях в ее полноценном виде практически никто управлять не умеет, сложные цепи поставок проектировать не хотят и не могут» [5].

Разделяя приведенное выше мнение, нельзя не отметить факт высокой стоимости услуг по созданию служб реверсивной логистики, сервисных или гарантийных центров. Например, в сфере продаж бытовой техники большая часть рекламаций ложится на товары азиатского происхождения. Эта ситуация характерна для сетевых ритейлеров (М-Видео, Эльдorado, Dixis и др.). Выходом может стать создание сервисной сети, обслуживающей не только свою сеть, но и другие компании. По такому пути еще в 2006 г. пошла мобильная сеть Dixis, организовав на основе собственных сервисных центров компанию «Гаджет сервис», при этом планировалось перевести все ремонтные и сервисные работы Dixis на аутсорсинг этой компании, а собственные сервисные центры закрыть. Из похожих примеров – дистрибьютор компьютерной техники Merlion, владеющий розничной сетью «Позитроника», который объявил о запуске федеральной сети сервисных центров для ремонта компьютерной и аудиотехники под брендом «Сеть компьютерных клиник». Возникает естественный вопрос: какой уровень прибыльности подобных проектов? В компании «Эльдorado» его оценивают в 80 млн долл. США. При этом в перспективе сервисные центры будут привязаны к крупным городам, в силу расположения розничных магазинов, низкой покупательной способности во многих регионах России, будет происходить рост логистических расходов (повышение цен на энергоресурсы, бензин, аренду и пр.). Отметим стабильное снижение стоимости бытовой и иной техники, что при цене ремонта в 50 – 60 % от стоимости товара не стимулирует покупателя к использованию сервисных услуг. Покупатели предпочитают покупать новые товары, благо рынок насыщен недорогими, и в то же время весьма качественными товарами китайского производства (подразумевается товары, произведенные на заводах и фабриках Китая, прошедшие весьма жесткий контроль и сертификацию, а не товары, сделанные «на коленке» китайскими крестьянами в перерывах между сельскохозяйственными работами).

Отсюда следует важный вывод: рынок захватит не тот игрок, кто успеет быстрее всех открыть побольше сервисных центров по всей стране, а тот, кто будет развиваться скорее интенсивно, чем

экстенсивно, за счет увеличения спектра услуг при одновременной консолидации сервисных площадок и сокращении логистических затрат.

2. Недостаточно высокий уровень качества (материалов, сборки и пр.) российской продукции, производимой во многих отраслях российской экономики. Вместе с тем в последние 10 лет достигнут некоторый прогресс в ряде отраслей, в частности, в текстильной промышленности (например, пальто шьют по немецким технологиям и лекалам), однако качество используемых материалов и сырья оставляет желать лучшего, как и дизайн товаров.

3. Отсутствие возможностей интеграции реверсивной логистики в имеющиеся логистические цепи и системы российских организаций. Как справедливо пишут отечественные ученые-экономисты, большинство цепей поставок изначально проектировалось так, чтобы перемещать продукцию в прямом направлении [7; 10]. Логисты-практики высказываются еще категоричнее: делают так, потому что логистикой в российских компаниях в ее полноценном виде практически никто управлять не умеет, сложные цепи поставок проектировать не хотят и не могут [1]. Развивая изложенные тезисы, подчеркнем, что в логистической цепи поставок могут возникнуть проблемы с возвратами: возвращенные товары (продукция) прибывают быстрее, чем происходит переработка или другие виды утилизации, хранение на складе больших объемов возвращенной продукции, длительное время переработки возвращенной продукции, снижение доверия покупателей к сервису.

4. Низкая квалификация практикующих логистов, коммерческих директоров, собственников ряда российских компаний. Несмотря на развитие российской логистики, публикацию зарубежной литературы по логистике, подготовку специалистов-логистов в колледжах и ряде институтов (флагманом подготовки логистов выступает Национальный университет – Высшая школа экономики), в стране ощущается кадровый голод на специалистов высшего и особенно среднего звена логистического администрирования. Развитию профессии мешают стереотипы управления собственников, нежелание инвестировать в сервисную логистику, административные барьеры и высокий уровень коррупции в российской экономике и многие другие проблемы системного характера (более подробно проблемы российской логистики на всех уровнях управления (макро, мез и микроуровни) рассмотрены в работах А. А. Канке и О. А. Александрова [4; 8].

Итак, предложим ряд мероприятий по решению обозначенных проблем реверсивной логистики.

Эффективной реверсивной логистики в значительной степени зависит от рациональной организации возвратных процессов. Основными этапами организации реверсивной логистики являются местная фильтрация, сбор, сортировка и утилизация. Местная фильтрация возвращенной продукции необходима для устранения логистических расходов в точках товаропроводящей цепи, для которых эти расходы несвойственны. В правильной цепи товародвижения продукция подвергается фильтрации в точке ее сбора. Эффективная организация фильтрации при наличии и применении современных информационно-компьютерных технологий не составляет проблемы (применение индивидуальных способов идентификации в виде радиометок, стикеров и пр.).

Сбор возвращаемой продукции также ведет к дополнительным логистическим расходам. Одним из вариантов решения этой проблемы может быть передача этой функции специализированной организации (аутсорсинг), либо организации собственной службы переработки.

Сортировка является важным этапом организации реверсивной логистики, поскольку именно на нем принимаются решения об использовании этой продукции. Рекомендуется создание централизованных пунктов возврата продукции, что даст очевидные преимущества: сортировкой занимаются только работники этого пункта, решения по дальнейшему применению принимаются быстро, повышается уровень удовлетворенности потребителей работой вашей компании.

Утилизация возвращенной продукции направлена на обеспечение максимальной полезности возвращаемых товаров или ликвидацию продукции с наименьшими расходами.

Из практики управления реверсивными потоками известны три варианта использования возвращенной продукции:

- продажа в текущем состоянии (перепродажа через торговую точку или дисконтный магазин, выставление на электронный аукцион, продажа на вторичном рынке);
- ремонт и повторное применение (восстановление или переделка в другой продукт, модификация, переработка);
- полная ликвидация продукции (отправление в утиль, передача в благотворительную организацию, надежная ликвидация).

В зарубежной практике достаточно часто применяется аутсорсинг как способ эффективной организации процессов работы с возвратом. Например, компании Compaq, Thomson, передают на аутсорсинг реверсивные процессы. Ряд компаний (Toyota, Dell) организовали логистическую систему управления таким образом, что практически полностью исключен брак, т.е. наблюдается минимальный объем возвращенной продукции. Это обусловлено применением философии управления *Санбан*, логистической технологии *Just-in-Time*, концепция реагирования на спрос, используемых в рамках японской философии управления [9].

Анализируя вопросы организации реверсивной логистики, выделим ключевые проблемы (барьеры) этого процесса:

- недостаток информации в цепях поставок о количестве и качестве параметров реверсивных потоков;
- реверсивная логистика не относится к ключевым логистическим функциям во многих российских компаниях (поэтому эти компании либо не хотят заниматься этим направлением бизнеса, либо передают данный процесс на аутсорсинг);
- организация обслуживания возвратных потоков обуславливает потребность в больших инвестициях;
- управление возвратными потоками создает дополнительные препятствия (проблемы) в цепи поставок;
- негативное отношение маркетологов к продажам восстановленных товаров (восстановленный товар хуже по качеству), например, отремонтированная фарфоровая статуэтка не только теряет часть стоимости, но и ухудшается дизайн. С другой стороны, некоторые коллекционеры фарфора экономят на инвестициях в процесс создания коллекций, занимаясь ремонтом самостоятельно. Однако это редкие исключения;
- высокий уровень сложности ремонтных работ для некоторых категорий товаров (расходы по ремонту превышают стоимость продукта или существенно повышают его розничную цену).

Несмотря на наличие множества проблем организационно-методического и финансового характера, связанных с постановкой и применением реверсивной логистики, такой направление бизнеса даст немалые преимущества российским организациям:

- обслуживание возвратов повышает степень удовлетворения потребностей клиентов (покупателей);
- регулярная модернизация товаров при возврате до истечения срока полезного использования;
- улучшение качества продукта путем его реинжиниринга;
- «зеленый» имидж компании (характерен в основном для компаний стран Западной Европы и США, озабоченных экологическими проблемами своих регионов);

- уменьшение риска послепродажной ответственности за товары;
- ликвидация расходов на утилизацию продукции;
- уменьшение риска неожиданных возвратов продукции (товаров);
- уменьшение количества возвратов;
- уменьшение выбросов вредных веществ в окружающую среду;
- развитие сервисной логистики.

Конечно, не следует акцентировать усилия только на совершенствовании процессов организации реверсивной логистики. Необходимо развивать информационно-компьютерное обеспечение логистических процессов управления, в частности, внедрять эффективные формы электронного документооборота, порядок, формы и сроки сдачи внутренней отчетности для выявления причин возвратов продукции (товаров). Для этого рекомендуется вести постоянные статистические наблюдения над процессами логистики, анализировать «узкие места» производства, снабжения и продаж, внедрять технологии безотходного производства, японские логистический технологии (методики) *Canban*, *Just-in-Time* и др. При этом необходимо помнить, что возвращенный товар (продукт) может быть отправлен по каналу сбыта в розничную сеть, т.е. данный товар не нужно производить. Поэтому, несмотря на расходы, связанные с организацией и функционированием реверсивной логистики, данное направление бизнеса предоставит обновление стратегии снабжения и продаж компании, даст дополнительные конкурентные преимущества, повысить уровень имиджа, в том числе «зеленого», компании.

В силу широты проблематики реверсивной логистики и ограниченности объема статьи, мы не рассмотрели другие проблемы этого направления хозяйственной деятельности, в частности, информационно-компьютерное обеспечение и показатели оценки эффективности возвратной логистики. Читателям, интересующимся этими актуальными и крайне важными для российских компаний вопросами, рекомендуем книгу логиста, проф. В. И. Сергеева, а также сборники научных работ по логистике, статьи специализированных журналов по логистике, работы зарубежных логистов М. Линдерса, Д. Бауэрсокса, М. Кристофера и других ведущих специалистов в этой области [8; 10].

Полагаем, что, несмотря на наличие большого количества барьеров и проблем реверсивной логистики, она будет развиваться в нашей стране, в силу перехода отечественных компаний на западные стандарты менеджмента, маркетинга, аутсорсинга, постепенным пониманием необходимости развития сервисной логистики, выгоды удержания клиентов в своей орбите бизнеса, нежели возврата покупателей, а также в силу глобальных интеграционных процессов мировой логистики.

Ведь, в конечном счете, только интеграция усилий всех участников логистических цепей (производителей, поставщиков, посредников, лизинговых и франчайзинговых компаний, сервисных компаний) позволит выжить компаниям в условиях острой конкуренции, кризиса перепроизводства и затоваривания рынков сбыта, растущих запросах потребителей к качеству товаров и уровню сервиса.

Библиографический список

1. Александров, О. А. Логистика : учеб. пособ. / О. А. Александров. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 216 с.
2. Александров, О. А. Методология оценки эффективности логистического управления / О. А. Александров // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. – 2015. – Т. 5. – № 2(24). – С. 13–19.
3. Барняк, Ю. В. Возвратная логистика: новый центр прибыли [Электронный ресурс] / Ю. В. Барняк. – Режим доступа : http://logisticpolygon.ru/articles/logistics-analytics/analytics-2013/analytics_6 (дата обращения : 07.08.2017).
4. Егоров, Ю. Н. Логистика : учеб. пособ. / Ю. Н. Егоров. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 256 с. – (Высшее образование : Бакалавриат).

5. Канке, А. А. Основы логистики : учеб. пособ. / А. А. Канке, И. П. Кошечая. – М. : КноРус. – 2016. – 576 с.
6. Канке, А. А. Реверсивная логистика в российских коммерческих организациях : проблемы и решения / А. А. Канке, О. А. Александров. – 20-я Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы управления – 2015» : тез. докл. (Москва, 2015). – М. : ГУУ, 2015. – Вып. 4. – 307 с.
7. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / В. И. Сергеев [и др.] ; под общ. ред. В. И. Сергеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 634 с.
8. Логистика : учебник / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев [и др.] ; под ред. В. И. Сергеева. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с. – (Полный курс МВА).
9. Терентьев, П. А. Управление возвратными потоками и бракованным товаром в цепях поставок торговых компаний / П. А. Терентьев // Логистика и управления цепями поставок. – 2005. – № 4. – С. 55–59.
10. Управление закупками и поставками : учебник для студентов вузов / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн [и др.] ; пер. с англ. под ред. Ю. А. Щербанина. – 13-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 751 с. – (Серия «Зарубежный учебник»). – ISBN 0-07-287379-5.

УДК 658.7

В.А. Колобкова

К.П. Винник

ЛОГИСТИКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ И КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация. В статье рассмотрена актуальность логистики в современных условиях, теоретические основы термина «логистика». Определены задачи логистики, проведен анализ логистической инфраструктуры и предложены необходимые меры для совершенствования развития логистической отрасли.

Ключевые слова: логистика, управление материальными потоками, транспортное обеспечение, логистическая инфраструктура, складская логистика, организация поставок.

Valentina Kolobkova

Kirill Vinnik

LOGISTICS IN THE CONTEMPORARY WORLD: PECULIARITIES IN RUSSIA AND KEY PROBLEMS

Annotation. In the article the urgency of logistics in modern conditions, theoretical bases of the term «Logistics» is considered. The tasks of logistics are defined, logistics infrastructure analysis is carried out and the necessary measures are proposed to improve the development of the logistics industry.

Keywords: logistics, material management, transport support, logistics infrastructure, warehouse logistics, supply management.

Значимость логистики в современном мире заключается в потенциальной возможности повышения эффективности функционирования материалопроводящих систем с помощью планирования. Существует множество определений термина «логистика». В соответствии со словарем терминов Российской академии наук, под термином «логистика» понимается наука о планировании, контроле и управлении транспортировкой, хранением и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутривозвратной переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации [2].

Есть также определение, которое гласит, что транспортная логистика – это наука о системной интеграции транспортных и логистических активностей (действий хозяйствующих субъектов) в форме транспортно-логистических услуг для оптимизации грузопотоков на основе действующего законодательства. Ряд ведущих российских ученых (Л. Б. Миротин, А. Г. Некрасов) выделили ее краткое определение. В соответствии с этим определением логистика есть зависящее от времени местоположение ресурсов, или стратегическое управление всей цепью поставок [2].

Принципиальное отличие логистического подхода к управлению материальными потоками от традиционного управления заключается в следующем: при логистическом подходе управление осуществляется путем интеграции отдельных звеньев материало-проводящей цепи в единую систему, способную адекватно реагировать на возмущения внешней среды, причем интеграция охватывает все звенья: технологию, экономику, методы планирования и управления материальными и информационными потоками [2].

Один из крупнейших российских транспортно-логистических холдингов Major определяет ло-

гистику, как науку, предмет которой заключается в организации рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям. Специалисты Major считают, что современный этап развития логистической отрасли определяют два основных фактора: глобализация мировой экономики и глобальная научно-техническая революция, которые порождают новые потребности клиентов в логистических услугах [2].

По мнению Совета логистического менеджмента, «логистика – это процесс планирования и обеспечения (включая контроль) эффективного и непрерывного поступления товаров, услуг и сопутствующей информации оттуда, где они создаются, к потребителям, направленный на всемерное удовлетворение потребительских запросов» [2]. Вероятно, данное определение не охватывает абсолютно все специальные понятия, которые входят в данную функциональную область, оно отражает необходимость в едином управлении товарно-материальными потоками от источника сырья и материалов до пункта распределения готового продукта. Однако наиболее яркое проявление этого понятия заключается в том, что логистика обеспечивает комплексный и системный результат за счет внутренней и внешней интеграции одной из ключевых сфер компетентности делового предприятия [4].

Исходя из оперативной задачи логистики, следует отметить ее роль в организации такого географического размещения источников сырья, незавершенного производства, запасов готовой продукции, которое отвечало бы потребностям в них, и одновременно было бы сопряжено с минимальными возможными издержками. Благодаря логистике (управлению товарно-материальными потоками) в промышленно-развитых странах сырье и материалы поступают в свободные производственные мощности, а готовые продукты распределяются по маркетинговым каналам среди потребителей.

Рассматривая статистические данные и сведения из сообщества для специалистов по логистике, можно констатировать, что у отдельных компаний расходы на логистику обычно колеблются в пределах от 5 до 35 % от объема продаж в зависимости от типа бизнеса, географического масштаба деятельности и соотношения весовых и ценовых характеристик готовых продуктов и используемых материалов. Затраты на логистику, как правило, составляют одну из крупнейших статей расходов, связанных с ведением бизнеса, уступая место лишь затратам на сырье и материалы в производстве или себестоимости реализованной продукции в оптовой и розничной торговле [3].

Единая задача логистики заключается в достижении с наименьшими затратами максимальной приспособленности предприятия, фирмы, компании к изменяющейся рыночной обстановке, в повышении на рынке их доли и получении преимуществ перед конкурентами.

За планирование этой деятельности и руководство ею отвечают менеджеры. Очень важно, чтобы люди, выполняющие повседневную работу в области логистики, хотя бы в основных чертах представляли себе, как их труд вписывается в общую картину цепи поставки товаров и услуг. Не менее важно, чтобы менеджеры понимали, что от недостатков или, наоборот, достижений в этой области во многом зависит успешность общей стратегии делового предприятия. Необходимо понимать, что к базовым логистическим операциям относятся особые виды деятельности (транспортная и складская логистика), имеющие важное значение для бесперебойного функционирования. Они чрезвычайно разнообразны – от приема заказов и грузоперевозки до работы исполнительного директора. Природа логистики такова, что в выполнении базовых операций обычно участвует множество людей. Широкий географический разброс операций означает, что огромный объем важнейших видов работы выходит за рамки непосредственного контроля вышестоящего руководства.

Таким образом, при всем многообразии видов деятельности, относящихся к логистике, существует особая потребность в специализированных трудовых операциях, каждая из которых является потенциальным объектом стандартизации, упрощения и даже полной ликвидации при возможной реорганизации логистической системы [1].

Можно сделать вывод, что логистика предприятия или компании есть интегрированный процесс, призванный содействовать созданию потребительной стоимости с наименьшими общими издержками. Она существует для того, чтобы удовлетворять запросы потребителей, в частности, опосредованно – облегчая производственную и маркетинговую деятельность. На стратегическом уровне менеджеры по логистике стремятся достичь заранее согласованного качества обслуживания клиентов на базе накопленной компетентности, доведенной до уровня высокого искусства. Проблема в том, чтобы уравновесить ожидания, связанные с качеством сервиса, и требуемые затраты согласно намеченным хозяйственным целям [5].

Рассматривая ключевые проблемы логистики в России, необходимо выделить следующее.

1. Во-первых, неразвитая логистическая инфраструктура создает барьеры для создания эффективной сети, развития логистической отрасли и экономики в целом.

2. Во-вторых, неэффективность цепей поставок в России приводит к низкой конкурентоспособности российской промышленности.

3. В-третьих, отсутствие четкого планирования логистики сказывается на:

– несинхронизированности фактических продаж с планами, производством и закупками, лишний лаг коррекции производства и закупок при нестабильном спросе;

– организации поставок: малое количество «качественных» поставщиков – низкая конкуренция, риск попадания в зависимость от поставщиков, высокая себестоимость в сценарии самостоятельного производства;

– неоптимальной сети поставщиков;

– неэффективной карте потоков, загрузки и типа транспорта, упаковки и т.д.;

– производство и закупки: конфликт интересов между производством (достаточность запасов) и закупками контроллингом (минимизация «замороженной» ликвидности);

– прозрачность затрат: отсутствие прозрачности в формировании логистической составляющей себестоимости (закупки, транспортировка, хранение и т.д.);

– высокие удельные затраты на складскую логистику: хранение и грузообработку;

– срывы и невозможность качественного планирования транспортной логистики [5; 6; 7].

В последние годы экономическая ситуация в России становится хуже: объемы потребления сокращаются, что приводит к пропорциональному, а часто и большему сокращению рынка услуг транспортной и складской логистики. В России по-прежнему наблюдается недостаточный уровень подготовки менеджеров по логистике, что приводит к кадровому дефициту профессионалов в области управления цепями поставок, складской логистикой и транспортными системами. Для совершенствования развития логистической отрасли необходимо направить усилия на решение следующих задач:

– снижение рисков безопасности цепей поставок; компаниям необходимо объединиться для решения этой проблемы;

– обеспечение устойчивости цепей поставок; при отлаженных цепях поставок результаты логистической деятельности будут стабильные и упорядоченные;

– создание ценности товаров для потребителей; главной целью логистики является удовлетворение потребностей клиента – компании должны фокусировать внимание на реализующих структурах с целью получения информации от потребителей об удовлетворении их потребностей;

– переход компаний от взаимодействия B2B (бизнес для бизнеса) к B2C (бизнес для потребителя) ввиду бурного развития Интернет-торговли и авиаперевозок.

В заключение необходимо предложить некоторые основные рекомендации по организации совершенствования логистики для менеджеров логистических компаний.

1. Оптимизировать логистические затраты на всем протяжении цепочек поставок.

2. Фокусировать внимание на поддержании текущего уровня и повышении качества логистического обслуживания клиентов.

3. Повышать эффективность логистических операций и производительность персонала/ресурсов.

Все это будет способствовать повышению эффективности логистической инфраструктуры компаний, развитию рынка, оптимизации издержек на логистические операции (складские и транспортные), автоматизации процессов, созданию более благоприятных условий для компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность и экспедирование грузов.

Библиографический список

1. Винник, К. П. Аутсорсинг внешнеэкономической деятельности / К. П. Винник. – Реформы в России и проблемы управления – 2016 ; материалы 31-й Всероссийской научной конференции ; Государственный университет управления. – М. : ГУУ, 2016. – С. 120–121.
2. Григорьев, М. Н. Логистика. Продвинутый курс. В 2 ч. Ч. 1 / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2016. – 472 с.
3. Клуб логистов. Первое и крупнейшее профессиональное сообщество русскоязычных специалистов по логистике и управлению цепями поставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://logist.ru/forum/net-nichego-praktichnee-horoshey-teorii/pochemu-logistika-nauka> (дата обращения : 02.04.2017).
4. Колобкова, В. А. Особенности проведения таможенных операций и таможенного контроля грузов, предназначенных к международной перевозке / В. А. Колобкова. – Управленческие, правовые и социальные аспекты развития экономического потенциала России и зарубежных стран. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. – М. : НОУ ВПО МСЭИ, 2013. – С. 23.
5. Колобкова, В. А. Пути развития логистики в современных условиях / В. А. Колобкова. – Управленческие, правовые и социальные аспекты развития экономического потенциала России и зарубежных стран. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. – М. : НОУ ВПО МСЭИ, 2013. – С. 131–134.
6. Колобкова, В. А. Совершенствование логистических мультимодальных перевозок предприятия-участника ВЭД : таможенный аспект : монография / В. А. Колобкова. – М. : ГУУ, 2014. – 125 с.
7. Колобкова, В. А. Современные принципы безопасной международной торговли всемирной таможенной организации (WCO) / В. А. Колобкова. – Актуальные проблемы управления – 2013 : материалы 18-й Международной научно-практической конференции. Вып. 1 ; Государственный университет управления. – М. : ГУУ, 2013. – 284 с.

УДК 378

Е.М. Комарова

ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ В ЛОГИСТИКЕ ТРАНСПОРТНЫХ ПОТОКОВ

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние и проблематика международной логистики, выявляются особенности документооборота (бумажного и электронного) в процессе продвижения товарно-материального и сопутствующих потоков, формулируются подходы к созданию в России интеграционной информационной платформы.

Ключевые слова: международная логистика, информационная логистика, электронный документооборот, интеграционная информационная платформа.

Ekaterina Komarova

TRANSCONTINENTAL INTEGRATION AND ELECTRONIC DOCUMENT CIRCULATION IN THE LOGISTICS OF TRANSPORT FLOWS

Annotation. The article examines the current state and problems of international logistic, identifies the features of document circulation (paper and electronic) in the process of promoting commodity-material and related flows, and formulates approaches to the creation of an integration information platform in Russia.

Keywords: international logistics, information logistics, electronic document management, integration information platform.

Недостатки бумажного документооборота заключаются в том, что обмен бумагами представляет собой медленный, трудоемкий, дорогостоящий, непрозрачный процесс, во многих случаях подверженный ошибкам. Одной из главных проблем торговли с использованием бумажных документов является физическая отправка документов курьером. Доставка оригиналов занимает много времени и отрицательно влияет на длительность цикла международной цепи поставок, а также требует определенных вложений.

На данный момент статус многих документов – электронный, однако в международной логистике до сих пор присутствует транспортный документ, который используется в оригинале на бумажном носителе, – это морской коносамент. Сложность использования оригинального коносамента прослеживается в схемах расчета сторон международного договора купли-продажи товара с использованием документарного аккредитива, при котором банки продавца и покупателя могут проводить денежные переводы, имея только оригиналы транспортных документов (коносаментов) на руках. Сам грузополучатель может принять груз только при предъявлении оригинала коносамента. В свою очередь отправка оригиналов коносаментов между контрагентами из разных странах может занять от 10–20 дней. К примеру, транспортировка груза из Австралии до Китая занимает приблизительно 7 дней, в то время как доставка оригинала коносамента (по которому получателю отгрузят товар в порту) занимает 15 дней. Если груз перевозится чартером, стоимостью 100 000 тыс. долл. США в день, очевидно найдется мало желающих ожидать доставку оригинала коносамента, в то время как груз уже фактически прибыл в порт [11].

В настоящее время в международной логистике используются следующие электронные документы:

- электронные коммерческие документы (purchase order, contract, invoice);

- электронная авианакладная e-AWB (e-freight);
- электронная автотранспортная накладная CMR (e-CMR, e-TIR);
- электронный коносамент Bill of Lading (e-BL);
- электронная сертификация Electronic Certification (eCE);
- электронные складские свидетельства eWarehouse Warrants/Receipts (eWW/eWR);
- электронное страхование Electronic Insurance Certs (eIC) [9; 10; 12; 14].

Применение электронных накладных (e-AWB, e-CMR), электронной сертификации (eCE), электронных коммерческих документов (e-contracts) довольно распространено в зарубежных странах и используется в документообороте многими иностранными компаниями. Однако обращение электронного коносамента (e-BL) и электронных складских свидетельств (eWW/eWR) популяризованы слабо, так как данные документы – товарораспорядительные, т.е. держателем (владельцем) товара может быть любой участник международной цепи поставок в определенный момент времени – от перевозчика до поставщика, банковских структур и выпускающих/таможенных органов. На сегодняшний день в мире существует несколько компаний, которые разработали электронно-информационные решения для создания и использования электронных товарораспорядительных документов – это Volero, essDOCS и Singapore TradeXchange.

Следует с сожалением отметить, что в России помимо электронной авианакладной (e-AWB), не применяется ни один из вышеперечисленных документов. Вместе с тем использование e-AWB крайне редко и осуществляется только в аэропорту Шереметьево с взаимодействием ограниченного количества компаний.

Обозначим наиболее существенные проблемы в России при организации международных перевозок.

В транспортной сфере:

- использование бумажных документов с проставлением оттисков печатей пограничных и таможенных служб.оборот оригинальных бумажных документов в цепи поставок может занимать продолжительное время;
- плохочитаемые или вовсе не проставленные отметки гос. органов. Данная проблема может привести к возникновению обязательства импортера/экспортера оплатить налог на добавленную стоимость (НДС) по сделке (невозможность доказательства 0 % ставки НДС при ввозе/вывозе товара);
- большой риск подделки, утраты и порчи оригинальных документов;
- многоуровневое информационное взаимодействие участников международной цепи поставок с возникновением дублирования информации;
- множественная подача некоторых документов в разные ведомства;
- представители коммерческого сектора международных цепей поставок не обмениваются электронной информацией через единую централизованную платформу, а направляют информацию по электронной почте каждому получателю отдельно (обмен информацией между субъектами по связям B2B, B2G).

В таможенной сфере:

- большая часть обмена информацией происходит на основании бумажных документов (в основном это коммерческие и транспортные) или на основании копий документов, и лишь малая часть автоматически выгружается из платформы Единого окна (ЕО);
- обмен электронной информацией по связи B2G осуществляется только с таможенными органами (от части), обмен в секторе G2G – также осуществляется от части при помощи ЕО;

– по требованию таможи в некоторых случаях запрашиваются оригиналы Сертификата происхождения, выданные Торгово-промышленной палатой страны производителя. Доставка оригиналов сертификатов задерживает общий временной цикл международной транспортировки;

– присутствует множественная подача документов (в среднем до 35 документов). Средняя цена торговой документации – 10 долл. США за документ.

В банковской сфере:

– необходимость участников внешне-экономической деятельности (ВЭД) работать с несколькими банками-партнерами, с их несовместимыми системами и процессами.

Возможно, приняв опыт зарубежных компаний и присоединившись к полному циклу электронного документооборота, Россия смогла бы направить сферу международной логистики на новый уровень. Ведь преимущества электронного документооборота и обмена данными очевидны:

1. обеспечение прозрачности всех документов и логистических операций;
2. автоматизация процессов;
3. оптимизация и сокращение затрат на каждом этапе логистического процесса с помощью автоматизации;
4. управление рисками, а следовательно снижение неопределенности;
5. возможность более своевременного принятия решений;
6. уменьшение потенциального риска мошенничества, так как электронный документ сложнее подделать в силу использования криптографической защиты;
7. возможность расширения портфеля продуктов и услуг (из-за появления дополнительных информационных возможностей) [7].

Анализ вышеприведенных проблем логистической деятельности в РФ выявляет отсутствие комплексного подхода в документообороте. Все звенья международной цепи поставок работают обособленно: таможня, банки, порты, перевозчики и т.д. Поэтому необходимо создание единой интеграционной информационной платформы (ИИП), представляющей собой открытое взаимодействие для обеспечения небумажного информационно документооборота между всеми участниками международной цепи поставок – закупщиками, продавцами, логистическими структурами, банками, страховщиками, агентами, брокерами и государственными органами контроля [1].

Создание ИИП планируется как открытая платформа для обеспечения безбумажного обмена документацией. Все документы создаются и направляются нужным получателям через интеграционную платформу посредством сети Интернет. Схема функционирования и взаимодействия ИИП с системой межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) «Единое Окно» в России, Single Window других стран и международными торговыми платформами Volero/essDOC представлены на рисунке 1 [3; 5; 6].

Принцип работы ИИП можно описать следующим алгоритмом.

1. Сторона А МЦП отправляет запрос на отправку документа другому контрагенту через свой браузер. Запрос через Сервер Web-интерфейса поступает в ИИП – Сервер приложения;
2. ИИП – Сервер приложения генерирует запрашиваемый документ и направляет его Стороне А и Стороне В для акцепта;
3. Сторона А и Сторона В акцептуют и электронно подписывают данный документ;
4. ИИП – Сервер приложения регистрирует совершенную транзакцию.

Предполагается, что каждый документ, регистрируемый в ИИП, будет иметь свой уникальный идентификационный номер. Воспользоваться документом может любой участник международной цепи поставок (МЦП) в зависимости от своих прав и разрешений при помощи указания уникального идентификационного номера на документ. Также электронный документ будет храниться в

течение всего цикла международной перевозки и после ее завершения, в течение определенного срока в соответствии с законодательной базой [8].

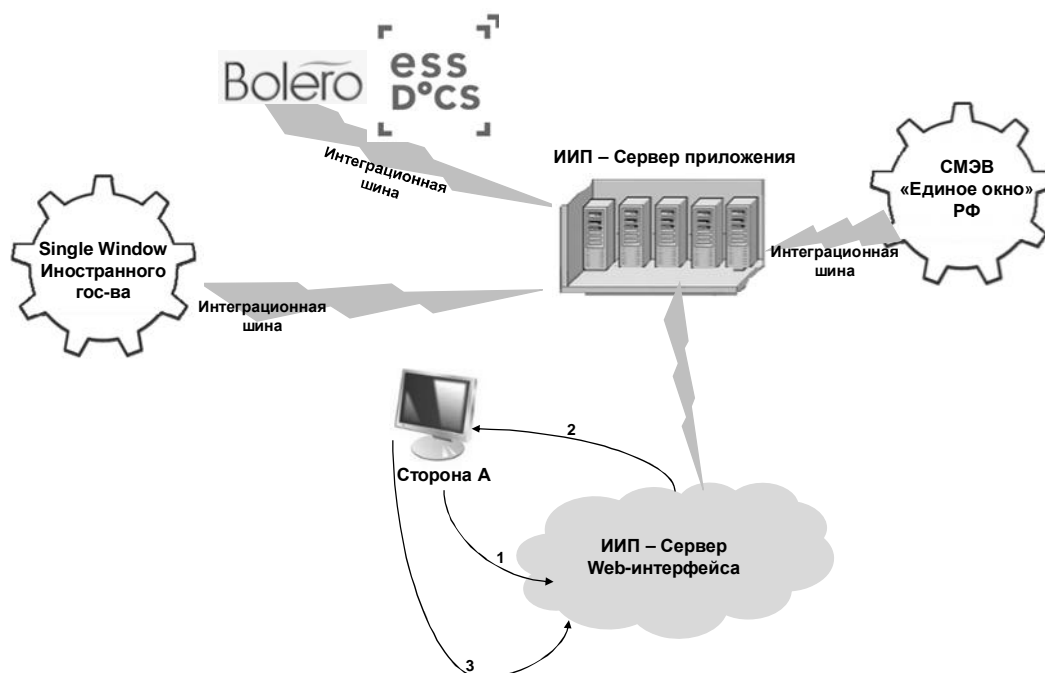


Рис. 1. Схема функционирования и взаимодействия ИИП с CMЭВ «Единое Окно», Single Window других стран, Bolero/essDOC

Как отмечалось ранее, каждому участнику присваивается свой уникальный идентификационный номер. Также каждый пользователь получает уникальный электронно-цифровой ключ (ЭЦП) для подтверждения всех своих действий. Таким образом, ИИП позволяет участнику МЦП использовать всего одну ЭЦП вместо пяти. Также намного упрощается схема взаимодействия участников МЦП: вместо хаотичных и дублирующихся запросов и отправок документов между получателями, ИИП предполагает разовое обращение к web-интерфейсу, которое позволяет совершать абсолютно любые действия.

Внедрение ИИП позволяет приобрести следующие преимущества:

- 1) в части создания платформы и ее интеграции с CMЭВ «Единое окно»:
 - повышение качества и точности документации;
 - увеличение скорости обмена документами и информацией между коммерческим и государственным сектором;
 - сокращение операционных затрат (за счет уменьшения времени на проверку документов вручную и внесение правок);
 - упрощение импортно-экспортных процедур и снижение торговых барьеров;
- 2) в части интеграции платформы с Single Window других стран (иностранскими Едиными окнами):
 - обеспечение участников трансграничных перевозок едиными универсальными стандартами обмена информацией;
 - формирование гармонизированных e-форм документов и обмену электронными сообщениями;

3) в части интеграции с международными торговыми платформами Bolero / essDOC:

- сокращение периода погашения дебиторской задолженности на 20 дней и более (при использовании взаиморасчетов по аккредитивам с eBL);
- скорейшее получение документов при аккредитиве;
- возможность получения оригинала электронной транспортной накладной как части сделки по аккредитиву;
- сокращение времени проведения оплаты и обналичивания средств;
- значительное улучшение процесса проведения сверок между контрагентами;
- уменьшение стоимости проведения всех операций и снижение издержек;
- усиление безопасности, а так же отслеживаемости и прозрачности торговых операций [2; 4; 10].

Необходимо отметить, что в случае обострения международной обстановки и санкционной политики против России, на функционирование ИИП это никак не скажется, так как ИИП проектируется как полностью суверенная (автономная) интегрированная платформа. В случае отключения ИИП от Bolero, essDOCs и ЕО других стран, деятельность ИИП не нарушится, так как международные контрагенты могут подключиться к ИИП несколькими способами: при помощи получения электронной цифровой подписи (ЭЦП), не используя средства НИП, а именно: при помощи выдачи сертификатов для авторизации в системе, выданными авторизационными центрами, наподобие авторизующих центров Google. Потенциальный пользователь может обратиться в любой авторизующий центр в своей стране, пройти регистрацию (авторизацию) и получить доступ к ИИП.

Вплоть до настоящего момента крупные корпорации не имели возможности организовать все торгово-финансовые инструменты, так как они вынуждены были использовать множество систем и продуктов, которые предлагают их поручители и контрагенты: от сложных онлайн инструментов до древнейших бумажных документов. Проблема управления множеством контрагентов и соответствующих документов стала за последнее время очень актуальной. В то время, когда мировая торговля нестабильна, и наблюдается постоянный рост цен на продукцию и услуги, участникам международной логистики необходимо сокращать расходы и достигать лучших результатов своих процессов. Это и предает убедительные аргументы в пользу перехода на цифровой формат предоставления документов. Автоматизация этого сложного, но безусловно крайне важного для бизнеса процесса, несет для компаний ряд преимуществ, от финансовых до эксплуатационных [13].

Библиографический список

1. Бауэрсокс, Д. Логистика : интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс. – М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 639 с.
2. Грязев, И. Таможня движется к «единому окну» [Электронный ресурс] / И. Грязев // Информационно-аналитическое обозрение «Таможенные новости». – Режим доступа : <http://customsexpert.ru/articles/tamozhnya-dvizhetsya-k-edi.htm> (дата обращения : 26.04.2017).
3. Дойл, Т. Модель данных ВТО администрирование трансграничных сделок в ускоренном режиме [Электронный ресурс] / Т. Дойл. – Режим доступа : <http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/resources/~media/477AF883614D4868B898AFDAF4BD316D.ashx> (дата обращения : 26.04.2017).
4. Методические рекомендации по разработке электронных сервисов и применению технологии электронной подписи при межведомственном электронном взаимодействии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://sc.minsvyaz.ru/media/docs/MP_СМЭВ_3.0.9.4.pdf (дата обращения : 26.04.2017).
5. Основы логистики // Под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – М. : Проспект, 2015. – 344 с.
6. Рамберг, Ян. Комментарий ИСС к Инкотермс 2010 : понимание и практическое применение / Ян Рамберг. – М. : Инфортропик Меда, 2011. – 62 с.
7. Родкина, Т. А. Информационная логистика / Т. А. Родкина. – М. : Экзамен, 2010. – 288 с.
8. Управление цепями поставок // Под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – М. : Проспект, 2011. – 214 с.

9. Bolero Transforming Global Trade [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bolero.net> (accessed date: 26.04.2017).
10. essDOCS Paperless Trade Solutions [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.essdocs.com> (accessed date : 26.04.2017).
11. Felicity Landon Cloud on the horizon? [Electronic resource] // ShipManagement International. – 2014. – Mode of access : <http://shipmanagementinternational.com> (accessed date : 26.04.2017).
12. Making freight truly paperless: e-CMR [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.iru.org/innovation/e-cmr> (accessed date : 26.04.2017).
13. The single window concept – United nations economic commission for Europe [Electronic resource]. – Mode of access : https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/swannexv.pdf (accessed date : 26.04.2017).
14. Tradexchange [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.tradexchange.gov.sg/tradexchange/index.html#> (accessed date : 17.04.2017).

УДК 339.138

Д.Д. Манукян

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ МАРКЕТИНГА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. В статье описываются особенности современного маркетинга в строительной отрасли. Рассматриваются основные типы маркетинговых стратегий. В рамках тематики статьи выделяются особенности применения маркетинговых стратегий в строительной отрасли. Автор раскрывает задачи и характерные особенности разработки маркетингового плана строительной организации. Приводится универсальная пошаговая модель разработки маркетинговой стратегии в сфере строительства.

Ключевые слова: строительная отрасль, маркетинговая стратегия, маркетинговый план, функции управления, рынок, анализ.

Daniil Manukyan

ANALYSIS OF MODERN MARKETING TRENDS IN CONSTRUCTION INDUSTRY

Annotation. This article describes the features of modern marketing in the construction industry. The main types of marketing strategy are considered. Within the scope of this article features of application of marketing strategies in the construction industry are distinguished. Authors reveals objectives and characteristics of development of marketing plan for a construction company. The universal step-by-step model of development of marketing strategy is given in the construction industry.

Keywords: construction industry, marketing strategy, marketing plan, management, market, analysis.

Современные строительные предприятия осознают важность вовлечения инструментов маркетинга в функции управления. Они позволяют не только адаптироваться к непрерывным изменениям в отрасли, но также и удовлетворить требования клиентов. Несмотря на усилия, приложенные в прошлые десятилетия, трудно сделать вывод о том, как применить маркетинг в строительных компаниях из-за характерных особенностей этой отрасли. Тем не менее имеется положительный опыт, который мог бы использоваться строительными компаниями. В данной статье мы рассмотрим некоторые из инструментов современного маркетинга, применяемые в строительной отрасли, а также попробуем привести универсальную пошаговую модель разработки целостной маркетинговой стратегии.

Маркетинг является функцией управления, которая направлена на построение долгосрочных отношений с клиентами, обеспечение требуемой рентабельности и укрепление конкурентных преимуществ. Хотя маркетинг в промышленности и секторе услуг является хорошо известной и изученной функцией управления, в строительной отрасли он до сих пор не столь широко освещается. Это находит свое отражение в небольшом объеме научно-исследовательской литературы, подготовленной по этой теме. В отличие от конечного продукта в промышленной отрасли и в сфере услуг, определить «продукт» в строительной отрасли не так просто. Еще сложнее определить маркетинг этого «продукта». Строительная отрасль характеризуется несколькими важными особенностями, которые отличают ее от промышленных отраслей и сферы услуг: строительные предприятия продают нечто среднее между продуктом и услугой, производство основано на проектах, продукт строительства может изменяться в размерах, расположении и сложности. Кроме того, существуют важные различия между спросом государственных и частных клиентов. Маркетинг должен также учитывать культурные различия, когда строительство рассматривается с точки зрения международного аспекта. Для всех этих

особенностей маркетинг в строительстве является чем-то новым, рассматривается со скептицизмом и считается синонимом «продажи», поскольку здесь клиенты покупают что-то, чего еще даже не существует [3]. Поэтому целью данной статьи является установление текущего состояния маркетинга в строительной отрасли и определение рекомендаций по его реализации внутри строительных компаний.

В настоящее время маркетинг с точки зрения строительной отрасли объединяет существующие теории, применяемые в промышленном секторе и сфере услуг. Например, так называемый «микс-маркетинг», используемый в промышленном секторе, объединяет в себе пять факторов (продукт, цена, продвижение, место и люди). Такая стратегия была применена также и к строительной отрасли и изучена многими зарубежными авторами. Другие авторы изучали применение стратегий, используемых зачастую в секторе услуг, таких как реляционный маркетинг, бизнес для бизнеса (B2B), со-развитие, партнерство, настройка и дифференциация. Были предложены конкретные стратегии для строительного сектора: государственно-частное партнерство (ГЧП), проектирование и строительство, ценовые стратегии и социальный маркетинг [6].

Стоит отметить, что строительные предприятия могут совместно использовать несколько маркетинговых стратегий, таких как фокус рынка/продукта, «микс-маркетинг», социальный маркетинг, маркетинг отношений и маркетинг в союзе с другими предприятиями (B2B, со-развития, и партнеринг). Для того чтобы определить, какую стратегию маркетинга использовать, строительные предприятия должны знать своих клиентов.

Рассмотрим другие разновидности маркетинговых планов. Существует несколько разновидностей маркетинговых планов от тактических маркетинговых планов к конкретному проекту или от функциональных планов к стратегическим маркетинговым планам. Наиболее распространенным типом маркетингового плана является тактический план маркетинга, который часто представляется в форме годового плана маркетинговой деятельности, а также через соответствующие бюджеты и графики. Такой план используется строительными организациями и позволяет эффективно координировать и осуществлять множество маркетинговых мероприятий [5].

Тактический план не фокусируется на таких стратегических вопросах, как сегментации рынка или конкурентная «разведка», но вместо этого фокусируется на выявлении конкретных деталей всех известных маркетинговых программ, кампаний или инициатив.

Стратегические маркетинговые планы являются наиболее строгими. От тактического маркетингового плана его отличает более продолжительный срок (как правило, 3-5 лет), аспекты анализа и исследования стратегического маркетингового плана, потенциальные финансовые аспекты стратегического маркетингового плана, а также рассмотрение новых бизнес- или маркетинговых инициатив, которые могут значительно отличаться от существующего типа бизнеса.

На данный момент существует три основных пробела в исследованиях, маркетинга в строительной отрасли:

- применение маркетинга ГЧП, малого и среднего бизнеса, а также консалтинговых фирм;
- установление различия и рекомендации по маркетингу для каждого типа клиента;
- определение эффективности использования преимуществ современных технологий и информационных систем в целях улучшения функции маркетинга внутри компании.

Маркетинг является не только функцией, это также и инструмент, который может быть использован для улучшения развития строительных компаний. По этой причине все они должны включить маркетинг в систематический процесс в качестве инструмента совершенствования.

Говоря о конкретных маркетинговых стратегиях, можно привести следующую цепочку шагов, необходимых для создания и реализации маркетингового плана строительства.

1. Определение цели.

В первую очередь при разработке маркетинговой стратегии необходимо определить основные цели маркетингового плана. Например, целью может быть увеличение доли рынка или валового дохода. Необходимо определить цели и адаптировать план соответственно этим целям. Твердая маркетинговая стратегия должна начинаться с измеримой цели, которую можно затем количественно соотносить с результатами данного плана. Целью также может быть увеличение доли рынка в какой-либо конкретной отрасли. Например, если речь идет о компании с несколькими потоками доходов, скажем, коммерческой строительной группе, которая специализируется на области постройки жилых домов и на области постройки офисных сооружений, необходимо иметь четкий маркетинговый план для каждого направления бизнеса. В общей маркетинговой стратегии между тем необходимо для каждого направления деятельности прорабатывать отдельный маркетинговый план для достижения большей эффективности [1; 4].

2. Анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз.

После определения целей маркетингового плана необходимо провести так называемый SWOT-анализ. Данная разновидность анализа не только поможет в разработке маркетинговой стратегии и плана, но также имеет важное значение для заострения внимания на конкурентную среду. Общие этапы анализа заключаются в следующем:

- определение сильных сторон (в чем заключается конкурентное преимущество организации?);
- определение слабых сторон (в чем организация предстает в невыгодном положении, в каких ключевых областях нужны улучшения?);
- определение возможностей (в чем заключаются основные возможности организации? Какие предоставляемые организацией услуги считать основными, какие начать предоставлять в качестве дополнительных к основной? Какие конкуренты уступают в тех или иных областях?);
- определение угроз (какие рыночные условия могут представлять опасность для стабильности организации?).

3. Анализ текущей рыночной ситуации.

Определение цели маркетингового плана и выполнение анализа SWOT дают первичную ясность в двух очень важных аспектах маркетинговой стратегии: какого результата организация хочет достичь, и в каких областях организация видит потенциальные возможности для новых рынков или укрепления существующих рынков. Этот этап в процессе разработки маркетингового плана включает в себя слияние двух описанных аспектов воедино.

Организация должна определить, какой рынок наиболее близко совпадает с ее целью? Где организация имеет конкурентное преимущество? Имеет ли эта область преимущества и эти сильные стороны отражение в стратегии организации? Ответы на эти вопросы должны быть определены, ведь вполне может получиться и так, что сильные стороны предприятия не вписываются в первоначальные цели маркетинга. На протяжении всего процесса разработки маркетинговой стратегии необходимо грамотно корректировать цели.

Определение описанных аспектов дает понимание в дальнейших действиях. Важно конкурировать в тех областях, в которых существует потенциал для роста, и тех, в которых организация имеет конкурентное преимущество. Также важно оценить стоимость затрат и барьеры для входа на рынок. Следовательно, если это потребует весомую часть капитала и годы для реализации строительства с низкой окупаемостью, то этот рынок не целесообразен для работы.

4. Создание бюджета маркетинга.

Очень важным аспектом планирования рынка, будь то тактический или стратегический проект, является бюджетирование маркетинговых расходов. Создание маркетингового бюджета тоже

важная часть разработки стратегии. Специалисты по маркетингу должны получить одобрение для маркетингового бюджета от исполнительного руководства. Необходимо установить твердый уровень затрат, которые организация готова осуществить в рамках бюджета. Важно разработать и использовать оценочный бюджет также на случай увеличения объема продаж. Строительные предприятия обычно разрабатывают бюджеты на основе одного из трех подходов: процент увеличения (или уменьшения) бюджета за последние годы, бюджетирование задач и объектов, или процент (прогноз) продаж, основанный на тенденции в отрасли или конкурентном сравнении. Часто бюджеты разрабатываются с использованием комбинации этих подходов [2].

5. Разработка стратегии и тактики.

После того как определены маркетинговые цели, проведен SWOT-анализ строительной организации, разработан перечень основных возможностей и создан маркетинговый бюджет, организация на данном этапе, так сказать, созревает для того, чтобы определить пути, по которым она будет идти для достижения ее целей.

На данном этапе нужно также определить целевой рынок, путем рекламы, исследования рынка и всевозможных маркетинговых программ, которых существует достаточно много. Исследование рынка помогает определить целевой рынок строительной организации, а затем непосредственно выделить стратегию и тактику для наиболее эффективного достижения этого рынка. Любой строительной организации необходимо анализировать, анализировать и снова анализировать свой целевой рынок, чтобы затем планировать соответствующие пути по продвижению на этот рынок.

6. Мониторинг результатов.

Финальной стадией маркетинговой стратегии является непосредственное подведение итогов и мониторинг результатов стратегии. Если, скажем, было запланировано получение 10 % местного рынка строительства кухонь и реконструкций санузла, то маркетологи организации должны проверить и снова проанализировать рынок, чтобы выяснить, работает ли выверенная тактика маркетинга или нужно что-то изменить.

Создание маркетингового плана само по себе не принесет гарантированных результатов, но это позволит действительно узнать бизнес и проанализировать, как лучше всего вписаться в конкурентоспособный рынок, говоря о строительстве, даже спорить не приходится о том, насколько в этой отрасли большая конкуренция. То, чем может выделиться очередное строительное предприятие – четкая маркетинговая стратегия. Это крайне конкурентная среда, и хорошо построенный и проанализированный маркетинговый план поможет строительному предприятию в работе ассигновать ресурсы наиболее эффективно и получать высокую прибыль на рынках, на которых у него есть конкурентное преимущество.

Библиографический список

1. Дейан, А. Стимулирование сбыта : учеб. пособ. / А. Дейан, А. Троядек. – СПб. : Нева, 2006. – 127 с.
2. Ежемесячный научно-технический и производственный журнал «Жилищное строительство». – 2013. – № 4. – 36 с.
3. Ланкастер, Д. Продажа и управление сбытом : учебник / Д. Ланкастер, Д. Джоббер ; пер с англ. Л. В. Измаиловой. – Минск : Амалфея, 2008. – 381 с.
4. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов – М. : Дашков и К., 2008. – 283 с.
5. Терещенко, В. М. Маркетинг : новые технологии в России : учебник / В. М. Терещенко. – СПб. : Питер, 2007. – 412 с.
6. Arditi, D. Marketing practices of U.S. contractors / D. Arditi, G. Polat, S. Makinde // Journal of Management in Engineering. – 2008. – № 24(4). – Pp. 243–254.

УДК 339.923.13:061.1

Н.Б. Секонго

В.А. Антонов

Т.Г. Титус

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГРУППЫ БРИКС КАК НЕФОРМАЛЬНОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены отдельные показатели, характеризующие роль БРИКС в глобальной экономической системе. Показано, что в современном глобальном мире эти страны имеют много общих черт. Отдельное внимание уделяется перспективам развития группы БРИКС за счет расширения числа участников. Авторы статьи предполагают дальнейшее усиление роли БРИКС за счет роста экономики Китая и других стран.

Ключевые слова: конкурентоспособность экономики, БРИКС, геополитическая экономическая ситуация, ВВП, экономический рост.

Nahoua Sekongo

Valeriy Antonov

Tomas Titus

FEATURES OF THE FUNCTIONING OF THE BRICS GROUP AS AN INFORMAL INTERNATIONAL ASSOCIATION

Annotation. The article examines some indicators that characterize the role of BRICS in the global economic system. It is shown that in the modern global world these countries have many common features. Particular attention is paid to the prospects for the development of the BRICS group due to the expansion of the number of participants. The authors of the article assume the further strengthening of the role of BRICS due to the growth of the economy of China and other countries.

Keywords: competitiveness of the economy, BRICS, The geopolitical economic situation, GDP, the economic growth.

Группу БРИКС составляют 5 крупнейших стран разных континентов. Здесь самые густонаселенные страны – Китай и Индия, а также самые крупные государства Южной Америки и Африки. Несмотря на 9-е место России в мире по численности населения, РФ – самая большая страна в мире по территории. Таким образом, около 43 % всего мирового населения проживают в странах БРИКС [2].

Сокращение БРИК (BRIC) было впервые предложено аналитиком Джимом О'Нилом в ноябре 2001 г. в аналитической записке банка «Goldman Sachs» Building Better Global Economic (Кирпичи для новой экономики). До 2011 г. по отношению к организации использовалась аббревиатура БРИК. В связи с присоединением ЮАР к БРИК 18 февраля 2011 г., по заявлению индийского министра финансов с этого времени группа стала носить название BRICS. Последовательность букв в слове определяется не только благозвучием, но и тем, что само слово в английской транскрипции BRICS очень похоже на английское слово bricks – «кирпичи», таким образом, данный термин используется в качестве обозначения группы стран, за счет роста которых во многом будет обеспечиваться будущий рост мировой экономики [6].

Организация была основана в июне 2006 г. в рамках Петербургского (Россия) экономического форума с участием министров экономики Бразилии, России, Индии, Китая. Помимо саммитов, встречи проходят на уровне глав Министерства иностранных дел (МИД), министров финансов и др. Эксперты не предполагали наличия координации экономических политик между странами БРИК. Тем более не предполагалось, что страны БРИК образуют некий экономический блок или официальную торговую ассоциацию, как Европейский союз. Однако со временем появились признаки, что «четыре страны БРИК стремятся сформировать политический клуб» или «союз» и таким образом

преобразовать «свою растущую экономическую власть в большее геополитическое «влияние». С сентября 2006 г. началось налаживание политических связей в рамках БРИК: во время 61-й сессии Организации Объединенных Наций (ООН) была проведена встреча министров иностранных дел четырех стран. Главы государств БРИК впервые встретились 9 июля 2008 года в Тояко-Онсэн (Хоккайдо, Япония) в рамках 34-го саммита G8 и договорились о проведении полноформатного саммита, который состоялся в Екатеринбурге 16 июня 2009 года [6].

Члены БРИКС характеризуются как наиболее быстро развивающиеся крупные страны. Выгодное положение обеспечивает этим странам как наличие в них мощной и развивающейся экономики, так и большого количества важных для мировой экономики ресурсов. Бразилия – 7-я экономика мира по паритету внутреннего валового продукта (ВВП), богата сельскохозяйственной продукцией, близка к положению великих держав. Россия – 6-я экономика мира по паритету ВВП, крупнейшие запасы минеральных ресурсов, имеет крупнейшую в мире территорию, великая держава, одна из двух крупнейших в мире ядерных сверхдержав, энергетическая сверхдержава, неоспоримый лидер в космической индустрии, вторая армия планеты, один из лидеров среди сверхдержав. Индия – 3-я экономика мира по паритету ВВП, дешевые интеллектуальные ресурсы, одна из двух стран с более чем миллиардным населением, ядерная держава, близка к положению великих держав. Китай – 1-я экономика мира по паритету ВВП и 1-ый в мире экспортер («мировая фабрика»), обладатель крупнейших в мире валютных резервов, имеет крупнейшее в мире население, ядерная держава, великая держава, одна из двух экономических сверхдержав планеты. Южно-Африканская республика – 25-я–29-я экономика мира по паритету ВВП, разнообразные природные ресурсы, главная африканская региональная держава.

Это главные ресурсы, на которые опираются экономики этих стран. Высокая численность населения стран (43 % от населения планеты) обуславливает дешевизну труда в них, что является препятствием для высоких темпов экономического роста [1; 4].

В конечном итоге прогнозируется, что значительные размеры экономик этих стран в будущем позволят им трансформировать экономический рост в политическое влияние, что приведет к утрате лидирующей позиции современной западной экономической элиты и к переходу на другую модель экономического управления, не нуждающуюся в наличии элиты как таковой.

Необходимо отметить, что лидирующее положение среди стран БРИКС занимает Китай, в 2015–2016 гг. в рейтинге глобальной конкурентоспособности он занимает 28-е место в мире. Бразилия была на 57-м месте в 2014 г., а в 2016 г. оказалась на 81-м месте. Китай (28 место) по-прежнему продолжает лидировать в группе, Индия улучшила свои позиции с 55-го места до 39-го места, Россия существенно укрепила свои позиции (см. табл. 1) [3].

Таблица 1

Динамика показателей конкурентоспособности стран БРИКС 2010-2016 гг. [6]
(место в мире)

Страна	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Россия	63	66	64	64	53	45	43
Индия	51	56	60	60	71	55	39
Китай	27	26	29	29	28	26	28
ЮАР	54	50	53	53	56	49	47
Бразилия	58	53	56	56	57	75	81

Страны также богаты минеральными ресурсами и полезными ископаемыми. Россия – крупнейший экспортер нефти и газа, Индия – железной руды, алмазов и золота. В Китае сосредоточены

огромные запасы угля, меди, алюминия, марганца. Бразилия богата железной и марганцевой рудами, вольфрамом, золотом. Дефицитные ресурсы имеют огромное значение во всем мире. Бразилия и Россия занимают две первые строчки по запасам пресной воды, а также лесных массивов.

Говоря о разнообразии экономик стран БРИКС, нельзя не упомянуть об их эффекте взаимодополняемости. Китай можно охарактеризовать как мировой завод, Россию – как энергетическую империю, Индию – как внешний подряд, Бразилию – как склад ресурсов, ЮАР – как «золотую» страну. Экономики стран БРИКС гармонично дополняют друг друга.

Значительные размеры экономик данных стран в будущем позволит им трансформировать экономический рост в политическое влияние. На долю стран, входящих в БРИКС, приходится 26 % территории Земли, 42 % населения планеты и 27,8 % мирового ВВП. Почти в каждом сравнении они будут наиболее глобальным объектом. Организация выступает как новый центр многополярного мира, к которому стремятся вступить другие страны. БРИКС среди всех существующих ныне международных неформальных альянсов, пожалуй, наиболее вероятен [2; 3].

Не следует забывать, что кроме растущих экономик в БРИКС есть и другие преимущества. В организации представлены три ядерные державы, а Россия и Китай к тому же входят в Совет Безопасности ООН как его постоянные члены. Очевидно, что через некоторое время к форумам БРИКС проявят интерес новые страны. Уже есть идеи дальнейшего расширения клуба. Так, возможными участниками могут стать Южная Корея (BRICK), Мексика (BRIMC), арабские страны Персидского залива (Саудовская Аравия, Катар, Кувейт, Бахрейн, Оман и ОАЭ), тогда название организации изменится на BRICA, а в варианте BRICET в клуб включаются страны Восточной Европы («Е») и Турция («Т»).

По мнению экспертов аудиторской компании Pricewaterhousecoopers, к 2050 г. государства БРИКС вместе с Мексикой, Индонезией и Турцией по объему совокупного ВВП будут превосходить «Большую семерку» (Великобританию, Германию, Италию, Канаду, США, Францию и Японию) в 1,7 раза [2].

К настоящему времени общий объем валютных резервов стран БРИКС достиг 440 млрд долл. США, что более чем в 4 раза превышает аналогичный показатель США и государств еврозоны вместе взятых. Кроме того, позиции Китая в БРИКС укрепляются все больше. В 2013 г. Китай стал крупнейшим кредитором США с общим количеством облигаций американского казначейства на 585 млрд долл США.

Многие эксперты признают, что уже к 2017 г. Китай должен стать крупнейшей экономикой мира, обойдя бессменного лидера – США. К 2050 г., по мнению аналитиков PwC, США могут опуститься на третью строчку, уступив второе место Индии. Но не все так гладко и в БРИКС и в его локомотиве – Китае – в настоящее время. Экономика Китая по итогам прошлого года выросла на 7,8 %, а это худший результат с 2000 г. [2; 6]. У других участников БРИКС в настоящее время не лучшие показатели.

Возможно, утверждения, характеризующие БРИКС как влиятельную экономическую или политическую организацию пока преждевременны, но понятно, что в БРИКС есть огромный потенциал, который, при достаточной политической воли стран-членов, можно направить на создание нового мощного игрока на международной арене. Однако существенными препятствиями на пути к этому есть разные внешнеполитические интересы государств-участников союза и недостаточное осознание целей развития БРИКС. Поэтому страны-члены этой организации должны четко сформулировать цели и направления своей деятельности, что позволит эффективно функционировать и усилить свои позиции в международном геополитическом пространстве [4].

В апреле 2016 г. прошел ряд встреч представителей стран БРИКС – главы чрезвычайных ведомств встречались в Санкт-Петербурге, ректоры университетов, входящих в Сетевой университет

БРИКС, собирались на форум в Екатеринбурге, в конце месяца состоялась первая при председательстве Индии в БРИКС встреча шерп и су-шерп стран «пятерки», прошло заседание рабочей группы по окружающей среде и заседание Делового совета [1].

Планируется проведение встречи представителей стран БРИКС по безопасности, «пятерка» предполагает создать собственную систему спутников, анонсирована первая торговая ярмарка БРИКС, Челябинск готовится к проведению саммитов БРИКС и Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) в 2020 г., РЖД просит финансирования в Банке БРИКС.

В апреле 2016 г. был опубликован ряд исследований БРИКС. В частности, в Международном валютном фонде (МВФ) отметили заметное улучшение в течение последнего десятилетия показателей инновационной деятельности в странах БРИКС. Наблюдатели полагают, что хотя «караван БРИКС переживает смутные времена», в обозримом будущем «пятерка» будет давать о себе знать миру все больше [3].

Библиографический список

1. Гусарова, С. А. Внешнеэкономические факторы формирования национальных инновационных систем стран БРИКС : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / Гусарова Светлана Анатольевна. – М., 2015. – 354 с.
2. Коваль, А. БРИКС обростаёт плотью / А. Коваль // Зеркало недели. – 2011. – № 15. – С. 6.
3. Колесникова, Т. Н. Анализ конкурентоспособности экономик стран БРИКС общие проблемы и преимущества / Т. Н. Колесникова // Молодой ученый. – 2015. – № 23. – С. 1121–1126.
4. Павлюк, А. Ю. Конкурентоспособность стран БРИК в мировой экономике / А. Ю. Павлюк. – Красноярск : Молодежь и наука, 2011.
5. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (accessed date : 15.03.2017).
6. O'Neill, J. BRICs' rapid growth tips the global balance [Electronic resource] / J. O'Neill // The Telegraph. – 2011. – Mode of access : <http://www.telegraph.co.uk/finance/financialcrisis/8902824/Jim-O'Neill-BRICs-rapid-growth-tips-the-global-balance.html> (accessed date : 20.02.2017).

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 338.48

Е.А. Белова

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРАЦИИ ВУЗОВСКОЙ НАУКИ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ИННОВАЦИОННУЮ СИСТЕМУ РФ

Аннотация. Уточняются методологические подходы к разработке механизмов оценки интеграции научно-исследовательской деятельности вузов в национальную инновационную систему Российской Федерации в условиях формирования единого научно-образовательного пространства страны. Предложены система показателей и методика оценки инновационного потенциала российских вузов. Представлен алгоритм выбора и обоснования стратегии развития вузов в рамках национальной инновационной системы.

Ключевые слова: инновационная политика, высшие учебные заведения, национальная инновационная система, коммерциализация инноваций.

Ekaterina Belova

METHODOLOGICAL BASES OF EFFICIENCY ASSESSMENT OF UNIVERSITY SCIENCE INTEGRATION IN NATIONAL INNOVATION SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. In the condition of scientific educational formation of Russian Federation, methodological approaches to the development of the university's scientific activities into the national innovation system of the country are still specifying. The system of figures and methods of innovative potential of Russian Universities are proposed. Selection and justification methods of development strategy of Universities in the national innovation system is presented.

Keywords: innovation policy, higher education institutions, national innovation system, commercialization of innovation.

Современные условия функционирования российской экономики формируют предпосылки для повышения интенсивности процессов интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему Российской Федерации, что обусловлено снижением объемов дополнительного бюджетного финансирования как высших учебных заведений, так и научно-исследовательских организаций. Экономическая целесообразность выявления, обоснования и систематизации внутренних и внешних факторов, влияющих на конкурентоспособность российских вузов, связана с усилением конкуренции на рынке услуг высшего профессионального образования, что требует поиска дополнительных источников внебюджетных доходов в сфере коммерциализации инновационного потенциала российских вузов [3; 4; 7; 8].

В условиях экономик знаний инновационное развитие вуза является интегральным результатом системного взаимодействия комплекса внутренних и внешних факторов, влияющих на объективность оценки эффективности интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему. Формирующиеся в институциональной среде российской образовательной системы особенности оценки инновационного потенциала высших учебных заведений могут выступать как в качестве

барьера экономического развития вуза, так и предпосылкой к ускорению инновационных процессов на всех уровнях управления.

В рамках данного научного исследования была поставлена цель выявления и структуризации методологических основ оценки эффективности интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему Российской Федерации. Решение данной задачи требует комплексного подхода и заключается в выявлении, обосновании и систематизации внутренних и внешних факторов, влияющих на объективность оценки эффективности интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему (НИС) РФ, а также разработке механизмов оценки интеграции научно-исследовательской деятельности (НИД) вузов в НИС РФ в условиях формирования единого научно-образовательного пространства страны. Проблема недостаточной мотивации участия сотрудников вузов в коммерческих разработках характерна для многих университетов, и не только в Российской Федерации. Для этого наиболее успешные инновационные вузы позиционируют предпринимательство как способ научного развития, внедряют предпринимательскую культуру, а также тиражируют успешные проекты на основе использования энергии студенческого сообщества как будущего «ядра» предпринимательской активности [1; 2; 5; 6]. В связи с этим для достижения цели работы были поставлены следующие задачи:

- разработка системы показателей и методики оценки инновационного потенциала российских вузов;
- разработка алгоритма выбора и обоснования стратегии развития вузов в рамках национальной инновационной системы;
- формирование комплекса рекомендаций по повышению результативности интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему РФ.

В рамках данного исследования использовались следующие общенаучные методы: анализ и синтез, индукция и дедукция, абстрагирование и конкретизация. Важную роль в методологии исследования играет применяемый в экономической теории метод системного анализа, предполагающий трактовку инновационного вуза как объекта научно-образовательной системы, и в то же время как элемента еще более сложной национальной инновационной системы.

Основная практическая цель разработки данной системы показателей – упорядочить и повысить объективность оценки инновационного развития вуза. Вместе с тем при оценке инновационного потенциала высшего учебного заведения необходимо руководствоваться рядом методологических принципов, обеспечивающих достаточный уровень достоверности и полноты оценки, а также оптимизирующих затраты времени на проведение процедуры оценки. К методологическим принципам оценки интеграции результатов НИД российских вузов в национальную инновационную систему РФ отнесены следующие принципы:

- принцип ориентации на стратегические цели, предполагающий взаимосвязанность комплекса показателей с индикаторами достижения стратегических целей вуза;
- принцип комплексности оценки инновационного потенциала вуза, обеспечивающий полноту оценки за счет анализа всех ключевых функций управления инновационным развитием и его результатами;
- принцип непрерывности мониторинга результатов по ключевым показателям, подразумевающий возможность выявления тенденций и прогнозирования трендов развития;
- принцип методического единства и сопоставимости результатов, предполагающий возможность проведения сравнительного анализа показателей в рамках различных временных интервалов, структурных подразделений и т. д.;
- принцип учета конкуренции при оценке инновационного потенциала вуза, заключающийся в сравнении потенциала исследуемого вуза с его конкурентами на рынке результатов

НИД, а также сопоставлении результатов их интеграции в национальную инновационную систему РФ.

Соблюдение представленных выше принципов оценки интеграции результатов НИД российских вузов в национальную инновационную систему РФ позволяет достичь необходимой полноты при формировании комплекса показателей, а также добиться объективности и непротиворечивости оценок. В качестве первого блока системы показателей оценки инновационного потенциала российских вузов автором выделены показатели формирования инновационного потенциала вуза в рамках образовательной деятельности и системы послевузовского образования, рассмотренные в рамках таблицы 1.

Таблица 1

**Показатели формирования инновационного потенциала вуза
в рамках образовательной деятельности и системы послевузовского образования**

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Обозначения
1	Удельный вес численности обучающихся по образовательным программам магистратуры в общей численности обучающихся в вузе	$X_{11} = \frac{N_M}{N_O}$	N_M – численность обучающихся в вузе по образовательным программам магистратуры; N_O – общая численность обучающихся в вузе.
2	Удельный вес численности обучающихся по программам аспирантуры в общей численности обучающихся в вузе	$X_{12} = \frac{N_A}{N_O}$	N_A – численность обучающихся в вузе по программам аспирантуры; N_O – общая численность обучающихся в вузе.
3	Удельный вес численности обучающихся по программам аспирантуры в общей численности научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза	$X_{13} = \frac{N_A}{N_C}$	N_A – численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза, обучающихся в вузе по программам аспирантуры; N_C – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
4	Удельный вес численности обучающихся по направлениям подготовки бакалавриата, программам магистратуры в общей численности научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза	$X_{14} = \frac{N_{BM}}{N_C}$	N_{BM} – численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза, обучающихся в вузе по программам аспирантуры; N_C – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
5	Удельный вес аспирантов, успешно защитивших кандидатские диссертации из общей численности аспирантов, закончивших обучение по программам аспирантуры	$X_{15} = \frac{N_{3A}}{N_A}$	N_{3A} – численность аспирантов, успешно защитивших кандидатские диссертации; N_A – численность обучающихся в вузе по программам аспирантуры.

В последние годы наблюдается резкое сокращение числа защищающихся аспирантов и докторантов. Так, по данным 2013 г. защитилось лишь 8979 аспирантов из 34733 аспирантов, а в 2014 г. – 5189 аспирантов из 28272 аспирантов. В 2014 г. защитился лишь 231 докторант, в 2013 г. – 323. Следовательно, практическая значимость внедрения представленных в таблице 1 показателей формирования инновационного потенциала вуза в рамках образовательной деятельности и системы послевузовского образования заключается в выстраивании непрерывной траектории подготовки и переподготовки кадров, способных к развитию в рамках вуза форм инновационного предпринимательства [7; 8; 9].

В качестве второго блока системы показателей оценки инновационного потенциала российских вузов автором выделены показатели, относящиеся к академическому потенциалу человеческих ресурсов вуза, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Показатели академического потенциала человеческих ресурсов вуза

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Обозначения
1	Удельный вес кандидатов наук в общей численности научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза	$X_{21} = \frac{N_{кн}}{N_c}$	$N_{кн}$ – численность кандидатов наук в числе научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза; N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
2	Удельный вес докторов наук в общей численности научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза	$X_{22} = \frac{N_{дн}}{N_c}$	$N_{дн}$ – численность докторов наук в числе научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза; N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
3	Удельный вес сотрудников с ученой степенью в общей численности научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза	$X_{23} = \frac{N_{уч}}{N_c}$	$N_{уч}$ – численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза с ученой степенью; N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
4	Удельный вес научных сотрудников в общей численности сотрудников вуза	$X_{24} = \frac{N_{нс}}{N_c}$	$N_{нс}$ – численность научных сотрудников в вузе; N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.

В качестве третьего блока системы показателей оценки инновационного потенциала российских вузов автором выделены показатели, относящиеся к сфере генерирования инноваций, представленные в таблице 3.

**Показатели потенциала вуза в сфере генерирования
инновационных технологий**

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Обозначения
1	Количество научных публикаций, индексируемых в международных системах Web of Science и SCOPUS в расчете на одного научного сотрудника или преподавателя	$X_{31} = \frac{N_{мп}}{N_c}$	$N_{мп}$ – количество научных публикаций, индексируемых в международных системах Web of Science и SCOPUS; N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
2	Количество ссылок и цитирований научных сотрудников и преподавателей вуза в научных публикациях, индексируемых в международных системах Web of Science и SCOPUS в расчете на одного научного сотрудника или преподавателя	$X_{32} = \frac{N_{мпц}}{N_c}$	$N_{мпц}$ – количество ссылок и цитирований научных сотрудников и преподавателей вуза в научных публикациях, индексируемых в международных системах Web of Science и SCOPUS; N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
3	Количество научных публикаций, индексируемых в РИНЦ в расчете на одного научного сотрудника или преподавателя	$X_{33} = \frac{N_{рп}}{N_c}$	$N_{рп}$ – количество научных публикаций, индексируемых в РИНЦ; N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
4	Количество ссылок и цитирований научных сотрудников и преподавателей вуза в научных публикациях, индексируемых в РИНЦ в расчете на одного научного сотрудника или преподавателя	$X_{34} = \frac{N_{рц}}{N_c}$	$N_{рц}$ – количество ссылок и цитирований научных сотрудников и преподавателей вуза в научных публикациях, индексируемых в РИНЦ; N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.

Необходимо отметить, что рассмотренные выше показатели свидетельствуют о накопленном высшим учебным заведением инновационном потенциале, при этом результативность его использования составляет четвертый блок показателей оценки инновационного потенциала российских вузов, характеризующих эффективность процессов трансфера и коммерциализации инновационных технологий. Показатели эффективности деятельности вуза в сфере трансфера и коммерциализации инновационных технологий представлены в таблице 4.

Таблица 4

**Показатели эффективности деятельности вуза в сфере трансфера
и коммерциализации инновационных технологий**

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Обозначения
1	Количество зарегистрированных объектов интеллектуальной собственности вуза в расчете на одного научного сотрудника или преподавателя	$X_{41} = \frac{N_3}{N_c}$	N_3 – количество зарегистрированных объектов интеллектуальной собственности; N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
2	Количество поставленных на баланс вуза объектов интеллектуальной собственности в расчете на одного научного сотрудника или преподавателя	$X_{42} = \frac{N_{пу}}{N_c}$	$N_{пу}$ – количество поставленных на баланс вуза объектов интеллектуальной собственности; N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
3	Объем привлеченного финансирования по хозяйственным договорам с предприятиями и организациями в расчете на одного научного сотрудника или преподавателя	$X_{43} = \frac{S_{хд}}{N_c}$	$S_{хд}$ – объем привлеченного финансирования по хозяйственным договорам с предприятиями и организациями; N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
4	Количество созданных в рамках инновационной экосистемы вуза малых инновационных предприятий (МИП) в расчете на одного научного сотрудника или преподавателя	$X_{44} = \frac{N_{мип}}{N_c}$	$N_{мип}$ – количество созданных в рамках инновационной экосистемы вуза малых инновационных предприятий (МИП); N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
5	Удельный вес доходов от инновационной деятельности в общих доходах вуза	$X_{45} = \frac{S_{ид}}{S_{дв}}$	$S_{ид}$ – объем доходов вуза от инновационной деятельности; $S_{дв}$ – общий объем доходов вуза.
6	Доходы от инновационной деятельности в расчете на одного научного сотрудника или преподавателя	$X_{46} = \frac{S_{ид}}{N_c}$	$S_{ид}$ – объем доходов вуза от инновационной деятельности; N_c – общая численность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава вуза.
7	Эффективность реализации интеллектуального потенциала вуза	$X_{47} = \frac{S_{ид}}{S_{ис}}$	$S_{ид}$ – объем доходов вуза от инновационной деятельности; $S_{ис}$ – общая стоимость объектов интеллектуальной собственности вуза.

Формирование взаимосвязи практического применения предлагаемых показателей и методики оценки инновационного потенциала, и реализации стратегических целей российских вузов также нуждается в методической проработке. В связи с этим автором разработан алгоритм выбора и обос-

нования стратегии развития вузов в рамках национальной инновационной системы на основе оценки его инновационного потенциала, представленный на рисунке 1.

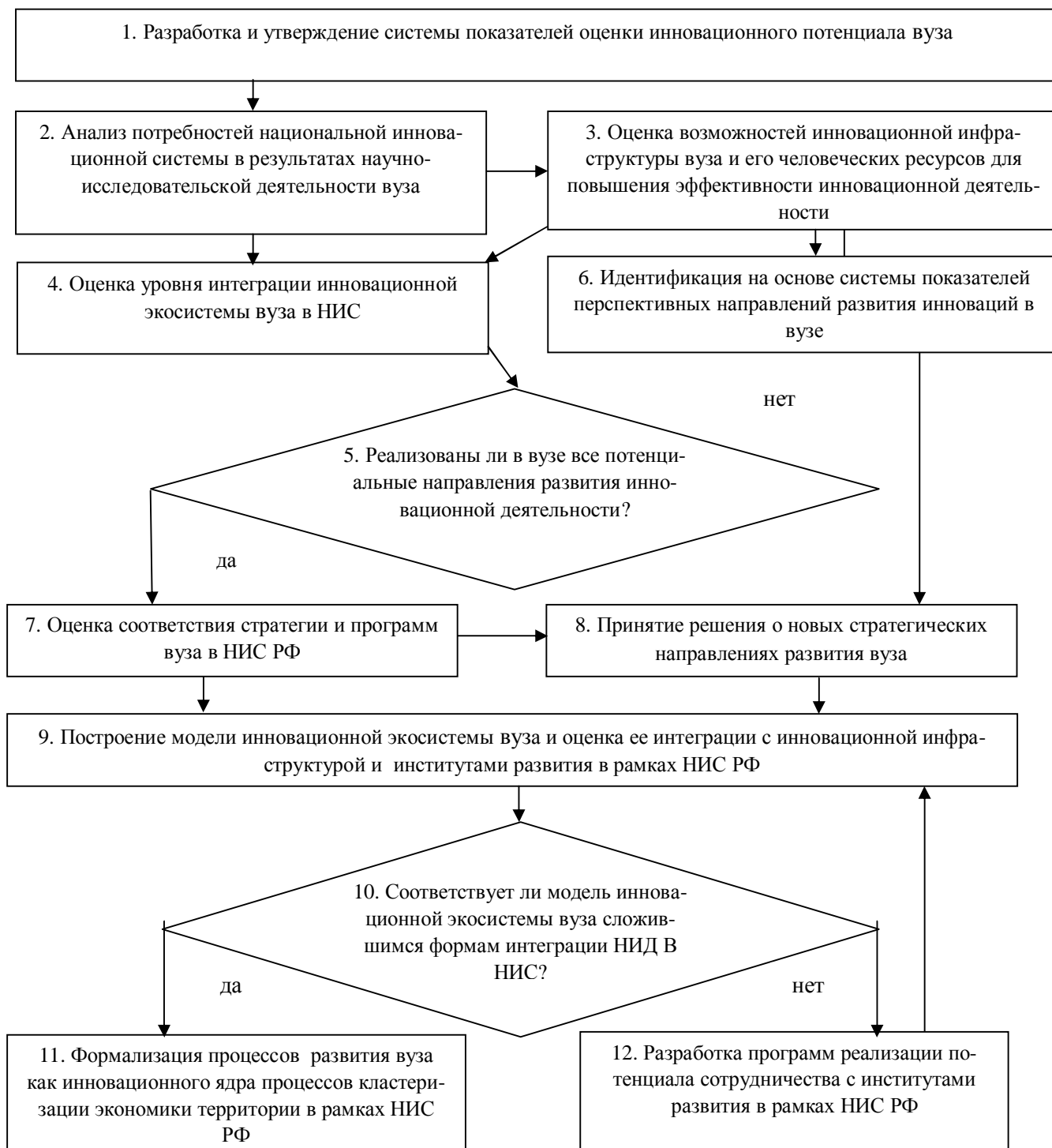


Рис. 1. Алгоритм выбора и обоснования стратегии развития вузов в рамках национальной инновационной системы (НИС)

Таким образом, предложенная система показателей оценки инновационной деятельности рос-

сийских вузов позволяет сделать выводы о накопленном потенциале, в том числе в виде результатов научно-исследовательской деятельности, а также об эффективности реализации накопленного потенциала в рамках национальной инновационной системы (НИС). Анализ процессов интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему РФ на основе предложенной системы показателей в разрезе каждого из представленных блоков показывает, какие факторы негативно воздействуют на инновационное развитие вуза и какие направления инновационной политики нуждаются в оптимизации.

Предложенный алгоритм выбора и обоснования стратегии развития вузов в рамках национальной инновационной системы объединяет микро- и макроподходы к исследованию интеграции результатов научно-исследовательской деятельности в национальную инновационную систему, что в свою очередь влияет на характер используемого методологического инструментария для оценки вуза. Использование только микроподхода для оценки результатов инновационной деятельности вуза предполагает исключение из анализа перспектив его развития возможности, связанные с потенциалом инфраструктуры и институтов поддержки инновационного предпринимательства. Также предлагаемый подход предполагает учет возможностей развития вуза в качестве ядра процессов кластеризации экономики территории, что особо актуально в условиях становления экономики знаний.

Библиографический список

1. Индикаторы инновационной деятельности : 2015 : статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский [и др.] – М. : НИУ ВШЭ, 2015. – 320 с. – ISBN 978-5-7598-1274-6.
2. Индикаторы науки : 2015 : статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский [и др.]. – М. : НИУ ВШЭ, 2015. – 320 с. – ISBN 978-5-7598-1275-3.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Гарант» (дата обращения : 11.04.2017).
4. Леньков, Р. В. Социопрогностический подход к социальному управлению высшим образованием России : дис. ... д-ра соц. наук : 22.00.08 / Леньков Роман Викторович. – М. : ГУУ, 2016. – 264 с.
5. Наука. Инновации. Информационное общество : 2015 : краткий статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг [и др.]. – М. : НИУ ВШЭ, 2015. – 80 с. – ISBN 978-5-7598-1350-7.
6. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. – М. : Министерство образования и науки РФ, 2009.
7. Образование в Российской Федерации : 2014 : статистический сборник // М. : НИУ ВШЭ, 2014. – 464 с. – ISBN 978-5-7598-1247-0.
8. Прогноз научно-технологического развития России : 2030 / Под ред. Л. М. Гохберга. – М. : Министерство образования и науки Российской Федерации, НИУ ВШЭ, 2014. – 244 с. – ISBN 978-5-906737-01-4.
9. Хайдакин, П. В. Управление трудовым потенциалом профессорско-преподавательского состава как условие повышения конкурентоспособности вуза : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Хайдакин Павел Викторович. – М. : ГУУ, 2012. – 199 с.

УДК 66:005.2(669)

П. Камара

Т.Г. Титус

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ХИМИЧЕСКОГО И НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО СЕКТОРА НИГЕРИИ

Аннотация. В данной статье анализируется организационный механизм управления экономикой и стратегия развития химического и нефтехимического сектора Нигерии. Для реализации оптимальной стратегии развития предприятий были предложены направления совершенствования долгосрочных контрактов между предприятиями смежных отраслей экономики, а именно: практика «Вертикальная интеграция». Авторами анализируются механизмы вертикальной интеграции, как стратегии развития нефтехимической промышленности, которые позволят минимизировать затраты и повысить конкурентоспособность как химической, так и нефтехимической промышленности в целом.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, управление, стратегия, развитие, химический сектор Нигерии, нефтехимический сектор Нигерии.

P. Kamara

T.G. Titus

ORGANIZATIONAL ECONOMIC MANAGEMENT MECHANISM AND DEVELOPMENT STRATEGY FOR THE CHEMICAL AND PETROCHEMICAL SECTOR OF NIGERIA

Annotation. In this article the organizational mechanism of management of economy and the strategy of development for chemical and petrochemical sector of Nigeria is analyzed. To implement the optimal development strategy of the enterprise, directions were proposed for improving long-term contracts between enterprises of related business sectors, namely the practice called «Vertical Integration». The authors analyze Mechanisms of vertical integration, as a strategy for the development of the petrochemical industry, which will allow to minimize costs and increase the competitiveness of both the chemical and petrochemical industry and the industry as a whole.

Keywords: organizational and economic mechanism, management, strategy, development, chemical sector of Nigeria, petrochemical sector of Nigeria.

Мировая практика свидетельствует о том, что в индустриально развитых странах химическая и нефтехимическая промышленность относится к базовым отраслям, определяющим темпы развития экономики. Нигерия является еще развивающейся страной, но не исключением в этой практике, так как известно, что развивающиеся экономики, как правило, характеризуются относительно несовершенными рынками, нечетко определенными правами собственности и плохой системой их защиты, а также рядом других проблем институционального характера. В таком случае в наиболее экзотическом варианте наличие существенных запасов природных ресурсов может вести к обострению борьбы за эти ресурсы между различными экономическими, политическими и криминальными группировками, вплоть до гражданской войны. Наличие природных ресурсов подразумевает более тщательный выбор экономической политики. Фактически все механизмы отрицательно влияют относительной избыточностью природных ресурсов на экономический рост, связаны с государством, или по крайней мере могут им контролироваться. К сожалению, решение этой проблемы, по-видимому, невозможно даже с участием государства. Поскольку эмпирические исследования показывают существование негативного эффекта при наличии запасов природных ресурсов даже на

те переменные, которые являются результатом проведения государственной политики, например, образование, уровень бюрократии и коррупции, развитие социальных и правовых институтов. В большинстве случаев государства, обладающие существенными запасами сырьевых ресурсов, были не способны проводить эффективную социальную и экономическую политику [1].

Нигерийская дочерняя компания Shell объявила о закрытии на техническое обслуживание месторождения Бонга, которое способно производить до 225 000 баррелей сырой нефти ежедневно. Закрытие продлится до апреля. Компания не представила никаких подробностей, но нигерийские средства массовой информации (СМИ) оценили ежедневную потерю дохода в 10,95 млн долл. США (3,45 млрд найр) по текущим ценам на нефть. Управляющий директор Shell Nigeria Exploration and Production Co. заявил, что эта временная приостановка уменьшит потребность в незапланированных остановках работы производства в будущем [6].

Месторождение Бонга – это первое глубоководное нефтяное месторождение, которое разрабатывается в Нигерии и отвечает за экспорт в среднем 200 000 баррелей в сутки. Сообщение о приостановке работы не было неожиданностью, сообщает Reuters, так как на сайте не запланирован экспорт FPSO (Floating Production, Storage and Offloading – плавучая установка для добычи, хранения и отгрузки) на март. В дополнение к сырой нефти месторождение Бонга также дает около 150 млн кубометров природного газа. Эта новость идет следом за сообщением о том, что Shell неохотно заново открывает свой нефтепровод «Транс Форкадос», который был объектом боевых нападений в течение последних нескольких лет. Трубопровод ежедневно доставляет 400 000 баррелей нигерийской нефти в экспортный терминал Форкадос, в последние четыре месяца из-за нападений он работал только около трех недель. В феврале нигерийский министр нефти И. Качикву объявил, что потери доходов из-за серии боевых нападений на нефтепроводы и связанные с ними объекты в дельте реки Нигер составили от 50 до 100 млрд долл. США [4; 5].

Прогресс в переговорах между федеральным правительством и боевыми группами «Дельта» был неравномерным, но в последнее время наблюдаются признаки того, что стороны могут достичь соглашения, которое положит конец нападениям. Последней новостью в этом отношении стало заявление исполняющего обязанности президента Йеми Осинбао о планах построить газовый промышленный парк стоимостью 20 млрд долл. США в дельте реки, создав четверть миллиона рабочих мест [5].

Из-за низких цен на нефть Нигерия по итогам 2016 г. перестала быть крупнейшей экономикой в Африке. На первой строчке по объему валового внутреннего продукта (ВВП) среди государств континента вновь утвердилась ЮАР. Об этом пишет британская деловая газета The Financial Times (FT). Журналисты издания полагают, что положение Нигерии ухудшилось не только из-за экономического спада, но и ввиду резкой девальвацией национальной валюты – найры. Последнее – прямое следствие падения мировых цен на нефть, длившегося более двух лет [2].

Более того, ослабление найры по отношению к доллару США стало решающим фактором отката Нигерии с позиций ведущей экономической державы Африки. Официальный курс за прошлый год упал в полтора раза – со 199 до 305 найр за доллар США. Но специалист по странам Африки независимой исследовательской компании Capital Economics Джон Эшборн считает, что реальный курс нигерийской валюты еще ниже. По данным авторитетного информационного ресурса AbokiFX, средний курс найры в обменниках столицы государства Абуджи сейчас составляет около 460 найр за доллар США. Аналитики FT подсчитали, что Нигерия уступила первое место ЮАР, с учетом разницы в темпах инфляции двух стран, еще в третьем квартале 2016 г. Экономическое лидерство Южной Африки на континенте, скорее всего, сохранится и в 2017 г., ведь ранд – валюта гораздо более стабильная, чем найра. Интересно, что, если использовать для расчетов официальный курс, Нигерия все

же сохранит первую строчку в Африке с ожидаемым в нынешнем году ВВП 410 млрд долл. США против 354 млрд долл. США у ЮАР [2].

Африканским лидером по объему ВВП Нигерия стала по итогам 2013 г. В результате пересчета ее ВВП в 2013 г. вырос почти вдвое – до 509 млрд долл. США. ВВП ЮАР тогда составлял всего 372 млрд долл. США. А по итогам 2014 г. разрыв между ведущими экономиками Африки увеличился. Нигерийский ВВП вырос до 568 млрд долл. США, южноафриканский, наоборот, снизился до 352 млрд долл. США, в том числе из-за падения ранда к доллару. В данный момент аналитики уверены, что Нигерия останется африканским лидером по объемам ВВП на долгие годы. В первую очередь у нее значительно выше численность населения (200 млн чел.), чем у ЮАР (55 млн чел.). Между тем, по итогам 2015 г. Южную Африку оттеснили и вовсе на третье место по объему ВВП. А на вторую строчку в континентальном рейтинге тогда неожиданно вырвался Египет – еще одно государство со стремительно растущим населением. В Нигерии планируют строить так называемые модульные нефтеперерабатывающие заводы, мощность которых не будет превышать 25 тыс. баррелей в день. Такая стратегия задумана для повышения уровня поставок топлива на внутренний рынок страны. Связано это с тем, что ей не удалось вызвать интерес у потенциальных инвесторов строительством нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) большей мощности. Об этом информирует агентство Platts, ссылаясь на Нигерийскую национальную нефтяную корпорацию NNPC [2].

Сейчас в Нигерии функционируют четыре государственных нефтеперерабатывающих завода. Из них два расположены в нефтяном хабе Порт-Харкорт, один в г. Варри, в дельте р. Нигер, и последний в городе Кадуна, на севере страны. Их общая проектная мощность составляет 445 тыс. баррелей в день [1].

Нефть и газ, как известно, относятся к невозобновляемым природным ресурсам. Истощение запасов в процессе эксплуатации месторождений означает, что будущие поколения людей могут быть лишены возможности воспользоваться полезными ископаемыми по своему усмотрению. Это приводит к появлению проблемы оптимального использования ресурсов во времени. Становится очевидным, что для своевременной и эффективной ответной реакции предприятия на вызовы внешней среды необходимы мотивационные специфические создаваемые методы и механизмы также принятия и реализации стратегических гибко решений такая. К их числу можно отнести модели стратегического планирования, организационные и мотивационные механизмы, правовые и политические механизмы. Процесс современного мирового развития характеризуется глобализацией, охватывающей практически все основные сферы общественной деятельности и сопровождающейся резким расширением и усложнением взаимодействия и взаимозависимости экономик разных стран. Обострение кризисных ситуаций по мере развития глобализации выдвигает на первый план проблему регулирования стихийных процессов в целях адаптации человечества к новым условиям существования. Будущее химической и нефтехимической промышленности зависит от осуществления многих научно-технических разработок и нововведений. Устойчивое развитие предприятий в перспективе зависит от ее способности прогнозировать и гибко реагировать на изменяющиеся условия внешнего окружения, удерживать и приобретать новые конкурентные преимущества на рынках [1].

В настоящее время все предприятия озабочены поиском дополнительных источников конкурентных преимуществ. На ведущие роли выходят факторы, обеспечивающие динамические преимущества (инновационные процессы, преимущества более раннего начала производства, необходимость совершенствования производства и т. д.), и, напротив, те, которые обуславливают статические преимущества (цены на сырье и ресурсы, размеры внутреннего рынка и т.д.), перестают играть ключевую роль. В связи с этим возрастает роль управления научно-техническим потенциалом предприятия, которое должно быть ориентировано на долгосрочные цели его технологического развития. В свою очередь это потребует разработку целостной системы технологической и инновационной

стратегии и стратегии развития научно-технической сферы предприятий. Разработка эффективной политики предприятий во многом будет определяться поиском наиболее эффективных технических решений, которые в свою очередь во многом будут зависеть от тех методических разработок, которые позволяют определять приоритетность тех или иных направлений эффективных программ [1].

Вертикальная интеграция является одной из альтернатив стратегии роста, которую еще называют наступательной стратегией. Вертикальная интеграция относится к стратегиям, которые обеспечивают компании внешний рост. Также ее называют межотраслевой интеграцией. Она избирается базовой стратегией корпорации только тогда, когда предприятие или его стратегическая бизнес-единица пытаются использовать возможности внешней среды и собственные сильные стороны для увеличения компании, то есть наращивание объемов продаж, преимущественно путем проникновения в рынки, которые ранее не были освоенными, увлечения и повышение показателей эффективности производства. Такая стратегия наиболее выгодна в тех сегментах экономики, которые быстро развиваются, и выгодна тем быстросменным технологиям, при которых продукция компании или стратегического бизнес-элемента готовится к выходу на рынок, который еще не освоен компанией, или продукт, который в жизненном цикле товара находится на стадии развития. Интеграция способствует снижению операционных издержек и повышению надежности поставок или дистрибуции [1; 3].

Библиографический список

1. Мухаммад, С. С. Организационно-экономический механизм управления и стратегия развития химического и нефтехимического сектора Нигерии : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Мухаммад Сани Салису. – М., 2008. – 175 с.
2. Павловский, С. Нигерия из-за низких цен на нефть потеряла лидерство по объему ВВП в Африке [Электронный ресурс] / С. Павловский. – Режим доступа : <http://teknoblog.ru/2017/03/10/75755> (дата обращения : 12.04.2017).
3. Acemoglu, D. Vertical integration and technology : theory and evidence // D. Acemoglu // Journal of the European Economic Association. – 2010. – № 5(8). – Pp. 989–1033.
4. Faul, M. Shell reluctant to reopen pipeline [Electronic resource] / M. Faul. – Mode of access : <http://www.iol.co.za/business-report/companies/shell-reluctant-to-reopen-pipeline-8061877> (accessed date : 10.04.2017).
5. Nigeria's Trans Forcados pipeline to reopen near and Q2 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.hydrocarbonprocessing.com/news/2017/01/nigerias-trans-forcados-pipeline-to-reopen-near-end-q2> (accessed date : 10.04.2017).
6. Shell shuts down 225,000 capacity Bonga oil field, cuts Nigeria's [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.vanguardngr.com/2017/03/shell-shuts-225000-capacity-bonga-oil-field-cuts-nigerias-output/> (accessed date : 16.04.2017).

УДК 623:005.51-023.885

Нгуен Мань Кьонг

И.Н. Иванов

ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКСПЛУАТАЦИЕЙ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ ВЬЕТНАМСКОЙ НАРОДНОЙ АРМИИ НА ОСНОВЕ СЕТЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Аннотация. В статье представлено применение сетевого планирования при организации эксплуатации военной техники Вьетнамской народной армии. Сформированы порядок и правила построения сетевых графиков. Рекомендованы расчет и оптимизация параметров сетевого графика.

Ключевые слова: сеть, график, ремонт, техника, управление, инновация, эксплуатация.

Nguyen Manh Cuong

Igor Ivanov

INNOVATION MANAGEMENT OF MAINTENANCE OF MILITARY TECHNIQUE OF THE VIETNAMESE PEOPLE'S ARMY BASED ON NETWORK PLANNING

Annotation. In the article the application of network planning in organizing the maintenance of military equipment of the Vietnamese People's Army is presented. The orderliness and principle for building network charts have been formed. Recommended calculation and optimization of network charts parameters.

Keywords: network, charts, repair, equipment, management, innovation, maintenance.

Эффективное управление эксплуатацией военной техники является постоянным требованием к командирам и начальникам всех уровней Вьетнамской народной армии. Только при выполнении данного требования можно обеспечить выполнение боевых задач, особенно в условиях повышенной боевой готовности при сокращении численности личного состава и материальных затрат. Уменьшения затрат при эксплуатации военной техники можно осуществить путем совершенствования организации труда во всех звеньях производства и управления. Исходя из условий и специфики работы инженерно-технического состава органов, занимающихся эксплуатацией военной техники, можно сформулировать следующие основные направления совершенствования организации труда в данной сфере:

- совершенствование методов планирования и управления эксплуатацией военной техники;
- обеспечение благоприятных условий и безопасной работы личного состава при эксплуатации военной техники;
- распространение передового опыта, разработка и внедрение рациональных приемов и методов эксплуатации и ремонта;
- улучшение подготовки и повышение квалификации личного состава, укрепление дисциплины и сознательного отношения к исполнению служебных обязанностей [2; 6].

Из вышеперечисленных направлений, приоритетным представляется совершенствование методов планирования и управления эксплуатацией военной техники. Одним из таких методов является метод сетевого планирования. В настоящее время сетевой метод планирования и управления применяется в разных областях производства, но в военной сфере еще редко, особенно во Вьетнамской народной армии из-за сложных процессов эксплуатации военной техники и низкого уровня автоматизации. Вместе с тем сетевое планирование и управление позволяет осуществить:

- четкое представление всего объема работ и их логическую взаимосвязь;

- математическую обработку данных с целью получения оптимальных показателей выполняемого комплекса работ;
- прогнозирование промежуточных результатов плана и сроков достижения конечной цели;
- учет случайных отклонений в исследуемых процессах [2].

С помощью сетевого метода планирования и управления руководитель может четко определить общий срок выполнения комплекса работ и отдельные участки, на которых необходимо сосредоточить внимание в процессе управления и контроля. Основой сетевого планирования и управления является модель, представляющая собой информационно-динамическую модель процесса выполнения комплекса работ.

Графически сетевая модель изображается в виде направленного графа, который обычно называют сетевым графиком. Сетевой график отражает логическую взаимосвязь и взаимообусловленность всех работ, входящих в общий комплекс. При построении любого сетевого графика используется только два логических элемента – работа и событие.

Работой называется любой процесс или действие, приводящее к достижению определенных результатов. Различают следующие виды работ:

- действительная работа – трудовой процесс, сопровождающийся затратами сил, времени и средств, например, расчехление образца вооружения, зарядание, разрядание и т. д.;
- ожидание – процесс, требующий только затрат времени, например, прогрев аппаратуры перед выполнением работ и т. д.;
- фиктивная работа (зависимость) – это логическая взаимосвязь действительных работ, не требующая никаких затрат и обозначающая зависимость начала какой-либо работы от окончания других работ [3].

Событие в отличие от работы не является процессом, а означает только факт завершения предшествующих и начала непосредственно следующих за ним работ. Событие не имеет продолжительности по времени и не сопровождается никакими затратами.

На сетевом графике события изображаются кружками с порядковыми номерами, действительные работы и ожидание – сплошными стрелками, а фиктивные работы – пунктирными (см. рис. 1).

Каждая работа сетевого графика, отражая процесс перехода от одного события к другому, соединяет только два события и однозначно определяется номерами этих событий. Событие, с которого начинается выполнение работы, называется начальным, или предшествующим данной работе. Событие, которым завершается выполнение работы, называется конечным, или последующим. Начальное событие для всей сети называется исходным, а конечное завершающим.

Порядок и основные правила построения сетевых графиков

Построение сетевого графика обычно выполняется в следующем порядке.

1. Составляется перечень работ, входящих в комплекс.
2. Устанавливается логическая последовательность выполнения работ.
3. Оставляется черновой вариант сетевого графика.
4. Осуществляется нумерация событий.
5. Рассчитываются параметры сетевого графика.
6. Производится анализ и оптимизация сетевого графика.
7. Составляется окончательный вариант сетевого графика.
8. Строится сетевой график в масштабе времени.

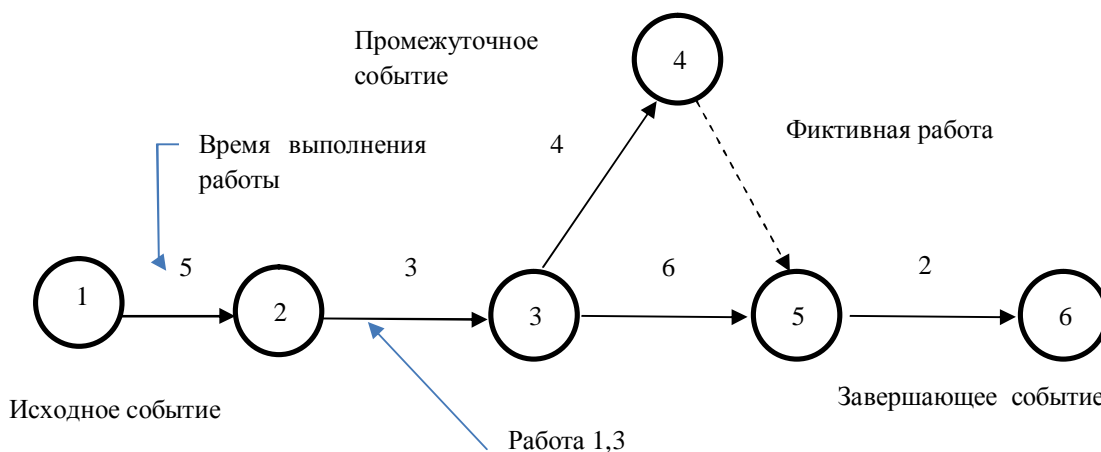


Рис 1. Основные элементы сетевого графика

График обычно строится от исходного события к завершающему, слева направо. Стрелки, соединяющие события, могут быть произвольной длины и с произвольным наклоном. На каждую группу исполнителей одной специальности целесообразно на графике выделять свои ветви, закрашивая их для большей наглядности в определенный цвет [1].

В сетевом графике не должно быть замкнутых контуров (циклов), т. е. путей, соединяющих какое-либо событие с этим событием (работы 2,3; 3,4 и 4,2).

Процесс технического обслуживания и ремонта военной техники обычно содержит более 200 работ и не позволяет проводить их расчет и оптимизацию вручную, без использования специализированных вычислительных машин. Для этого нужно формировать задачу по применению сетевого метода для организации эксплуатации военной техники и с помощью вычислительной техники проводить расчет и оптимизацию [5].

Применение сетевого метода для организации эксплуатации военной техники можно обеспечить решением следующей задачи.

1. Планируется эксплуатация, процесс которой имеет количество событий n .
2. Номер события обозначается – i, j ($i, j = 1-n$).
3. Событие 1 – это исходное событие; событие n – завершающее событие.
4. Продолжительность работы между событиями i, j обозначается – $P(i, j)$.
5. Ранние сроки свершения событий i обозначаются – $Tr(i); i=1-n; Tr(1)= 0$.
6. Поздние сроки свершения событий i обозначаются – $Tп(i); i=1-n; Tп(1)= 0$.
7. Продолжительность критического пути – $Tкр; Tкр=Tr(n) =Tп(n)$.
8. Продолжительность критического пути требуемой после оптимизации $Tоп$.
9. Резервы времени событий i обозначаются – $R(i); i=1-n; Ri= Tп(i) - Tr(i)$.

Порядок решения расчета и оптимизации сетевого графика выполняется по алгоритму решения, показанному на рисунке 2.

На рисунке 3 показывается алгоритм расчета ранних сроков свершения событий $Tr(i)$.

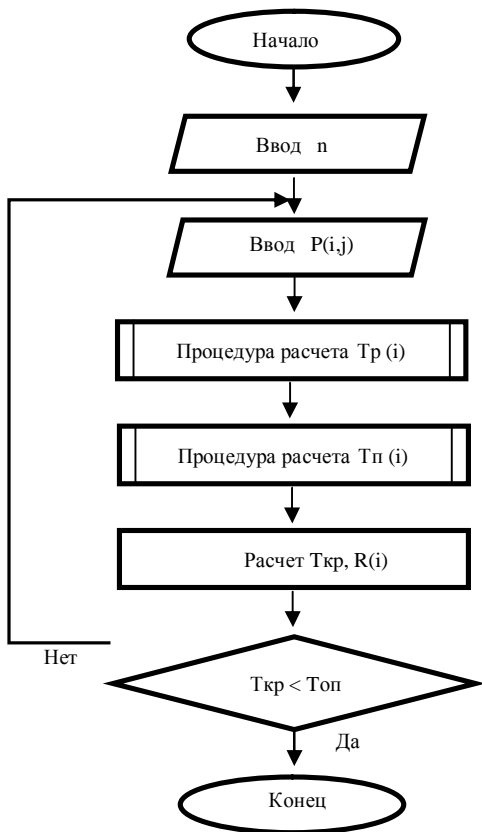


Рис. 2. Порядок решения расчета и оптимизации сетевого графика

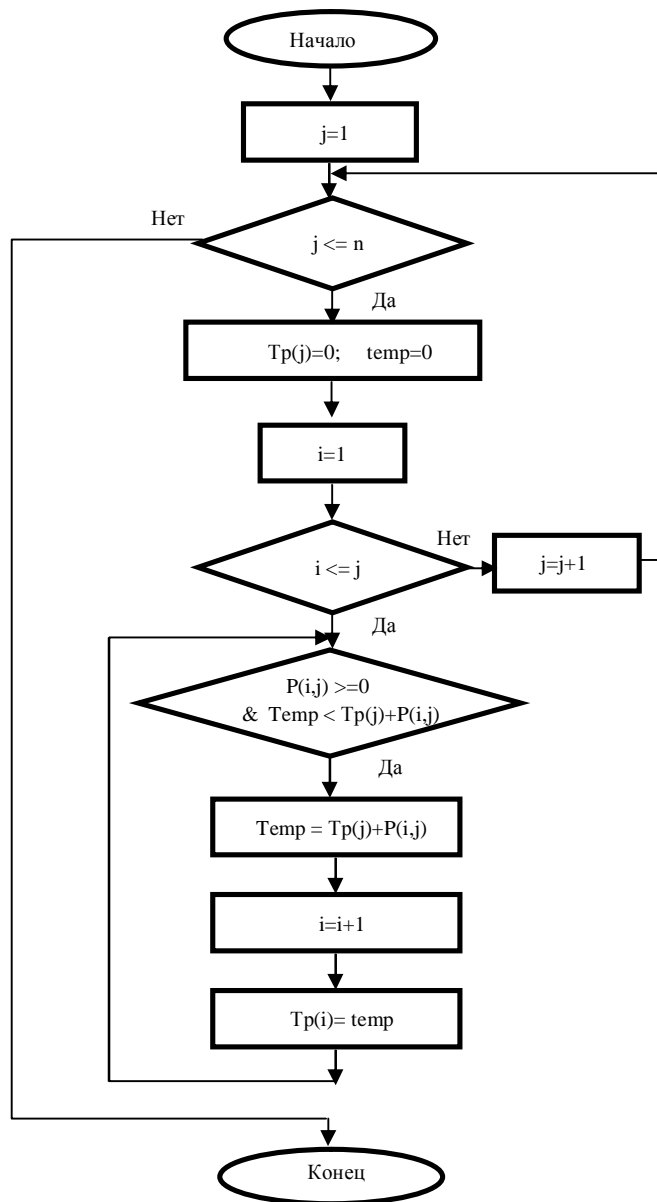


Рис. 3. Алгоритм расчета ранних сроков свершения событий $Tr(i)$

На рисунке 4 показывается алгоритм расчета поздних сроков свершения событий $Tп(i)$.

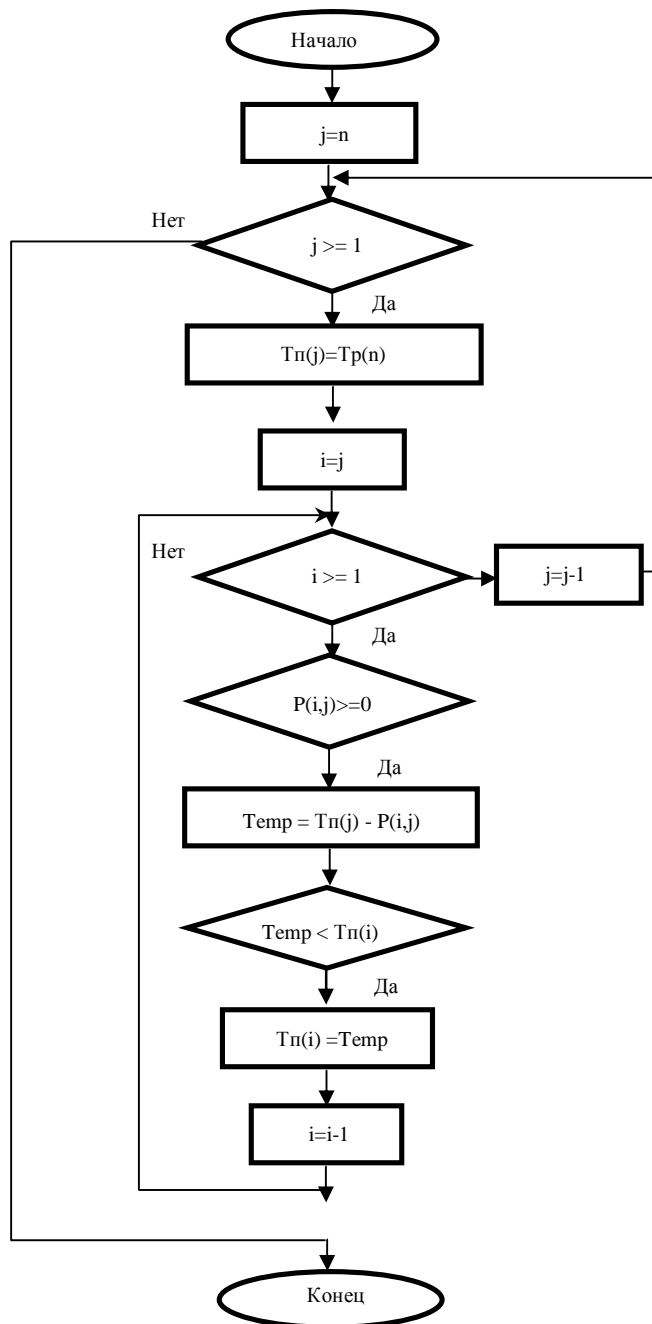


Рис. 4. Алгоритм расчета поздних сроков свершения событий $Tп(i)$

Условный пример применения решения расчета и оптимизации сетевого графика

1. Ввод данных в виде таблицы и расчет.
 Ввод событий процесса представлен в таблице 1.

Таблица 1

Наименования и номера событий

Номер события	Наименование событие	Ранний срок	Поздний срок	Резерв
1	начало	0	0	0
2	событие 2	0	0	0
3	событие 3	0	0	0
4	событие 4	0	0	0
5	событие 5	0	0	0
6	событие 6	0	0	0
7	событие 7	0	0	0
8	событие 8	0	0	0
9	событие 9	0	0	0
10	событие 10	0	0	0
11	конец	0	0	0

Ввод наименований работ, номера событий, связанные с ними, и их продолжительность представлены в таблице 2.

Таблица 2

Наименования, продолжительность работ, номера связанных событий

Работа	Событие до	Событие после	Продолжительность
работа 1	1	2	5
работа 2	2	3	9
работа 3	3	4	12
работа 4	3	6	34
работа 5	4	5	80
работа 6	5	6	23
работа 7	5	7	44
работа 8	6	9	20
работа 9	6	8	50
работа 10	7	10	120
работа 11	9	11	70
работа 12	8	10	20
работа 13	8	11	35
работа 14	10	11	130
работа 15	7	8	30

2. Выполнение расчета с помощью представленной программы. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

Результаты расчетов

Номер события	Наименование события	Ранний срок	Поздний срок	Резерв
1	начало	0	0	0
2	событие 2	5	5	0
3	событие 3	14	14	0
4	событие 4	26	26	0
5	событие 5	106	106	0
6	событие 6	129	200	71
7	событие 7	150	150	0
8	событие 8	180	250	70
9	событие 9	149	330	181
10	событие 10	270	270	0
11	конец	400	400	0

Из расчета мы можем определить продолжительность критического пути $T_{кр} = 400$ единицы времени. Все события, которые находятся на критическом пути, имеют нулевой резерв (события 1, 2, 3, 4, 5, 7, 10, 11), а остальные имеют резерв больше нуля (события 6, 8, 9).

3. Выполнение оптимизации.

Выполнение оптимизации можно осуществить за счет:

- проверки и уточнения правильности временных оценок работ критического пути;
- снятия части работ с критического пути и параллельного выполнения некоторых из них несколькими специалистами без нарушения технологической последовательности выполнения операций;
- переброски ресурсов с работ, не лежащих на критическом пути и имеющих резерв времени, на работы критического пути;
- привлечения дополнительных ресурсов;
- уменьшения продолжительности отдельных критических работ путем привлечения других специалистов для выполнения вспомогательных операций, а также путем улучшения условий труда и технологии их выполнения, повышения квалификации специалистов и т. д. [4].

Изменение продолжительности работ

Работа	Событие до	Событие после	Продолжительность
работа 1	1	2	5
работа 2	2	3	9
работа 3	3	4	12
работа 4	3	6	34
работа 5	4	5	80
работа 6	5	6	23
работа 7	5	7	44
работа 8	6	9	60
работа 9	6	8	80
работа 10	7	10	80

Окончание таблицы 4

Работа	Сотбытие до	Событие после	Продолжительность
работа 11	9	11	70
работа 12	8	10	20
работа 13	8	11	35
работа 14	10	11	120
работа 15	7	8	60

В данном примере мы изменим продолжительность работ (см. табл. 4):

– увеличить продолжительность работ (8, 9, 15), которые не находятся на критическом пути и имеют резерв. Изменение продолжительности работы 8 на 40 ед. времени (с 20 на 60), работы 9 на 30 ед. времени (с 50 на 80), работы 15 на 30 ед. времени (с 30 на 60);

– уменьшить продолжительность работ (10, 14), которые находятся на критическом пути. Изменение продолжительности работы 10 на 40 ед. времени (с 120 на 80), работы 14 на 10 ед. времени (с 130 на 120).

После расчета (см. табл. 5) мы можем определить продолжительность критического пути.

Таблица 5

Результаты расчетов после оптимизации

Номер события	Наименование события	Ранний срок	Поздний срок	Резерв
1	начало	0	0	0
2	событие 2	5	5	0
3	событие 3	14	14	0
4	событие 4	26	26	0
5	событие 5	106	106	0
6	событие 6	129	130	1
7	событие 7	150	150	0
8	событие 8	210	210	0
9	событие 9	189	280	91
10	событие 10	230	230	0
11	конец	350	350	0

Таким образом, продолжительность критического пути (Ткр) 400 ед. времени после оптимизации сокращена до 350 ед. времени.

Выводы.

При использовании методов научной организации труда может быть заранее разработана оптимальная последовательность операций, проводимых при эксплуатации военной техники, и могут быть определены затраты времени, необходимое количество исполнителей и их рациональное использование. Это позволяет значительно сократить общие затраты времени, сил и средств, а также повысить качество выполнения комплекса работ при проведении различных видов технического обслуживания и ремонта вооружения. Данный метод имеет, по нашему мнению, наибольшие перспективы при организации эксплуатации военной техники Вьетнамской народной армии.

Библиографический список

1. Абрамова, И. Г. Управление проектом на основе сетевых моделей : методические указания / И. Г. Абрамова. – Самара : Самарский государственный аэрокосмический университет, 2007. – 58 с.

2. Военный устав Вьетнамской народной армии // Киев : Народная Армия, 2010. – 590 с.
3. Грей, Клиффорд Ф. Управление проектами : Практическое руководство / Клиффорд Ф. Грей, Эрик У. Ларсон. – М. : Дело и Сервис, 2003. – 528 с.
4. Мазур, И. И. Управление проектами : учеб. пособ. для вузов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогте. – М. : Экономика, 2001. – 574 с.
5. Устав по техническому обеспечению Вьетнамской народной армии // Киев : Народная Армия, 2010. – 190 с.
6. Ха, В. Н. Техническое обеспечение ПВО : учеб. пособ. / В. Н. Ха. – Военно-Техническая Академия Вьетнама, 2010. – 590 с.

УДК 338

Б.Ж. Себаштиау

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ АНГОЛЫ

Аннотация. В работе определяется исток происхождения экономической категории «конкурентоспособность» и дается определение этого термина. Вместе с тем, рассматривая теоретические основы конкурентоспособности на макроуровне, автор раскрывает содержание понятия «конкурентоспособность страны», выявляет базовые проблемы конкурентоспособности экономики Анголы и предлагает стратегические направления, способствующие их решению.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоспособность страны, экономика Анголы, национальное производство.

Belchior Sebastiao

ELABORATION OF STRATEGIC POLICIES FOR ENSURING THE ANGOLAN ECONOMY'S COMPETITIVENESS

Annotation. The article focuses on the origin of the economic concept «competitiveness» and brings a definition of this term. In addition, considering the theoretical bases of competitiveness at the macro level, the author reviews the concept «competitiveness of a country» and identifies the key problems, which put obstacles in the way of ensuring the Angolan economy's competitiveness and suggests strategic policies for solution of these problems.

Keywords: competition, competitiveness, competitiveness of a country, Angolan economy, domestic production.

В настоящее время ни одна страна не может эффективно поддерживать экономические отношения с другой страной в долгосрочной перспективе без разработки механизма, обеспечивающего конкурентоспособность национальной экономики. Данный вопрос становится особо актуальным для Анголы в условиях отсутствия стратегических направлений, позволяющих национальным производителям стать активными игроками на внешнем рынке и противостоять конкуренции зарубежных поставщиков на внутренней арене.

Цель работы – раскрыть содержание понятия конкурентоспособности страны и разработать стратегические направления, обеспечивающие конкурентоспособность экономики Анголы.

Анализ современной литературы позволяет выявить, что конкурентоспособность является многосторонним понятием, которое проникло в экономику в последние два десятилетия. Данное понятие возникло из экономического термина «конкуренция», под которым понимается «борьба предпринимателей за получение прибыли путем использования наиболее выгодных условий производства, сбыта продукции» [1, с. 297–298; 3; 7; 8].

Под конкурентоспособностью понимают «часть конкуренции, означающая свойство объекта, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами» [1, с. 297].

Следует обратить внимание на то, что конкурентоспособность применяется как по отношению к субъектам хозяйствования (стране, региону, отрасли и предприятию), так и объекту (товару). Отсюда принято говорить о категориях «конкурентоспособность страны», «конкурентоспособность

региона», «конкурентоспособность отрасли», «конкурентоспособность предприятия» и «конкурентоспособность товара». При этом эти все категории взаимосвязаны [4].

Особое внимание в нашей работе мы уделяем конкурентоспособности страны. Изучая эту проблему, важно отметить, что само понятие «конкурентоспособность страны» не нашло единого общепринятого толкования в современной экономике. Ученые из Всемирного экономического форума, например, рассматривают конкурентоспособность страны как «совокупность институтов, политики и факторов, которые определяют уровень производительности страны» [10, с. 4]. Из этой трактовки очевидно, что экономисты из Всемирного экономического форума придерживаются точки зрения, согласно которой производительность является главным фактором, определяющим конкурентоспособность страны.

Другую трактовку понятия «конкурентоспособность страны» предлагают экономисты из Международного института по развитию менеджмента. Согласно ученым из этой организации, под конкурентоспособностью страны следует понимать «...способность страны создавать и поддерживать условия, обеспечивающие эффективность национальных предприятий и процветание народа» [7, с. 501].

Как нам представляется, среди вышеприведенных определений понятия «конкурентоспособность страны» более полной является трактовка, предложенная Международным институтом по развитию менеджмента. Помимо экономических параметров, ученые из Международного института по развитию менеджмента включают в содержание понятия «конкурентоспособность страны» и социальные составляющие.

Принимая за основу данную позицию, можно предположить, что национальная экономика считается конкурентоспособной, когда политическая и социально-экономическая среда внутри страны лучше способствует благоприятному развитию хозяйственной деятельности и гарантированию процветания народа. Вместе с тем важно обратить внимание на то, что существует ряд факторов, способствующих обеспечению конкурентоспособности экономики страны. В качестве таких факторов М. Портер предлагает отнести четыре детерминанты, так называемый «национальный ромб», включая факторные условия, условия спроса, родственные и поддерживающие отрасли, стратегию фирмы, ее структуру и конкуренты. В дополнение ученый выделяет еще два других фактора, а именно: государственную политику и фактор случая (внешние изменения). Эти оба компонента, по мнению М. Портера, поддерживают и дополняют систему национальной конкурентоспособности, хотя, как признает сам ученый, они не создают долговечные конкурентные преимущества [3, с. 93].

Анализируя экономику Анголы, можно выявить, что именно отсутствие вышеуказанных предпосылок является базовой проблемой, которая не позволяет использовать национальные преимущества для обеспечения конкурентоспособности экономики страны. Данная ситуация все больше усугубляется на фоне отсутствия четкой проработанной стратегии активизации несырьевого сектора промышленного производства, поскольку именно наличие развитых несырьевых отраслей производства и активных секторов услуг, с нашей точки зрения, является главной движущей силой, способствующей укреплению позиции страны в международной конкуренции.

Тенденция, складывающаяся вокруг конкурентоспособности экономики Анголы заметна, глядя на структуру валового внутреннего продукта (ВВП) страны за последнее время, где несмотря на рост доли обрабатывающей промышленности в ВВП, значительная часть бюджетных поступлений страны приходится из сырьевой отрасли. За период 2010–2014 гг. доля обрабатывающей промышленности в структуре ВВП увеличилась лишь на 1,68 %. При этом в 2014 г. объем производства из этого сектора составил 7,96 % в структуре ВВП против 36,68 % объема производства сырой нефти и 11,13 % доли сельскохозяйственного производства [5].

Из этого следует неспособность Анголы развивать секторы производства и промышленные инфраструктуры, что приводит к тому, что страна отстает в международных индексах конкурентоспособности страны.

В 2014 г. «Глобальный индекс» конкурентоспособности позиционировал Анголу на 142 месте среди 148 стран, а «индекс Легкости» ведения бизнеса оценил положение Анголы на 179 позиции из 189 стран. Из этого следует, что для Анголы весьма приоритетной является разработка стратегических направлений обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, которые должны основываться на использовании национального потенциала, способствующего развитию тех отраслей, из которых может проявляться конкурентное преимущество экономики страны [6; 11].

Принимая во внимание вышеотмеченное, мы предлагаем следующие стратегии:

- совершенствование механизма государственного регулирования экономики путем институциональных реформ;
- диверсификацию национального промышленного производства;
- обеспечение условий, способствующих инновационному развитию экономики страны;
- создание перспектив перехода страны на стадию экономики знаний.

Каждое из перечисленных стратегических направлений ниже мы отдельно охарактеризуем.

1. Совершенствование механизма государственного регулирования экономики путем институциональных реформ – это создание поддерживающих органов, способствующих эффективной реализации экономической политики государства. Анголе не хватает такой ведомости как антимонопольный орган, который должен быть ответствен за регулирование внутреннего рынка, установление одинаковых правил игры в этом сегменте, контроль и предотвращение монополии. Вместе с тем весьма востребованным в Анголе в рамках институционального реформа является создание в составе Министерства промышленности самостоятельного департамента ответствен за разработку и управление электронной базой данных, которая должна быть доступна в Интернет-режиме для всех предпринимателей и потенциальных инвесторов. В этой базе данных должна быть размещена актуальная и правдивая информация о состоянии промышленного сектора страны, включая промышленное и трудовое законодательство, статистические отчеты и налогообложение применительно к промышленному сектору страны и т.д.

Наряду с этим важно создать комиссию при Министерстве промышленности, которая работает в тесной взаимосвязи с бизнес-сообществом. Такая комиссия должна быть ответственна за организацию симпозиумов, конференций и других площадок обсуждений для взаимообмена информации с предпринимателями. Именно такое сближение между государством и бизнесом способствует доверию между обеими сторонами и улучшению предпринимательской среды в стране.

2. Диверсификация национального промышленного производства – направление средств на развитие тех отраслей, в которых страна имеет высокий потенциал, в числе сельскохозяйственных секторов, гидроэнергетики и секторов услуг. При этом правительство на высоком уровне должно поощрять создание конкурентоспособных обрабатывающих предприятий путем внедрения налоговых стимулов, обеспечения бизнес-субъекту доступа к кредиту на развитие эффективных предпринимательских проектов. В этом направлении важно государству уделить пристальное внимание развитию инфраструктуры, поддерживающей программу диверсификации экономики страны, строя портовые сооружения, систему телекоммуникационных связей, автомобильную и железнодорожную магистрали, соединяющие всю территорию страны.

3. Обеспечение условий, способствующих инновационному развитию экономики страны – это особое внимание к сектору образования, начиная с базовой стадии с целью гарантирования эффективности процесса подготовки кадров, которые должны быть способны предлагать инновационные разработки. Отсюда важно создавать ту инновационную систему, в которую должны быть

включены компании, исследовательские центры, университеты и другие организации, которые смогут развивать национальный и инновационный потенциалы и адаптировать международные инновационные практики к внутренним реалиям. Неотъемлемой частью развития такого направления в Анголе, безусловно, является оснащение школы современным оборудованием и укрепление взаимосвязи между малым и крупным предприятиями, также и их взаимодействия с учебными заведениями с целью повышения качества подготовки рабочего состава.

4. Создание перспектив перехода страны на стадию экономики знаний – это поддержка со стороны государства развития в стране крупных инновационных и телекоммуникационных компаний. Именно такие компании, как показывает мировая практика, являются одними из наиболее заинтересованных в повышении качества рабочих сил в стране, выступая спонсорами проектов по развитию умственного труда. Этим способом компании способствуют росту наукоемких рабочих мест, и также обеспечивают условия для снижения утечки высококвалифицированных специалистов из страны.

В то же время развитие экономики знаний в Анголе потребует следующих мероприятий: обеспечение высокого стандарта образования по всей территории страны и стимулирование его практических составляющих, государственная поддержка молодых специалистов путем предоставления им достойной стипендии на обучение в образовательных учреждениях и создание условий для их трудоустройства, развитие послевузовского образования путем обеспечения со стороны государства благоприятных условий (инфраструктуры, достойной зарплаты, доступа к передовым технологиям и т.д.) для реализаций потенциалов ученых внутри страны, и наконец, создание основ функционирования рынка интеллектуального труда путем определения институционального механизма по защите авторских прав.

Следует обратить внимание на то, что реализация вышеуказанных стратегических направлений потребует огромного денежного вложения. Для гарантирования таких инвестиций у Анголы есть возможность брать кредит под залог будущих нефтяных доходов [2]. Кроме того, важное значение для страны имеет изменение подхода к распределению государственного дохода, т.е. вместо того, чтобы государство приоритетно направило средства на закупки товаров общего потребления из-за рубежа с целью удовлетворения национальных потребностей (как это сейчас происходит), важно в первую очередь фокусировать внимание на создание в стране конкурентоспособных отраслей производства, которые будут обеспечивать добавленную стоимость. Этим способом создаются условия, способствующие появлению в Анголе производственных предприятий способны обеспечить внутренние потребности в предметах первой необходимости и в других товарах из тех отраслевых сегментов, в которых страна обладает потенциалом [8; 9].

Таким образом, обеспечение конкурентоспособности является ключевой проблемой эффективного развития экономики Анголы. При этом приоритетной для Анголы должна стать разработка стратегических направлений для достижения данной цели.

Библиографический список

1. Варламова, Т. П. Большая экономическая энциклопедия / Т. П. Варламова, Н. А. Васильев, Л. М. Неганова [и др.]. – М. : Эксмо 2008. – 816 с. – ISBN 978-5-699-14788-5.
2. Как избежать ресурсного проклятия / Под ред. М. Хамфриса, Д. Д. Сакса, Д. Ю. Стиглица ; пер. с англ. Н. Автомоновой, И. Фридмана под ред. Е. Добрушиной, А. Ю. Кнобеля. – М. : Издательство Института Гайдара, 2011. – 464 с. – ISBN 978-5-93255-307-7.
3. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер ; под ред. В. Д. Щетинина. – М. : Международные Отношения, 1993. – 896 с.
4. Фатхутдинов, Р. А. Уровни и объекты конкурентоспособности / Р. А. Фатхутдинов // Современная конкуренция. – 2009. – № 4(16). – С. 123–143.

5. Banco nacional de Angola: Relatorio de contas 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bna.ao/uploads/%7Bec08b5fc-6644-4896-a877-65ca6aab4eaa%7D.pdf> (accessed date : 23.03.2016).
6. IFC's Doing Business rankings 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.doingbusiness.org/rankings> (accessed date : 18.06.2016).
7. IMD's World Competitiveness Yearbook : 2013 // Lausanne : International Institute for Management Development, 2013. – Pp. 488–503.
8. Ministerio das Financas de Angola : Relatorio de fundamentacao do OGE 2014 [Electronic resource] // Luanda. – 2013. – Mode of access : <http://www.parlamento.ao/documents/91849/117734/RELAT%C3%93RIO+DE+FUNDAMENTA%C3%87%C3%83O+DO+OGE+2014> (accessed date : 05.03.2015).
9. Ramos, M. L. Open society initiative for Southerb Africa : Avaliacao da operacoes da industria de Angola [Electronic resource] / M. L. Ramos. – Mode of access : http://www.osisa.org/sites/default/files/angola_oil_portuguese_final_less_photos.pdf (accessed date : 20.03.2015).
10. World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2013–2014 // New York : Oxford University Press for World Economic Forum, 2013. – P. 545.
11. World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/> (accessed date : 18.07.2016).

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 332.1

М.В. Андреева

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕЖМУНИЦИПАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА С ЦЕЛЬЮ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЙОНОВ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Инвестиционный потенциал территории Вологодской области дает возможность реализации инвестиционных проектов в различных сферах экономики. В статье обоснована целесообразность использования такого инструмента решения указанной проблемы, как межмуниципальное сотрудничество. Определены перспективные сферы долгосрочного сотрудничества районов Вологодской области.

Ключевые слова: инвестиционная активность, инвестиционный потенциал территории, межмуниципальное сотрудничество.

Mariya Andreeva

PROMISING TRENDS OF INTERMUNICIPAL COOPERATION FOR THE PURPOSE OF EFFECTIVE USE OF INVESTMENT POTENTIAL OF VOLOGDA REGIONS

Annotation. The investment potential of the territory of the Vologda Region makes it possible to implement investment projects in various economic spheres. The article explains expediency of using such an instrument as intermunicipal cooperation for solving the problem. Long-term cooperation areas of the Vologda region are defined.

Keywords: investment activity, investment potential of the territory, intermunicipal cooperation.

Одной из основных задач, стоящих перед органами местного самоуправления, является создание условий для повышения качества жизни населения. Решение этой задачи возможно лишь в условиях динамичного социально-экономического развития территорий, которое обеспечивается активной инвестиционной деятельностью на территории муниципального образования.

Инвестиционная активность на территории Вологодской области характеризуется существенной неравномерностью. В таблице 1 показана разбивка районов области на 4 группы в зависимости от уровня инвестиций в основной капитал на душу населения.

В число районов с низкой инвестиционной активностью входят, в частности, районы, относящиеся к аграрным, не имеющие на своих территориях крупных промышленных предприятий, с плохо развитой транспортной инфраструктурой и, соответственно, не являющиеся привлекательными для крупных инвесторов. В то же время территория любого района обладает определенным инвестиционным потенциалом, который в подавляющем большинстве случаев используется не в полной мере. Одним из перспективных инструментов решения этой проблемы может служить межмуниципальное сотрудничество.

**Инвестиции в основной капитал на одного жителя
(по крупным и средним предпринимателям) в январе-сентябре 2016 г. [5]**

Группа	Инвестиции в основной капитал, тыс.руб./чел.	Муниципальные районы
I	От 14,7 до 96,7	Белозерский, Грязовецкий, Кадуйский, Междуреченский, Тотемский
II	От 5,8 до 14,0	Бабаевский, Вашкинский, Вологодский, Вытегорский, Кирилловский, Сокольский, Сямженский
III	От 4,3 до 5,7	Верховажский, Великоустюгский, Нюксенский, Харовский, Череповецкий, Шекснинский
IV	От 1,5 до 3,8	Бабушкинский, Вожегодский, Кич-Городецкий, Никольский, Тарногский, Устюженский, Чагодошенский

Межмуниципальное сотрудничество может быть направлено на решение различных социально-экономических вопросов: создание мест отдыха и рекреации, развитие туризма, организация спортивных и культурных мероприятий, утилизация и переработка промышленных и бытовых отходов, интеграция процессов подготовки, переподготовки, повышения квалификации муниципальных служащих, реализация молодежной политики и многое другое. Все перечисленные направления тесно связаны с развитием инвестиционной деятельности на территории муниципальных образований [1; 2].

Межмуниципальное сотрудничество можно рассматривать как организацию совместной деятельности муниципальных образований с целью решения вопросов социально-экономического развития за счет объединения кадровых, финансовых и других ресурсов. Также под межмуниципальным сотрудничеством понимается объединение усилий органов местного самоуправления на взаимовыгодной основе для создания общественных благ или оказания общественных услуг [3].

Таким образом, основной причиной использования этого инструмента является возможность получения большего экономического и социального эффекта при более рациональном использовании ресурсов муниципальных образований.

Для организации эффективного сотрудничества необходимо придерживаться следующих принципов:

- учет интересов всех сторон, т.е. необходимо обеспечить баланс интересов всех участников сотрудничества;
- разумное сочетание конкуренции и кооперации;
- долгосрочный характер отношений (стратегические цели развития);
- учет возможных рисков (например, доминирование более крупного муниципального образования и др.).

Необходимо отметить, что, *несмотря на положительный эффект, который обеспечивает своим участникам межмуниципальное сотрудничество, подобное взаимодействие на территории Вологодской области в настоящее время имеет достаточно ограниченное распространение.* В основном межмуниципальное сотрудничество используется муниципальными образованиями Вологодской области как инструмент оптимизации расходов, которое выражается в централизации полномочий сельских и городских поселений на районном уровне. В результате концентрируются финансовые ресурсы и кадровый потенциал, происходит оптимизация численности административного и вспомогательного персонала, повышается качество и доступность услуг. Наиболее активно

межмуниципальное сотрудничество осуществляется в сферах культуры, туризма, спорта, а также содержания автомобильных дорог [6].

В контексте использования инвестиционного потенциала территорий перспективными направлениями межмуниципального сотрудничества в регионе являются: переработка древесины и отходов лесопиления, сельское хозяйство и пищевое производство, сбор и переработка дикоросов, туризм и культура.

Вологодская область обладает значительными лесными ресурсами (см. табл. 2). При этом основная часть из них сосредоточена в восточных и северо-западных районах области.

Таблица 2

Общий запас древесины в разрезе муниципальных районов Вологодской области [7]

№ п/п	Муниципальный район	Запас древесины, тыс. м ³	№ п/п	Муниципальный район	Запас древесины, тыс. м ³
1	Вытегорский	128755	14	Сямженский	51142
2	Бабушкинский	118556	15	Верховажский	49954
3	Тотемский	116579	16	Вологодский	46518
4	Великоустюгский	108002	17	Харовский	44003
5	Никольский	106831	18	Сокольский	43006
6	Кичм.-Городецкий	95727	19	Междуреченский	42970
7	Бабаевский	78455	20	Кирилловский	36383
8	Грязовецкий	75780	21	Кадуйский	29222
9	Тарногский	67938	22	Вашкинский	28900
10	Нюксенский	65963	23	Устюженский	27051
11	Череповецкий	63954	24	Усть-Кубинский	24921
12	Белозерский	63370	25	Чагодощенский	24566
13	Вожегодский	53431	26	Шекснинский	22168

Лесопромышленный комплекс Вологодской области стабильно развивается и в настоящее время занимает ведущие позиции среди регионов России по основным видам продукции: II место по заготовке древесины и производству деревянных домов заводского изготовления, III место по производству фанеры и древесно-стружечных плит, IV место по производству пиломатериалов. За 11 месяцев 2016 г. индексы физического объема производства в лесопромышленном комплексе области составили: по обработке древесины и производству изделий из дерева – 104,9 %, по лесозаготовкам – 101,8 %, по целлюлозно-бумажному производству – 123,5 %. В области перерабатывается порядка 68 % заготовленной древесины. При этом утилизация отходов лесопиления представляет собой серьезную проблему. Малый и средний бизнес, работающий в лесной отрасли, не в состоянии организовать технологическое производство по переработке отходов лесопиления. Значительные площади районов и территориальное расположение лесозаготовителей и лесопереработчиков делает транспортировку отходов лесопиления в большинстве случаев нерентабельным. Практически в любом сельском поселении есть несанкционированная свалка бытовых отходов, куда вывозятся остатки лесоматериалов, опилки. Зачастую свалки располагаются на землях сельскохозяйственного назначения, нанося большой экологический и экономический ущерб [7].

Межмуниципальное сотрудничество в сфере переработки отходов лесопиления безусловно может носить долгосрочный характер вследствие больших запасов древесины.

Другим перспективным направлением межмуниципального сотрудничества в Вологодской области является развитие сферы туризма. Практически все районы области имеют возможности для развития различных видов туризма. Хотя уровень туристского потенциала у районов разный. Так, лидирующая позиция по уровню туристского потенциала – у Великоустюгского района, известного проектом «Великий Устюг – родина Деда Мороза». Туристским потенциалом выше среднего уровня характеризуются Череповецкий, Вологодский, Кирилловский, Грязовецкий и Вытегорский районы. В группу со средним уровнем туристского потенциала входят 12 районов: Бабаевский, Шекснинский, Тотемский, Кичменгско-Городецкий, Бабушкинский, Никольский, Харовский, Чагодощенский, Вожегодский, Сокольский, Устюженский и Белозерский районы. В группу районов с уровнем туристского потенциала ниже среднего входят Тарногский, Кадуйский, Нюксенский, Верховажский, Вашкинский, Междуреченский, Сямженский и Усть-Кубинский районы [4].

В настоящий момент на территории Вологодской области наиболее активно развиваются культурно-познавательный и событийный виды туризма. В то же время природно-климатические условия и наличие земельных, лесных и водных ресурсов дают возможность развиваться и таким видам туризма, как сельский, активный (спортивный), охотничье-рыболовный, экологический и др.

В большинстве муниципальных районов разработаны туристские бренды. Наиболее активно продвигаются следующие бренды:

- Бабаевский район: Бабаево – скрижали великих предков;
- Белозерский район: Белозерск – былинный город;
- Великоустюгский район: Великий Устюг – родина Деда Мороза;
- Вытегорский район: Вытегра – обитель батюшки Онего;
- Кирилловский район: Кириллов – Святая земля;
- Никольский район: Никольск – жемчужина Северных Увалов;
- Тарногский район: Тарнога – столица меда Вологодского края;
- Тотемский район: Тотьма – город купцов и мореходов;
- Устюженский район: Устюжна – город кузнецов.

Однако, несмотря на наличие значительного туристского потенциала, на территории большинства муниципальных районов туризм развивается очень медленными темпами. Одной из основных проблем, сдерживающих эффективное использование туристского потенциала, является отсутствие хорошо развитой транспортной и туристской инфраструктуры. Кроме того, необходима более активная работа муниципалитетов по продвижению туристских брендов территорий. Межмуниципальное сотрудничество может стать инструментом решения этих проблем, поскольку оно предполагает не только объединение ресурсов, но и обмен опытом по организации туристских маршрутов, проведению различных культурных и спортивных мероприятий, туристских и инвестиционных форумов, информационному сопровождению.

В Вологодской области есть некоторый опыт межмуниципального сотрудничества в сфере туризма. Так, имеется опыт реализации межмуниципального проекта «Туристская дестинация «Белозеро», начатого в 2009 г. (Кирилловский, Белозерский и Вашкинский районы). В настоящее время действует межмуниципальный туристский маршрут «Соль земли» (Бабушкинский и Тотемский районы), а также разрабатываются межмуниципальные туристские маршруты «Усадьбы Судского стана» и «Дорога в страну озерных людей» (Белозерский и Бабаевский районы) [6].

Еще одним направлением межмуниципального сотрудничества в Вологодской области является сфера культуры, тесно связанная со сферой туризма. Как было сказано выше, наиболее активно развивающимися видами туризма в области являются культурно-познавательный и событийный, что обусловлено наличием большого количества объектов историко-культурного наследия, традицион-

ных ремесел, промыслов и производств. В большинстве муниципальных районов области регулярно проводятся межрайонные и межрегиональные фестивали. Например, в Белозерском районе ежегодно проходит межрегиональный фестиваль искусств «Белоозеро», в Кирилловском районе – межрегиональный исторический фестиваль «Сугорье», в Бабаевском районе – межрайонные фестивали «Путешествие в страну народной куклы» и «Народный травник». Необходимо отметить, что подавляющее большинство таких мероприятий проходит в летние месяцы, что является одним из проявлений проблемы сезонности, которая также может быть частично решена посредством организации межмуниципального сотрудничества.

Таким образом, межмуниципальное сотрудничество позволит наиболее полно и эффективно использовать инвестиционный потенциал территорий муниципальных районов Вологодской области, что приведет к созданию новых рабочих мест, росту предпринимательской и инвестиционной активности, развитию инфраструктуры сервиса и гостеприимства, повышению уровня качества жизни населения.

Библиографический список

1. Вильчинская, О. В. Межмуниципальное сотрудничество : теория и практика / О. В. Вильчинская // Муниципальная академия. – 2016. – № 1. – С. 101–106.
2. Гафаров, М. Р. Межмуниципальное сотрудничество как направление стратегического управления развитием территорий / М. Р. Гафаров // Казанский экономический вестник. – 2013. – № 5(7). – С. 54–57.
3. Гутникова, Е. А. Межмуниципальное сотрудничество как фактор активизации экономического и социального развития / Е. А. Гутникова // Экономические и социальные перемены : факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 6. – С. 218–230.
4. Крюкова, И. В. О методологических аспектах оценки туристского потенциала (на примере Вологодской области) / И. В. Крюкова // Управление территориями и хозяйствующими субъектами в условиях экономической нестабильности: глобальные вызовы и механизмы развития. Материалы научно-практической конференции. – Вологда : Вологодский филиал РАНХиГС, 2016. – 348 с.
5. Мониторинг социально-экономического развития муниципальных образований Вологодской области на 1 января 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vologda-oblast.ru/dokumenty/makroekonomika_i_strategicheskoe_planirovanie/monitoring_sotsialno_ekonomicheskoy_situatsii_v_regione/ (дата обращения : 15.03.2017).
6. Соколова, О. С. Доклад о состоянии местного самоуправления в Вологодской области / О. С. Соколова, А. С. Барабанов, М. В. Андреева [и др.] // Доклад о состоянии местного самоуправления в Российской Федерации : Современные вызовы и перспективы развития / Под ред. Е. С. Шугриной. – М. : Проспект, 2016. – 312 с.
7. Статистическая информация Департамента лесного комплекса Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.forestvologda.ru/page/statich> (дата обращения : 20.03.2017).

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 338.012:338.5

В.И. Бренц

Р.О. Воронин

ПЕРЕХОД НА БИРЖЕВОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ГАЗА: ВЛИЯНИЕ НА ОТРАСЛЬ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматривается биржевое ценообразование на газ в текущих условиях: указана история внедрения, представлена текущая статистика. На основании предоставленной статистики выявлена разница цен при различных видах ценообразования на газ. Также в статье рассмотрены основные потребители газа на внутреннем рынке. Определено, что для отрасли теплоснабжения переход с газа нецелесообразен. Выявлено влияние биржевых цен на тарифы на тепловую энергию.

Ключевые слова: газовая отрасль, биржа газа, биржевая цена, ценообразование, теплоснабжение, тариф.

Victoria Brents

Roman Voronin

TRANSITION TO EXCHANGE PRICING OF GAS: INFLUENCE ON BRANCH OF HEAT SUPPLY

Annotation. In article exchange pricing on gas, in the current conditions is considered: introduction history is specified, the current statistics is presented. On the basis of the provided statistics the difference of the prices at different types of pricing for gas is revealed. Also the main consumers of gas on whom exchange pricing will exert impact are provided in article. It is defined that for branch of heat supply transition from gas is inexpedient. Also influence of exchange prices of tariffs for thermal energy is revealed.

Keywords: gas industry, exchange of gas, exchange price, pricing, heat supply, tariff.

По мере развития рынка газа начинают появляться условия для роста конкуренции между добывающими компаниями, что в свою очередь приводит к увеличению объемов спотовой торговли, т.е. развитию рыночного ценообразования. Для этого в «Энергетической стратегии-2035», была поставлена такая задача, как «развитие механизмов реализации природного газа на организованных торгах (товарных биржах и в торговых системах)» [1; 12].

Для отработки современных технологий биржевой торговли было принято Постановление Правительства Российской Федерации № 534 «О проведении эксперимента по реализации газа на электронной торговой площадке» от 2 сентября 2006 г. В связи с этим была открыта электронная торговая площадка (ЭТП) ООО «Газпром Межрегионгаз», на которой, в последствии, за 2006–200 гг. должно было быть реализовано 10 млрд м³ (5 млрд м³ – компанией Газпром и 5 млрд м³ – независимыми производителями газа, такими как Роснефть, Новатэк, Газ-Ойл трейдинг, ЕТК, Севернефть-Уренгой и т.д). В декабре 2007 г. выходит Постановление № 851 «О продолжении эксперимента по реализации газа на электронной торговой площадке в 2008 году». Общий объем продаж газа по свободным ценам должен был составить 15 млрд м³ (так же, как и перед этим, 50 % (7,5 млрд м³) реализуется компанией Газпром и 50 % независимыми производителями газа), таким образом, в ходе всего

эксперимента должно было быть реализовано 25 млрд м³, однако фактически этот объем был немного меньше и составил 13,3 млрд м³, из которых 7,5 млрд м³ пришлось на долю Газпрома. Общая стоимость составила 20,7 млрд руб. С 1 января 2009 г. эксперимент был завершен [3; 9; 10].

По результатам работы ЭТП ООО «Газпром Межрегионгаз», было принято Постановление № 323 от 16 апреля 2012 г. «О реализации природного газа на организованных торгах и внесении изменений в акты правительства российской федерации по вопросам государственного регулирования цен на газ и доступа к газотранспортной системе открытого акционерного общества «Газпром», в котором помимо разрешения на торговлю газом на внутреннем рынке по «свободным» ценам был также закреплён объем реализации газа компанией Газпром, который с 2013 г. составляет 17,5 млрд м³. В связи с этим постановлением в октябре 2014 г. на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже (СПбМТСБ) на внутренний рынок была запущена продажа газа. За три месяца торговли в 2014 г. объем продаж составил 0,534 млрд м³. В 2015 г. он уже был равен 7,486 млрд м³, а за 2016 г. увеличился больше чем в два раза и составил 15,153 млрд м³. Если сравнить объем продаж газа за 2017 г. с аналогичным периодом 2016 г., то в январе этого года общий объем торгов увеличился на 23,5 %, а в феврале и в марте более чем на 13 % (см. табл. 1) [7; 11].

Таблица 1

Объем торгов газа на СПбМТСБ (тыс. м³)

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
январь	–	134,6	826,0	1 020,3
февраль	–	152,0	1 059,4	1 201,6
март	–	130,6	1 139,1	1 289,0
апрель	–	239,8	1 125,1	
май	–	355,2	1 068,8	
июнь	–	528,4	1 632,8	
июль	–	845,8	1 506,3	
август	–	951,1	1 651,3	
сентябрь	–	1 299,5	1 869,3	
октябрь	21,0	1 634,4	1 313,9	
ноябрь	198,4	351,8	1 065,2	
декабрь	314,8	863,5	896,0	

При биржевом ценообразовании наиболее популярный метод – это определение цены по s-образной кривой. Суть его заключается в том, что цена определяется рынком до минимальных и максимальных значений, другими словами, формируется диапазон цен, которые будут удовлетворять, как потребителей так и поставщиков. Сравнив итоговую цену установленную федеральной службой тарифов России и итоговую цену газа, приобретенного на бирже, которая включает в себя средне-взвешенную цену торгов, цену транспортировки до газораспределительных сетей, вознаграждение координаторов и плату за пользование кредитом, можно сделать вывод о том, что за все время функционирования СПбМТСБ биржевая цена была ниже. Так, к примеру, в марте 2017 г. итоговая средняя цена на бирже была почти на 4,5 % ниже установленной Федеральной службой по тарифам (ФСТ) (по внебиржевым договорам она была равна 4210,96 руб./тыс. м³, в то время как по биржевым договорам составила 4024,94 руб./тыс. м³). В июне и июле 2016 г. разница между этими показателями почти достигала уровня 10 %, а в среднем за год была равна 6,5 %.(см. рис. 1) [6; 7].

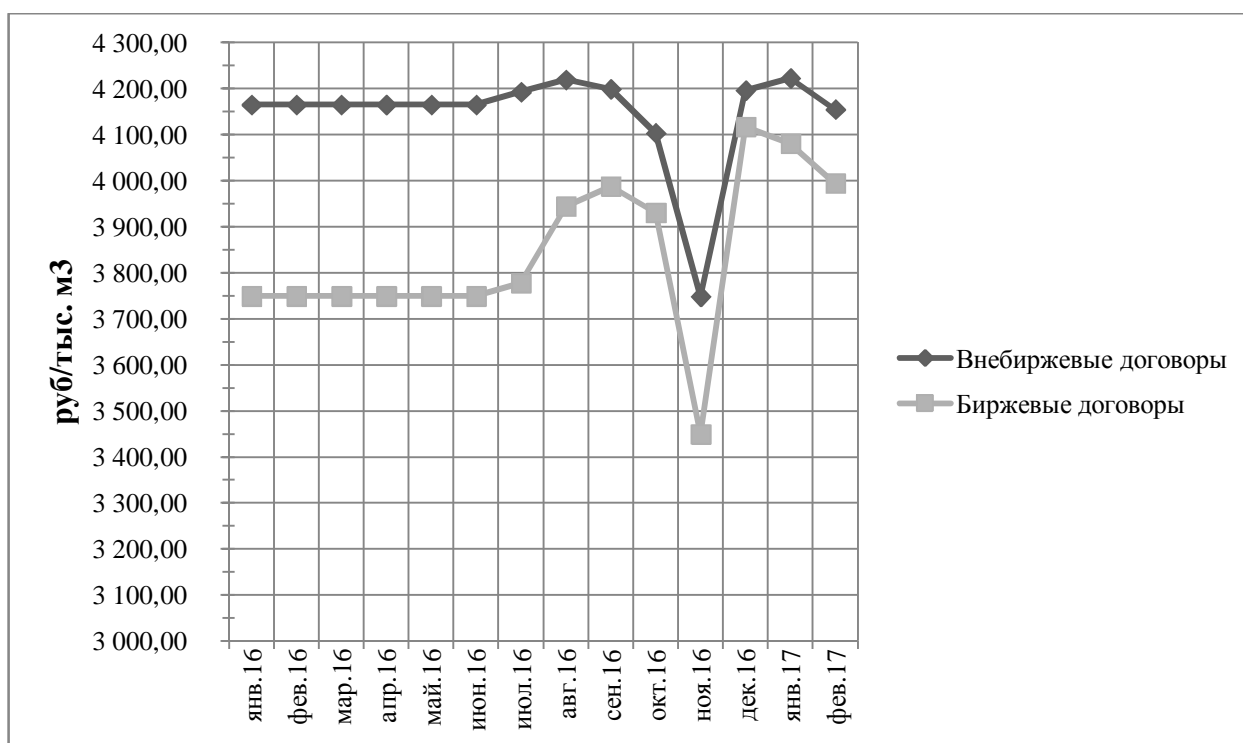


Рис. 1. Соотношение средних итоговых цен внебиржевых и биржевых договоров за 2016–2017 гг. (руб./тыс. м³)

Исходя из всего вышеперечисленного, можно отметить, что в настоящее время происходит активный переход к рыночному ценообразованию на газ и постепенный отказ от регулируемых цен.

Все это не может не сказаться на основных потребителях газа. На внутреннем рынке структура потребления выглядит следующим образом (см. рис. 2).

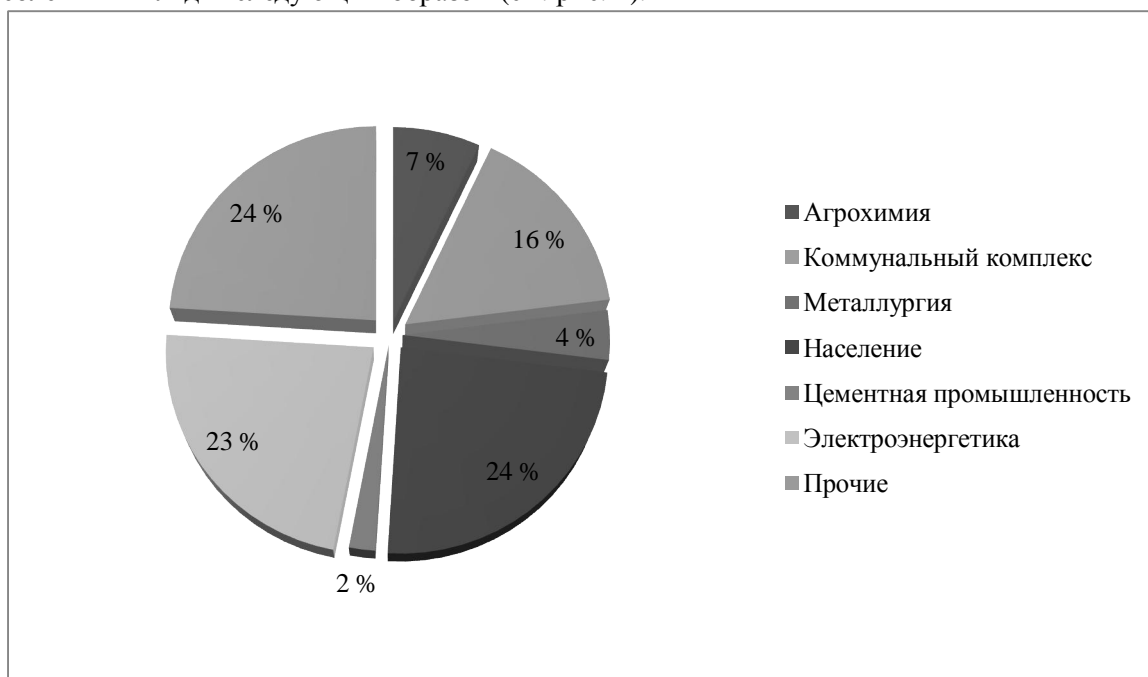


Рис. 2. Структура продаж газа по группам потребителей [8]

Основными потребителями являются население и электроэнергетика, их доля потребления составляет 24 % и 23 % соответственно. Среди организаций энергетического комплекса стоит различать организации направленные на выработку электроэнергии и на выработку тепловой энергии. Последние расположены в черте города и перейти с газа на другой вид топлива для них не целесообразно по ряду причин.

1. Для хранения топлива нужны площади. Во-первых, в черте города таких площадей нет, во-вторых, аренда в городе дороже, чем за его пределами;

2. Встает экологический вопрос, так как газ – самое экологичное топливо, сжигаемое на тепловых станциях в России.

В связи с тем, что производство тепловой энергии напрямую зависит от газа, то именно на этой отрасли мы и рассмотрим влияние перехода на биржевое ценообразование для потребителей газа, при условии, что будет осуществлен отказ от лимитного газа и переход к биржевому или рыночному ценообразованию для всех потребителей газа.

В настоящее время отрасль теплоснабжения находится в упадочном состоянии, которая при постоянном росте тарифов на тепловую энергию, а также при росте износа основных фондов, увеличивающихся потерь теплоносителя и затрат на обслуживание объектов теплоснабжения не внедряет новых технологий и не несет прибыли. Особенно это характерно для квартальных сетей и отопительных котельных, так как объекты отрасли теплоснабжения (теплоэлектроцентрали, котельные, тепловые сети и тепловые пункты) находятся в черте города. При этом с ценообразованием тепловой энергии с коллекторов котельных более-менее понятно, так как котельная производит один продукт – тепловую энергию, и все затраты относятся на себестоимость и входят в конечную цену тепловой энергии. При этом доля топливных затрат на котельных варьируется от 50 % до 80 %, в зависимости от типа используемого топлива [4].

Тарифообразование тепловой энергии в России – это регулируемая сфера деятельности, которая основывается на использовании следующих методов:

- метод экономически обоснованных расходов (затрат);
- метод обеспечения доходности инвестированного капитала;
- метод индексации установленных тарифов;
- метод сравнения аналогов;
- метод альтернативной котельной.

Из перечисленных методов наиболее часто используется и применяется на практике метод экономически обоснованных расходов (затрат). Данные тарифы и цены устанавливаются на один год, которые в последствии корректируются методом индексации установленных тарифов. Метод сравнения аналогов в энергетике в целом и в теплоснабжении в частности, не применим, так как компании и объекты теплоснабжения слишком отличаются друг от друга, что не позволяет корректно использовать данный метод для определения тарифов на тепловую энергию.

Согласно энергетической стратегии России в области развития теплоснабжения планируется повсеместный переход на метод альтернативной котельной, который направлен на повышение конкуренции и эффективности теплоснабжения, за счет модернизации объектов теплоснабжения, оптимизации бизнес-процессов в компаниях. Помимо этого, переход на этот метод тарифообразования позволит привнести в отрасль долгосрочное регулирование.

В качестве основных параметров, определяющих тариф на тепловую энергию, предлагается использовать следующие показатели:

- типовые капитальные затраты в расчете на 1 Гкал/ч;
- поправочный климатический коэффициент;
- поправочный коэффициент сейсмичности;

- стоимость используемого топлива;
- типовые операционные затраты;
- типовые параметры окупаемости проекта [2].

В соответствии с показателями в методике обозначены примерные тарифы на тепло, в разных регионах Российской Федерации, которые представлены на рисунке 3.

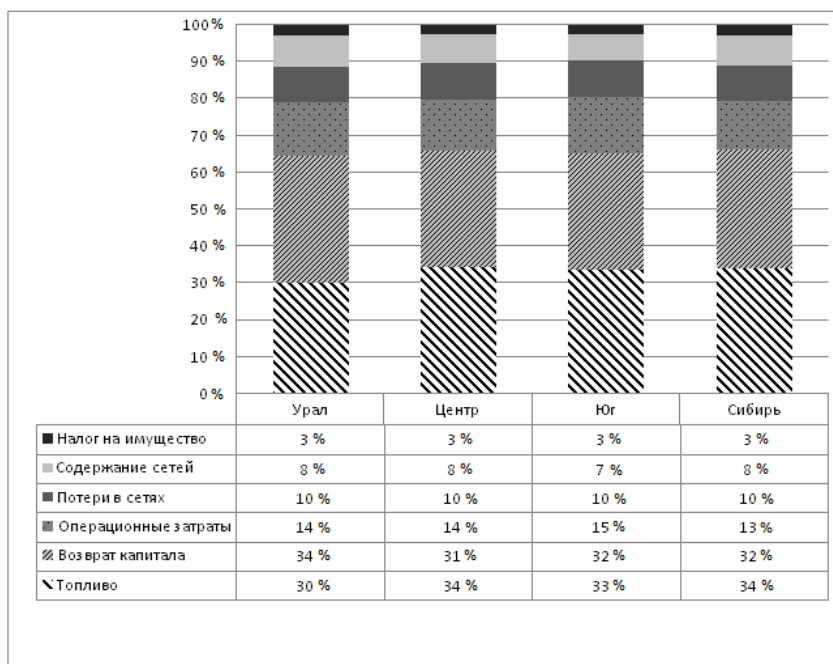


Рис. 3. Структура тарифа альтернативной котельной по регионам РФ [5]

Из рисунка 3 видно, что согласно методу альтернативной котельной затраты на топливо составляют примерно треть конечного тарифа на тепловую энергию. Также при расчете тарифа по данному методу учитывается квартальная сеть для конечного потребителя. Если убрать затраты на сети, то доля топлива для генерации тепла возрастет до 50–70 %. В связи с этим можно сделать вывод о том, что внедрение биржевого ценообразования на газ приведет к увеличению волатильности тарифа на тепло и сложностям к прогнозированию.

В итоге можно сказать, что постепенный переход к биржевому ценообразованию и отказу от регулируемых цен на газ приведет к росту волатильности цен на рынке газа. Однако при этом уровень цен на биржевые договора остается ниже внебиржевых. Данная тенденция показывает, что за счет долгосрочного периода регулирования при одинаковом уровне тарифов на тепло (при условии перехода на рыночное ценообразование газа) у организаций отрасли теплоснабжения будет возможность получить дополнительные источники финансирования и прибыль до момента корректировки верхнего уровня тарифов в следующем периоде регулирования. Но, если для энергетических предприятий (дочерних обществ производителей газа) введут трансфертные цены, которые будут ниже биржевых, то для данных потребителей переход на биржевое ценообразование газа не окажет никакого влияния.

Библиографический список

1. Афанасьев, В. Я. Нефтегазовый комплекс : производство, экономика, управление : учебник для вузов / В. Я. Афанасьев, О. И. Большакова, Ю. Н. Линник [и др.] ; под ред. В. Я. Афанасьева, Ю. Н. Линника. – М. : Экономика, 2014. – 717 с. – ISBN 978-5-282-03361-8.
2. Боровиков, Д. Новые подходы к тарифному регулированию производства тепловой энергии. Концепция альтернативной котельной. Разработка программ повышения эффективности теплоснабжения в регионах / Д. Боровиков // Энергосовет. – 2012. – № 6. – С. 18–21.
3. Газпром в вопросах и ответах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gazpromquestions.ru/russian-market/#c144> (дата обращения : 31.03.2017).
4. Доклад ФГБУ «РЭА» «Теплоэнергетика и центральное теплоснабжение России в 2014 г.», Москва – 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minenergo.gov.ru/view-pdf/1161/62131> (дата обращения : 24.10.2016).
5. Курбатов, М. Ю. Основные принципы и параметры механизма «альтернативной котельной» / М. Ю. Курбатов. – М., 2012.
6. Линник, Ю. Н. Теория и практика прогнозирования цен на энергоресурсы : монография / В. Я. Афанасьев, О. В. Байкова, Ю. Н. Линник [и др.] ; под ред. Ю. Н. Линника, В. Я. Афанасьева, А. С. Казака. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 339 с. – (Научная мысль). – ISBN 978-5-16-011298.
7. Официальный сайт «Санкт-Петербургская Международная Товарно-сырьевая Биржа» (СПбМТСБ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spimex.com/markets/gas/results/> (дата обращения : 31.03.2017).
8. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gazprom.ru/about/marketing/russia/> (дата обращения : 31.03.2017).
9. Постановление Правительства РФ № 534 от 02.09.2006 «О проведении эксперимента по реализации газа на электронной торговой площадке» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 31.03.2017).
10. Постановление Правительства РФ № 851 от 10.12.2007 «О продолжении эксперимента по реализации газа на электронной торговой площадке в 2008 году» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 31.03.2017).
11. Постановление Правительства РФ № 323 от 16.04.2012 (ред. от 04.09.2015) «О реализации природного газа на организованных торгах и внесении изменений в акты Правительства Российской Федерации по вопросам государственного регулирования цен на газ и доступа к газотранспортной системе открытого акционерного общества «Газпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 31.03.2017).
12. Энергетическая стратегия-2035 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.energystrategy.ru/ab_ins/source/ES-2035_09_2015.pdf (дата обращения : 31.03.2017).

УДК 657

А.С. Волкова

Т.М. Рогуленко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО РАСЧЕТАМ С ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. В статье проанализирована сущность учетно-контрольной информации, ее значение в системе расчетов с персоналом, а также целесообразность создания целостной системы учетно-аналитического обеспечения управления персоналом.

Ключевые слова: учет, персонал, система управления персоналом, учетно-аналитическая информация, учетно-контрольная информация.

Alina Volkova

Tatyana Rogulenko

THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF ACCOUNTING AND CONTROL INFORMATION ON CALCULATIONS WITH PERSONNEL

Annotation. The article contains an analysis of the essence of accounting and control information, its importance in the system of settlements with personnel, as well as the feasibility of creating an integrated system of accounting and analytical support for personnel management.

Keywords: accounting, personnel, personnel management system, accounting and analytical information, accounting and control information.

Любое предприятие (организация, фирма) является целостной финансово-экономической системой, в которой можно выделить ряд подсистем низшего порядка. Реалии современного экономического пространства определяют следующие подсистемы: управление деятельностью и управление людьми [6].

Стоит отметить, что элемент системы управления, который связан с персоналом, занимает в ней особое место, поскольку человеческие ресурсы предприятия являются основным стратегическим ресурсом и крупнейшей его ценностью, независимо от вида деятельности и формы собственности предприятия. От формирования человеческих ресурсов, их количественной и качественной сбалансированности зависят эффективность использования всех других составляющих производственных ресурсов, результаты деятельности предприятия, его научно-техническое и социальное развитие. И чем больше количество персонала, тем сложнее управлять работниками, добиться координации действий сотрудников различных структурных подразделений. Однако крупнейшая информационная нагрузка возлагается на службу бухгалтерского учета и систему внутрихозяйственного контроля. Для адекватного обеспечения постоянно изменяющихся потребностей управленческого персонала системы учета и контроля должны быть организованы и функционировать так, чтобы своевременно реагировать на новые запросы управляющей системы. Наиболее действенным средством текущей адаптации учетной и контролирующей подсистем является их моделирование на научно-обоснованных принципах.

Вопросами, связанными как с общеэкономическими, так и с учетно-аналитическими аспектами, которые в той или иной степени характеризуют процесс формирования и порядок предоставления информации о персонале предприятия, что отвечает запросам менеджмента, занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как Н. Бондарь, Ю. Верига, Дж. К. Грейсон, Т. Давидюк, О. Егошин, М. Медведев, К. Оделл, Ю. Одегов, Г. Слезингер, Я. Финценц и др. [1; 2; 5; 6]. Несмотря на значимость и прикладную направленность теоретических исследований упомянутых специалистов, нерешенными остаются вопросы

шенными остаются проблемы несоответствия современных задач менеджмента общим положениям традиционной модели ведения бухгалтерского учета. Поэтому необходимость совершенствования теоретических, организационно-методических положений и разработка практических рекомендаций по созданию и функционированию подсистемы учетно-аналитического обеспечения системы управление персоналом обуславливают актуальность темы исследования.

Целью работы является обоснование теоретических аспектов учетно-аналитического обеспечения системы управления персоналом в процессе расчетов с персоналом.

Функционирование системы управления персоналом невозможно без достоверной, оперативной, релевантной информации о различных аспектах «жизненного цикла» персонала на предприятии и ее аналитической обработки. Следовательно, система учетно-аналитического обеспечения менеджмента как один из важнейших процессов управления играет важную роль в функционировании системы управления предприятием, обеспечивая взаимодействие различных структурных подразделений и реагируя на изменения внутренней и внешней среды. Основной целью информационного обеспечения предпринимательской деятельности, как отмечает М. И. Бондарь, является построение информационных потоков (упорядоченная совокупность данных, необходимых для решения конкретных задач) и способов их получения, что позволит на их основе более точно, с минимальным уровнем неопределенности, формировать нужные знания и принимать эффективные решения. Суть такой системы заключается в объединении учетных и аналитических операций в один процесс, проведении оперативного микроанализа, обеспечении непрерывности процесса и использования его результатов при формировании рекомендаций для принятия научно-обоснованных управленческих решений. Важным при этом является продуцирование качественной учетно-аналитической информации, которая должна отвечать требованиям репрезентативности, содержательности, полноты, доступности, своевременности, устойчивости, точности, достоверности и ценности [1].

В 90-х гг. XX в. вместе с разработкой качественно новых методов управления в научный оборот было введено понятие «персонал» – характеризует как объект, так и субъект управления персоналом. Необходимость выяснения его сути обусловлена необходимостью определения конкретных показателей, что характеризуют качественные и количественные изменения в структуре персонала предприятия и могут быть идентифицированы посредством реализации функций учета и анализа управления. Среди ученых, предмет исследования которых связан с персоналом, можно проследить несколько подходов, характеризующие персонал, как совокупность всех работников предприятия, т.е. таких, что работают на предприятии найма и имеют трудовые отношения с работодателем и заняты выполнением соответствующих рабочих заданий; основной штатный состав – совокупность сотрудников предприятия, входящие в его учетной состав; совокупность постоянных квалифицированных работников, занятых выполнением производственно-хозяйственных функций, формируется и изменяется под воздействием как внутренних, так и внешних факторов. Так, А. Егшин и Г. Слезингер в определении понятия «персонал» отмечают привлечение в его состав как объекта, так и субъекта управление персоналом (тех, кто управляет, и тех, кем управляют), т.е. всех занятых на предприятии работников: рабочих, руководителей, специалистов, как работающих по найму, так и владельцев [2; 3; 5].

На основании результатов исследований основных и производных функций управления предприятием и управлением персоналом как составной части системы управления в целом нами детализированы задачи управления персоналом, связанные с учетом и анализом с целью определения направлений информационных потребностей. При этом характеристику определенных функций учета и анализа предложено проводить с использованием процессного подхода к управлению персоналом, который характеризуется последовательностью управленческих действий с целью превращения финансовых ресурсов в виде вложений в формирование, использование и развитие персонала в качест-

венный и количественный прирост человеческих ресурсов, что обеспечивает развитие и достижение целей предприятия, потребностей персонала. Это позволит сформировать целостную модель формирования учетно-аналитической информации в рамках процесса управления персоналом (см. табл. 1).

Таблица 1

**Матрица функциональных процессов управления персоналом
(в рамках функций учета и анализа)**

Функции Процессы	Бухгалтерский учет (количественный аспект)	Экономический анализ (качественный и стратегический аспекты)
Формирование	Учет процесса формирования персонала: определение объектов учета (классификация затрат на формирование в аспектах: направлений привлечения персонала, категорий привлеченного персонала), документальное оформление процесса формирования персонала (первичный учет), аналитический и синтетический учет процесса формирования персонала, формирование сводной учетной информации в отчетности предприятия: внутрихозяйственной, финансовой, статистической	Анализ уровня обеспеченности предприятия персоналом по категориям и профессионально-квалификационным характеристиками (выявление несоответствий). Анализ структуры и движения персонала (изучение динамики показателей текучести). Анализ экономической эффективности формирования,
Использование	Учет процесса использования персонала: (классификация расходов на использование в аспектах: расходов на выплаты работникам, категорий персонала), документальное оформление процесса использования персонала (первичный учет), аналитический и синтетический учет процесса использования персонала, формирование сводной учетной информации в отчетности предприятия: внутрихозяйственной, финансовой, статистической	использования и развития персонала и выявление резервов ее повышения. Анализ социальной эффективности использования персонала выявления резервов ее повышение. Определение влияния мероприятий, направленных на повышение профессионально-квалификационного уровня персонала на конечный финансовый результат деятельности предприятия
Развитие	Учет процесса развития персонала: (классификация расходов на развитие в аспектах: программ развития персонала, категорий персонала, охваченного программами развития), документальное оформление процесса развития персонала (первичный учет), аналитический и синтетический учет процесса развития персонала, формирование сводной учетной информации в отчетности предприятия: внутрихозяйственной, финансовой, статистической	

Информация в учете формируется по следующим направлениям: учет личного состава, учет использования рабочего времени, учет расчетов по выплатам работникам с использованием типовых форм первичной учетной документации по статистике труда за указанным направлением для продуцирования данных с целью составления соответствующих форм финансовой, статистической, налоговой отчетности. Аналитические же расчеты проводятся лишь в пределах требований по заполнению ф. 1-ПВ «Отчет по труду» (квартальная), ф. 1-РС «Отчет о расходах на содержание рабочей силы» (один раз в четыре года), а также проведение внутреннего или внешнего аудита.

По мнению американского ученого Я. Фитц-енца, стандартная бухгалтерия не может оправдать доверие, которое придается ей сегодня, по двум причинам. Во-первых, бухгалтерия смотрит

внутри организации. Ее основная роль – сохранить имущество предприятия. Если нам нужно взглянуть внутрь и обратно, считает Я. Фитц-энц, бухгалтерия справится с этим. Но сегодня нам необходимо сосредоточиться на тех вопросах, которые создадут благосостояние в будущем, на действиях, которые помогут увеличить стоимость предприятия на рынке [6].

В этом контексте проф. М. Ю. Медведев отмечает: «... учет расчетов с трудовыми ресурсами – ахиллесова пята бухгалтерии: объекты никакого другого вида не поддаются отражению в бухгалтерском учете с таким напряжением и сопротивлением» [4]. Американские исследователи проблему учета человеческих ресурсов, заключающейся в игнорировании отражения инвестиций в людей как «инвестиции в капитал», относят к одной из пяти проблем, стоящих перед современной системой бухгалтерского учета. Однако зарубежные ученые давно занимаются исследованием показателей деятельности организаций, что демонстрирует связь между финансовыми и человеческими результатами. Самым простым подсчетом был показатель прибыли, приходящейся на одного работника. Этот показатель появился впервые в 1985 г. в Докладе об эффективности человеческих ресурсов (Human Resource Effectiveness Report) [7].

Создание целостной системы учетно-аналитического обеспечения управления персоналом является важным информационным источником принятия решений, если такая система предоставляет учетную информацию о затратах на персонал за процессами формирования, использования и развития, в частности, по:

- направлениям привлечения персонала,
- категориям привлеченного персонала;
- выплатам работникам, в том числе – социального характера;
- программам развития персонала;
- категориям персонала, охваченного программами развития;
- аналитической информации об уровне обеспеченности предприятия персоналом по категориям и профессионально-квалификационным характеристикам (выявление несоответствий);
- структуре и движении персонала (изучение динамики показателей текучести);
- экономической эффективности формирования, использования и развития персонала и выявлении резервов ее повышения;
- социальной эффективности его использования и выявлении резервов ее повышения;
- влиянии мер, направленных на повышение профессионально-квалификационного уровня персонала, на конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Бондарь, Н. И. Учетно-аналитическая информация в управлении предпринимательской деятельностью / М. И. Бондарь // Экономический анализ : сб. науч. трудов каф. экон. анализа ТНЭУ. – Тернополь : Экономическая мысль, 2010. – С. 13–16.
2. Егоршин, А. П. Управление персоналом : учеб. пособ. / А. П. Егоршин. – 4-е изд., испр. – Н. Новгород : Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, 2003. – 713 с.
3. Ланцова, А. Д. Организация системы внутреннего контроля расходов на оплату труда организации как необходимая составляющая эффективного управления / А. Д. Ланцова // Молодой ученый. – 2014. – № 4.2. – С. 99–101.
4. Медведев, М. Ю. Бухгалтерский учет для посвященных / М. Ю. Медведев. – М. : ФБК-ПРЕСС, 2004. – 320 с.
5. Слезингер, Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики : учеб. пособ. / Г. Э. Слезингер. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 336 с.
6. Фитц-энц, Як. Рентабельность инвестиций в персонал : измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-энц ; пер. с англ. – М. : Вершина, 2006. – 320 с.
7. Rogulenko, T. Budgeting-based organization of internal control / T. Rogulenko, A. Bodiaco, V. Zelenov // International Journal of Environmental and Science Education. – 2016. – № 11. – Pp. 4104–4117.

УДК 339.92 (4+6)

П. Камара

Т.Г. Титус

Н.Б. Секонго

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ АФРИКИ И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация. В статье анализируются современное сотрудничество между африканскими странами и ЕС, основные пути и формы активизации развития экономического евро-африканского сотрудничества, условия и факторы, способствующие развитию европейско-африканского сотрудничества на современном этапе. Рассматриваются направления диверсификации форм, методов и механизмов европейско-африканского сотрудничества. Анализируется роль стратегий сотрудничества между Европейским союзом и международными экономическими организациями в стабилизации экономики африканских стран. Отдельное внимание уделяется перспективным направлениям развития экономического сотрудничества стран Африки и ЕС. Авторы назвали потенциальные проблемы на пути развития международного экономического сотрудничества стран Европы и Африки.

Ключевые слова: перспективы, развитие, экономика, отношения, Африка, Европейский союз.

Patrice Kamara

Thomas Titus

Nahoua Sekongo

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC RELATIONS OF AFRICA AND THE EUROPEAN UNION

Annotation. In article modern cooperation between the African countries and the EU, the main ways and forms of activation of development of economic euro-African cooperation, a condition and the factors promoting development of the European-African cooperation at the present stage are analyzed. The directions of diversification of forms, methods and mechanisms of the European-African cooperation are considered. The role of strategy of cooperation between the European Union and the international economic organizations in stabilization of economy of the African countries is analyzed. Special attention is paid to the perspective directions of development of economic cooperation of the countries of Africa and the EU. Authors called potential problems on the way of development of the international economic cooperation of the countries of Europe and Africa.

Keywords: prospects, development, economic, relation, Africa, European Union.

Отношения Европейского Союза (ЕС) с Африкой должны по-прежнему руководствоваться политическими амбициями высокого уровня. Выраженное в обновленном политическом заявлении – Совместной стратегии стран Африки (JAES) – согласованное главами государств и правительств, а также руководством ЕС в 2007 г. JAES также является многосторонним партнерством сотрудничества. Несмотря на бюрократический дефицит, политически осведомленным и заинтересованным сторонам на самом деле удалось эффективно использовать его в благоприятных условиях. Однако партнеры потеряли политическую тягу из-за серьезных расхождений в торговле, международного правосудия, управления и культурного сотрудничества. Обновление партнерства теперь необходимо для восстановления доверия и приверженности. Это будет эффективно, только если условия будут четко определены, будет устойчивое политическое руководство и рулевое управление с обеих сторон, выравнивание по долгосрочным соглашениям континентов Африки и Европы, а также глобальные стратегии, разъяснение соответствующего и надлежащего уровня

(континентальный, региональный, национальный) реализации JAES согласно принципу субсидиарности, определение имеющихся средств, включая Панафриканскую программу. Программирование в соответствии с установками совместной стратегии функциональной и прямой связи с существующими международными, африканскими и европейскими решениями [9].

Структуры доступного пространства для неофициального диалога с участием многих сторон являются основанием для взаимопонимания и создания коалиций, усиления мониторинга и механизмов надзора за выполнением JAES парламентами, гражданским обществом и другими соответствующими органами [9].

Экономическое сотрудничество является одним из компонентов международного сотрудничества для создания условий, необходимых для облегчения процессов торговли и финансов, интеграции на международной арене путем осуществления мероприятий с целью получения косвенных экономических выгод в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Поэтому возникли новые концепции, связанные с сотрудничеством, например, так называемое «экономическое сотрудничество», тесно связанное с изменениями, которые произошли в мировом хозяйстве и, в частности, с процессами глобализации и интеграции, которые в настоящее время происходят. В этом смысле концепция экономического сотрудничества является ответом на возникновение новых вызовов в процессах глобализации и коммерческой интеграции, которые требуют включения концепции сотрудничества в качестве релевантной переменной. Глобализация, отмеченная объединением мировых рынков, усиливает широту и масштабы связей и взаимосвязей между государствами и обществами [8].

Глобализация увеличивает взаимозависимость, коммуникацию и взаимодействие между правительствами и национальными гражданскими обществами, а также улучшает международную деятельность между общественным и частным секторами. Либерализация мировой торговли, результатом которой становится растущая взаимозависимость и дополнение мировых экономик, одновременно приводящая к сильному давлению на внутренние экономические системы, требует ускоренного роста технологического развития, переподготовки кадров и модернизации производства. Кроме того, растет идеологическое сближение ведущих стран в международной политической системе [10].

Создание и развитие Экономического и валютного союза в соответствии с Маастрихтским договором, по-видимому, являются важными элементами макроэкономической политики, способствующими поощрению и распространению инноваций. Политика денежной стабильности необходима для того, чтобы европейские фирмы могли разрабатывать более долгосрочные планы для промышленных и технологических инвестиций, поскольку любые денежные беспорядки не позволяют оценить их долгосрочную жизнеспособность и побуждают предприятия благоприятствовать краткосрочным проектам [3].

Выбор направления диверсификации в пользу конгломератной или синергической определяется несколькими факторами: структурой бюджета фирмы (фирмы, в бюджете которых значительную долю составляют расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), стремятся к синергической диверсификации, так как значительные вложения в исследования не могут быть использованы при конгломератной диверсификации и постоянной переброске ресурсов из одного направления бизнеса в другой. В то же время при синергической диверсификации их результаты могут быть использованы в нескольких направлениях бизнеса, что снизит долю затрат на НИОКР в цене единицы реализуемой продукции), мобильность капитала фирмы (предприятие, в силу особенностей технологического процесса, значительную часть своего капитала, содержащегося в виде основных средств, будет стремиться использовать более полно, а, следовательно, будет стремиться к синергической диверсификации), размер предприятия (крупные производственные предприятия тяготеют к синергической, а малые – к конгломератной диверсификации) [3].

В начале XXI в. в отношениях ЕС со странами Африки возник ряд проблем, имеющих принципиальную значимость для развития стратегического партнерства. В данной статье мы выделяем ключевые сферы отношений Африки и ЕС, в которых они наблюдаются. Наиболее важными и вместе с тем наиболее проблемными представляются такие сферы, как торгово-экономическое сотрудничество ЕС и Африки, развитие политического диалога в рамках совместной африкано-европейской стратегии, регулирование миграции, сотрудничество в сфере мира и безопасности [2].

ЕС остается важнейшим торговым партнером африканских государств. Согласно статистике Еврокомиссии общий объем торговли ЕС со странами Африки в 2012 г. составлял около 338 млрд евро, при этом импорт стран ЕС-28 из Африки составил 15 % импорта ЕС и 13 % его экспорта, что намного меньше, чем в торговых отношениях ЕС со странами Азии, на которые приходилось 56 % импорта и 47 % экспорта ЕС-28. На 2013 г. объем торговли ЕС с Африканским континентом составил 322,6 млрд евро, что несколько меньше по сравнению с предыдущим годом. Согласно прогнозу британского эксперта И. Тэйлора, ЕС останется важнейшим международным партнером африканских стран южнее Сахары как минимум в краткосрочной и среднесрочной перспективе. В отношениях ЕС и Африки в торгово-экономической сфере можно выделить комплекс взаимосвязанных проблем. Проанализируем их совместно с хронологией становления торговых отношений между двумя континентами [1; 4; 5; 6]

Долгое время отношения ЕС с Африкой развивались как по линии двустороннего сотрудничества той или иной европейской страны с африканскими державами, так и по линии сотрудничества ЕС и группы стран Африки. Развитие сотрудничества ЕС (в период с 1957 по 1993 гг. – ЕЭС (Европейское экономическое сообщество) и Африки (в ряде договоров – не только страны Африки, но вся группа АКТ – Африки, Карибского и Тихоокеанского бассейнов) преодолело несколько этапов и регулировалось рядом многосторонних и двусторонних соглашений. К этим соглашениям относились и Ломейские конвенции, распространявшие на африканские страны-партнеры ЕЭС преференциальный торгово-экономический режим и прочие льготы и помощь, а также служившие средством политико-экономической адаптации бывших метрополий и колоний после деколонизации. Действие последней Ломейской конвенции истекло 29 февраля 2000 г. Ей на смену пришло Соглашение Котону, нацеленное на оказание странам Африки, Карибского и Тихоокеанского бассейна содействия в развитии путем предоставления беспошлинного доступа для практически всех товаров из этих стран на рынки стран Европейского союза, а также оказание финансовой и технической помощи. Вместе с тем соглашение предусматривало поэтапный процесс перехода к новому торговому режиму между ЕС и странами АКТ, который не будет более базироваться на односторонних преференциях африканским странам со стороны ЕС, облегчавшим их товарам доступ на рынок ЕС, согласно предыдущим Ломейским конвенциям, а будет основываться на принципах взаимности. Это означало, что и африканские страны должны будут снизить или отменить пошлины на европейские товары, а также распространить на страны ЕС ряд других благоприятствующих им условий [5].

Основой нового торгового режима должны были стать региональные соглашения об экономическом партнерстве (СЭП) с семью региональными группами АКТ, из которых пять – в субсахарской Африке [7]. Эти соглашения должны были укрепить позиции ЕС в его торгово-экономическом взаимодействии с Африкой на фоне нарастающей активности западных игроков на континенте, а также упростить проникновение европейских компаний на рынки африканских стран.

ЕС вносит свой вклад в урегулирование африканских конфликтов и миростроительство на континенте. Для ЕС укрепление мира и безопасности в Африке не только вопрос морального долга, но и возможность укрепления собственных структур в области общей внешней политики и политики в области безопасности и обороны. ЕС заинтересован в стабильной ситуации в беднейших странах Африки, так как стремится предотвратить новые потоки мигрантов [4].

80 лидеров из европейских и африканских стран определили восемь приоритетных областей сотрудничества в целях установления двустороннего стратегического партнерства: мир и безопасность, демократическое управление и соблюдение прав человека, торговля, региональная интеграция, развитие инфраструктуры, достижение «Целей развития тысячелетия» в Африке, энергетика, проблемы изменения климата и защиты окружающей среды, миграция, мобильность и занятость, наука, информационное общество и космос [2].

Библиографический список

1. Европейский союз в мире. Торговля G-2 09/04/2014. Европейская комиссия. Генеральный директорат по торговле [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://europa.eu/docile/docs/2006/September/tradoc122532.pdf> (дата обращения : 10.04.2017).
2. Кулькова, О. С. ЕС и Африка на современном этапе [Электронный ресурс] / О. С. Кулькова. – Режим доступа : http://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2014/2014_028.pdf (дата обращения : 06.04.2017).
3. Amit, R. A Concept of Conglomerate Diversification [Electronic resource] // R. Amit, J. Livnat. – Academy of Management. – 1988. – № 28. – Mode of access : <https://www.ukessays.com/essays/marketing/different-types-of-diversification-strategies-marketing-essay.php> (accessed date : 15.04.2017).
4. European Union, trade in goods with Africa. European Commission. Directorate General for Trade. 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/January/tradoc_147189.pdf (accessed date : 10.04.2017).
5. Problem of uneven economic development of the world [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.mruni.eu/upload/iblock/ff5/IE-13-7-3-06.pdf> (accessed date : 10.04.2017).
6. Taylor, I. The International Relations of Sub-Saharan Africa / I. Taylor. – New York, London : Continuum, 2010. – P. 98
7. The Cotonou Agreement and economic partnership agreements [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Development/RTDBook/PartIIIChapter19.pdf> (accessed date : 13.04.2017).
8. The Guiding Principles of AGCI's Cooperation Policy [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.agci.cl/attachments/article/643/documento_de_trabajo_cooperacion_economica_ingles.pdf (accessed date : 15.04.2017).
9. The implementation of the joint Africa Europe strategy : Rebuilding confidence and commitments on 9th January 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433841/EXPOJOIN_ET%202014%2029433841_EN.pdf (accessed date : 12.04.2017).
10. United Nations. Institutional response to globalization [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.unpan.org/Portals/0/60yrhistory/documents/Expert%20Group%20Meeting/15th%20Meeting.E.2000.60.pdf> (accessed date : 10.04.2017).

УДК 656.131.02.072

А.А. Костин

В.Ю. Савченко-Бельский

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАРШРУТНЫХ ПЕРЕВОЗОК ПАССАЖИРОВ

Аннотация. В статье проведен анализ состояния и перспектив развития пассажирских маршрутных перевозок в Российской Федерации, дано обоснование необходимости повышения эффективности работы общественного транспорта, которая будет способствовать экономическому и социальному развитию города, региона и страны в целом. Выявлены существующие проблемы и определен комплекс мер, направленных на повышение эффективности работы общественного пассажирского транспорта.

Ключевые слова: общественный транспорт, пассажирские перевозки, городская транспортная инфраструктура, маршрутные перевозки, управление транспортным потоком, экономическая эффективность, социальная эффективность.

Alexandr Kostin

Vladimir Savchenko-Belsky

MODERN CONDITION AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF ROUTE TRANSPORT OF PASSENGERS

Annotation. The article analyzes the condition and prospects for the development of passenger route transport in the Russian Federation, provides the rationale for the need to improve the efficiency of public transport, which will contribute to the economic and social development of the city, region and the country as a whole. The existing problems were identified and a set of measures aimed at improving the efficiency of urban passenger transport was defined.

Keywords: passenger transport, public transport, urban transport infrastructure, route transport, traffic flow management, economic efficiency, social efficiency.

В настоящее время важнейшей инфраструктурной составляющей городского хозяйства является общественный транспорт, который не только выступает как показатель уровня качества жизни населения, но и определяет дальнейшее социально-экономическое развитие территории.

Основная цель пассажирского транспорта заключается в полном, своевременном и качественном транспортном обслуживании населения. Маршрутные перевозки пассажиров реализуют экономическую и социальную функции транспортной инфраструктуры [9]. Экономическая функция выражается в доставке работающего населения к местам приложения труда, а социальная позволяет обеспечить потребности населения на различные виды услуг, доставляя пассажиров к разнообразным учреждениям образования, здравоохранения и спорта, культуры и отдыха, торговли. В связи с этим можно говорить о взаимообусловленности экономического потенциала города и развития системы городского пассажирского транспорта.

Маршрут – установленный и оборудованный путь следования подвижного состава, выполняющего регулярные перевозки по улицам и дорогам, соответствующим по техническому состоянию установленным требованиям. Отличительными чертами маршрута становится наличие остановочных, контрольных и технических пунктов, обустроенных в соответствии с требованиями. Соответственно, маршрутная перевозка – это перемещение пассажиров по установленным маршрутам. Для маршрутных перевозок используются автобусы различной пассажировместимости, троллейбусы и трамваи.

В исключительных случаях, маршрутные перевозки осуществляются при помощи легковых автомобилей [4].

Маршруты пассажирских перевозок могут быть классифицированы по нескольким признакам.

1. По отношению к обслуживаемым населенным пунктам выделяют городские, пригородные, междугородные и международные перевозки. Городскими называются маршруты, проходящие в пределах населенного пункта. Пригородными называют маршруты, выходящие за пределы черт населенного пункта на расстояние до 50 км. Если маршрут выходит за пределы населенного пункта более чем на 50 км, то он будет считаться междугородным, а маршрут, который проходит по территории нескольких государств, считается международным.

2. По времени использования выделяют круглогодичные и сезонные или временные маршруты. К сезонным маршрутам можно, например, отнести маршруты, движение по которым осуществляется во время дачного сезона или в соответствии с возможностями климатических условий.

3. По соотношению прямого и обратного направления маршруты делятся на маятниковые и кольцевые. Маятниковый маршрут – это маршрут, движение по которому проходит в прямом и обратном направлениях по одной и той же трассе. Кольцевой маршрут отличает наличие замкнутого круга, который и образует маршрут перевозок.

4. По расположению на территории обслуживаемой местности выделяют диаметральные (проходящие через центр и соединяющие максимально отдаленные районы населенного пункта), полу-диаметральные (проходящие через центр, но соединяющие не диаметрально расположенные районы населенного пункта), радиальные (соединяющие периферийные районы с центром) и тангенсальные (не проходящие через центр и соединяющие отдельные периферийные районы населенного пункта) маршруты [1].

Проведенный анализ статистических данных показал, что за десять лет (2005–2015 гг.) объемы перевозок пассажиров значительно снизились на всех видах пассажирского транспорта (см. табл. 1). Например, объем перевозок трамваями снизился более чем в три раза (на 73 %). Аналогичны показатели перевозок, осуществленных троллейбусами (на 75,4 %) [5].

Таблица 1

Статистика перевозок пассажиров за 2005-2015 гг., тыс. чел. [5]

Вид транспорта	2005 г., тыс. пас. поездок	2012 г., тыс. пас. поездок	2013 г., тыс. пас. поездок	2014 г., тыс. пас. поездок	2015 г., тыс. пас. поездок	Темп изменения, %
Железнодорожный	1 419	1 339	1 137	947	993	69,98
Автобус	23 001	16 374	13 704	13 434	13 305	57,85
Таксомотор	16	6	7	8	8	50,00
Трамвай	7 421	4 123	2 217	2 079	2 004	27,00
Троллейбус	8 759	4 653	2 414	2 206	2 152	24,57
Метрополитен	4 186	3 574	3 307	3 294	3 351	80,05
Морской	1,1	1,3	1,5	1,5	1,3	118,18
Внутренний водный	28	21	17	16	14	50,00
Воздушный	23	37	47	59	66	286,96
Всего	44 854	30 128	22 852	22 045	21 894	48,81

Обзор литературы и публикаций по теме позволил сформулировать следующие основные проблемы снижения популярности пассажирских маршрутных перевозок:

– рост уровня автомобилизации, которому способствуют экономический рост и доступность кредитных ресурсов для населения;

- нехватка средств на поддержание транспортного хозяйства из-за снижения доли доходов местных бюджетов;
- быстрое устаревание транспортных средств и их сокращение. Основная характерная черта современного транспортного парка – это степень износа. Например, в общем объеме трамваев количество транспортных единиц со сроком службы более 15 лет равно 74 %. Троллейбусы со сроком службы более 10 лет составляют 60 % от общего числа. Для решения обозначенных проблем в регионах принимаются различные программы обновления транспортных средств государственных и муниципальных предприятий, но из-за существующих финансовых ограничений возможностей только субъекта Российской Федерации недостаточно. Износ общественного транспорта напрямую зависит и от качества дорожного покрытия, обеспечение которого на протяжении многих лет считается одной из главных проблем. Решение этой проблемы, которая с каждым годом становится все острее, только за счет бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований практически невозможно [1; 2; 5; 6; 8; 9].

Рассматривая особенности организации маршрутных перевозок пассажиров можно отметить, что маршрутная сеть городского транспорта не всегда соответствует пассажиропотокам. И, как следствие, может наблюдаться переполнение одних маршрутов и недостаточная загруженность других. Особенно заметным это становится в межпиковое время. Также стоит отметить значительную долю поездок, которые требуют пересадок. В настоящее время наблюдается повышение уровня транспортной дискриминации, т.е. возникновение дополнительных трудностей у населения при удовлетворении социальных и культурных потребностей в определенных районах населенного пункта. Основной причиной такого положения вещей становятся трудности в организации маршрутных перевозок, которые вызваны устаревшей планировкой городов, наличием узких улиц, аварийностью на дорогах и т. д. [7].

За счет низкой территориальной подвижности в свою очередь замедляются темпы роста благосостояния и качества жизни населения, так как это не позволяет в равной степени развивать общегосударственные и региональные рынки труда, создает препятствия для социальной и профессиональной мобильности, затрудняет решение жилищных проблем в крупных городах и т.д. Основная причина убыточности крупных и средних предприятий общественного транспорта заключается в недостаточном финансировании со стороны бюджетов всех уровней расходов перевозчиков, связанных с выполнением перевозок пассажиров по регулируемым тарифам и перевозок льготных категорий пассажиров [8].

За время развития нашей страны система управления общественным транспортом большинства городов перешла от административной к коммерческой. Такие изменения выявили ряд проблем, выражающихся в:

- росте числа перевозчиков;
- сокращении средней вместимости транспортных средств;
- росте загрузки дорожной сети и повышении аварийности общественного транспорта;
- отсутствии равных конкурентных условий для пассажирского транспорта [3, с. 5].

Таким образом, вопросы дальнейшего развития маршрутных транспортных перевозок пассажиров актуальны и требуют поиска решений.

Наиболее сложными и нерешаемыми на протяжении уже нескольких лет проблемами нормального функционирования общественного транспорта являются проблемы, независящие от предприятий пассажирского транспорта. Среди таких основных проблем можно выделить следующие:

- нехватка квалифицированного персонала водителей со стажем вождения именно по категории «D» и навыками работы на маршрутных перевозках пассажиров в пределах города и пригорода;

- ненадлежащая компенсация затрат на перевозку пассажиров, неучитывающая необходимую норму рентабельности не ниже 12 % в год для сферы пассажирских перевозок;
- недостаточная развитость улично-дорожной сети, а также ее перегруженность;
- ежегодный рост цен на топливо и энергоресурсы, а также рост коммунальных расходов;
- регулирование тарифа пассажироперевозок без учета реальной ценовой политики для нормальной рентабельности работы предприятия пассажирских перевозок на основе размера провозной платы с пассажира, которая рассчитывается на основе уровня «официальной инфляции – дефлятора».

В рамках рассматриваемых в статье вопросов был проведен обзор зарубежного опыта решения вопросов оптимальной и эффективной организации деятельности общественного транспорта. «Наиболее интересен опыт Сеула, население которого в настоящее время равно примерно 10 млн чел. Транспортная система этого города представляет собой одну из самых совершенных и дешевых в мире. Добиться такого результата удалось во многом благодаря развитию общественного транспорта. Одна из основных идей этого направления развития города заключалась в предоставлении преимущества для движения автобусов и соединения их с системой метро. Если 10 лет назад автобусами в Сеуле пользовались только 15 % горожан, то теперь – около 60 %» [9, с. 126]. Таким образом, основные резервы повышения эффективности работы транспортного обслуживания населения кроются в развитии маршрутной сети, росте парка автобусов и выборе рациональной структуры, совершенствовании систем управления и перспективного планирования с применением экономико-математических методов, совершенствовании транспортных процессов, совершенствовании систем технического обслуживания (ТО) и технического ремонта (ТР), совершенствовании систем оплаты труда и мотивации, выборе рациональных мощностей, рациональном использовании материальных и трудовых ресурсов, рациональном распределении транспортных средств по маршрутам, внедрении современных систем автоматизированного управления движением на маршрутах [6].

Решению выявленных проблем и повышению эффективности маршрутных перевозок пассажиров будет способствовать комплекс мер, предполагающий внедрение системных изменений с использованием инноваций и современных технологий управления. Необходимые меры можно обозначить следующим образом.

1. Необходимо систематически определять оптимальный объем перевозок на основании изучения и анализа пассажиропотока, который зависит от развития инфраструктуры, жилищного строительства, тенденций экономики каждого отдельного региона и населенного пункта.

2. Для совершенствования маршрутной системы населенного пункта и региона необходимо проводить анализ работы как муниципального, так и коммерческого транспорта.

3. Необходимо уделять внимание повышению безопасности дорожного движения и улучшению экологии.

4. Для каждого региона должны быть определены первоочередные участки транспортной сети, которые требуют реконструкции и развития. Необходимо формировать дублирующие магистрали и перераспределять потоки городского пассажирского транспорта по транспортной сети, обустроить пешеходные переходы, светофорные объекты, обеспечивающие непрерывность транспортного потока.

5. На основании определения требуемого количества подвижного состава по количеству и вместимости и экономического обоснования выбора марок подвижного состава по видам городского пассажирского транспорта необходимо обновлять парк подвижного состава.

6. Важно также отметить, что развитие управления пассажирскими маршрутными перевозками требует также развития экономических и административно-правовых механизмов. Кроме того, решению выявленных проблем будет способствовать разработка архитектурно-планировочных решений, которые будут создавать приоритетные условия для маршрутных транспортных средств.

7. В результате происходящей модернизации российского общества особенно значимым становится эффективность и надежность общественного транспорта. Успешному решению задач полного и качественного удовлетворения потребностей населения в транспортном обслуживании будет способствовать создание новой модели развития предприятий городского пассажирского транспорта, которая будет соответствовать социально-экономическим изменениям и позволит обеспечить должный уровень финансирования на основе формирования и распределения муниципального заказа между хозяйствующими субъектами на рынке пассажирских маршрутных перевозок.

Библиографический список

1. Бычков, В. П. Экономика автотранспортного предприятия : учебник / В. П. Бычков. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 201 с.
2. Вельможин, В. А. Эффективность городского пассажирского общественного транспорта : монография / А. В. Вельможин, В. А. Гудков, А. В. Куликов [и др.]. – Волгоград, 2013. – 92 с.
3. Давыдова, Л. В. Проблемы и перспективы развития городского пассажирского транспорта / Л. В. Давыдова, С. А. Ильминская // Финансы и Кредит. – 2014. – № 12. – С. 2–11.
4. Игнатъева, В. Автобусный парк / В. Игнатъева. – Псков : Печатный Двор Стерх, 2015. – 175 с.
5. Общественный транспорт и качество его услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://5fan.info/bewujgyfsotrpol.html> (дата обращения : 08.04.2017).
6. Проблемы и перспективы развития пассажирского транспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.moluch.ru/archive/35/3976/> (дата обращения : 08.04.2017).
7. Савченко, Т. А. Совершенствование организации перевозок пассажиров на троллейбусных маршрутах г. Волгограда / Т. А. Савченко, А. Н. Карагодина, Р. Я. Кашманова [и др.] // Молодой ученый. – 2015. – № 4. – С. 243–246.
8. Савченко-Бельский, В. Ю. Управление экономическими рисками на транспорте / В. Ю. Савченко-Бельский, М. В. Мальцева // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 5. – С. 82–84.
9. Сафронов, К. Э. Роль доступного общественного транспорта в социально-экономическом развитии городов / К. Э. Сафронов // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2012. – № 2(24). – С. 125–130.

УДК 339.92

Н.Б. Секонго

В.А. Антонов

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ С РЕСПУБЛИКОЙ КОТ-Д'ИВУАР

Аннотация. В статье рассмотрены отдельные показатели, характеризующие роль Кот-д'Ивуара в глобальной экономической системе. Отдельное внимание уделяется торгово-экономическому сотрудничеству между Россией и Кот-д'Ивуаром. Показаны основные сферы, в которых партнерство между странами имеет стратегическое значение. Проанализированы показатели развития внешней торговли между странами, которые свидетельствуют о перспективном развитии сотрудничества.

Ключевые слова: индекс человеческого развития, уровень инфляции, политические взаимоотношения, показатели развития.

Nahoua Sekongo

Valery Antonov

TRADE AND ECONOMIC COOPERATION BETWEEN THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF COTE D'IVOIRE

Annotation. The article examines some indicators that characterize the role of Côte d'Ivoire in the global economic system. Special attention is paid to the trade and economic cooperation between Russia and Côte d'Ivoire. The main areas of partnership between countries of strategic importance are shown. The indicators of development of foreign trade between the countries are analyzed, which testify to the long-term development of cooperation.

Keywords: index of human development, rate of inflation, political relations, development indicators.

Республика Кот-д'Ивуар (РКИ) расположена в Западной Африке на берегу Атлантического океана и занимает территорию в 322,463 тыс. кв. км. В 2012 г. население страны составило 22,5 млн чел. По оценкам на конец 2016 г. – 24,3 млн чел., 36 % из которых – апатриды и иностранцы [3].

В последние годы значительно выросли темпы прироста валового внутреннего продукта (ВВП) (в 2015 г. более 10 % по официальным данным). По данным Всемирного банка, в 2015 г. прирост составил более 8 %, а объем ВВП достиг 34 млрд долл. США [3]. В 2015 г. в рейтинге стран по индексу человеческого развития ПРООН Кот-д'Ивуар занял 172 место (из 188) с показателем в 0,462. Коррупционная составляющая продолжает оставаться неотъемлемой частью жизни общества. За чертой бедности проживают 46,3 % населения. Уровень безработицы превышает 18 % [3].

Ведущий сектор экономики – аграрный. Основные сельскохозяйственные культуры: кофе, какао-бобы, бананы, кукуруза, рис, маниока, батат, сахарный тростник, хлопок, каучук, древесина. РКИ первый в мире производитель какао и ореха кешью. Ведущие отрасли промышленности: пищевая, деревообрабатывающая, текстильная, нефтеперерабатывающая, золотодобывающая, а также сборка грузовых автомобилей и автобусов, производство удобрений и строительных материалов, электроэнергетика. Промышленный рост – на уровне 10 % в год [7].

Уровень инфляции в 2015 г. не превысил 1,5 %, что соответствует среднему показателю в региональном экономическом сообществе стран Западной Африки (ЭКОВАС). Улучшился инвестиционный климат, нормализовались отношения РКИ с внешними кредиторами, появились признаки оживления финансовой системы [7].

Доходная часть проекта госбюджета на 2016 г. составила примерно 5873 млрд ФКФА (9,78 млрд долл. США), бюджетный дефицит на уровне 3,5 % ВВП. Приоритетные области государственных расходов – инвестиции в социально-экономическую сферу, борьба с бедностью и подъем сельскохозяйственного производства [7].

СССР признал Республику Кот-д'Ивуар в день провозглашения ее независимости – 7 августа 1960 г. Дипотношения были установлены в 1967 г. В 1969 г. под предлогом «вмешательства» во внутренние дела страны Абиджан разорвал дипломатические отношения. Они были восстановлены по инициативе руководства РКИ в 1986 г.

В настоящий момент Россия и Кот-д'Ивуар поддерживают стабильные дружественные отношения. РКИ проявляет заинтересованность в развитии сотрудничества с Россией в различных областях. Сохраняется практика межмидовских консультаций. В 2013 г. состоялся визит в РКИ заместителя министра иностранных дел, спецпредставителя Президента России по Ближнему Востоку и странам Африки – М. Л. Богданова, который провел переговоры с президентом А. Уаттара и премьер-министром Д. К. Дунканом. Российской и ивуарской сторонами согласован и готов к подписанию Протокол о межмидовских консультациях. В 2015 г. Россию посетил министр торговли РКИ Ж. Л. Бийон [4].

В состав Операции ООН в Кот-д'Ивуаре (ООНКИ) входят российские военные наблюдатели, а также авиаотряд авиакомпании «ЮТэйр».

В 2010–2012 гг. были осуществлены поставки гуманитарной помощи в Абиджан (первая партия в 2011 г., вторая – в 2012 г.). В 2015 г. РКИ передано оборудование для перинатального центра общей стоимостью более 100 тыс. долл США [9].

РКИ входит в число крупных торговых партнеров России в Африке к югу от Сахары. Основная статья российского импорта из Кот-д'Ивуара – какао-бобы и какао-продукция. Промышленные и коммерческие структуры двух стран проявляют интерес к установлению прямых связей в данной области.

В 2016 г. товарооборот России с Кот-д'Ивуаром составил 303 265 453 млн долл. США, увеличившись на 29,58 % (с 69 229 178 долл. США) по сравнению с 2015 г.

Экспорт России в Кот-д'Ивуар в 2016 г. составил 67 867 372 млн долл. США, увеличившись на 65,37 % (с 26 828 486 долл. США) по сравнению с 2015 г. [3].

Импорт России из Кот-д'Ивуара в 2016 г. составил 235 398 081 долл. США, увеличившись на 21,97 % (с 42 400 692 долл. США) по сравнению с 2015 г. [3].

Сальдо торгового баланса России с Кот-д'Ивуаром в 2016 г. сложилось отрицательное в размере 167 530 709 долл. США. По сравнению с 2015 г. отрицательное сальдо увеличилось на 10,25 % (с 15 572 206 долл. США) [3].

Доля Кот-д'Ивуара во внешнеторговом обороте России в 2016 г. составила 0,0648 % против 0,0445 % в 2015 г. По доле в российском товарообороте в 2016 г. Кот-д'Ивуар занял 86 место (в 2015 г. – 94 место) [3].

Доля Кот-д'Ивуара в экспорте России в 2016 г. составила 0,0238 % против 0,0119 % в 2015 г. По доле в российском экспорте в 2016 г. Кот-д'Ивуар занял 103 место (в 2015 г. – 121 место) [3].

Доля Кот-д'Ивуара в импорте России в 2016 г. составила 0,1292 % против 0,1056 % в 2015 г. По доле в российском импорте в 2016 г. Кот-д'Ивуар занял 66 место (в 2015 г. – 65 место) [3].

В структуре экспорта России в Кот-д'Ивуар в 2016 г. (и в 2015 г.) основная доля поставок пришлась на следующие виды товаров:

– продукция химической промышленности – 62,05 % от всего объема экспорта России в Кот-д'Ивуар (в 2015 г. – 83,03 %);

- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 23,06 % от всего объема экспорта России в Кот-д’Ивуар (в 2015 г. – 1,26 %);
- древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 5,79 % от всего объема экспорта России в Кот-д’Ивуар (в 2015 г. – 8,44 %);
- машины, оборудование и транспортные средства – 5,42 % от всего объема экспорта России в Кот-д’Ивуар (в 2015 г. – 1,26 %);
- минеральные продукты – 1,91 % от всего объема экспорта России в Кот-д’Ивуар (в 2015 г. – 2,22 %);
- металлы и изделия из них – 1,76 % от всего объема экспорта России в Кот-д’Ивуар (в 2015 г. – 3,78 %) [7].

Наибольший прирост экспорта России в Кот-д’Ивуар в 2016 г. по сравнению с 2015 г. зафиксирован по следующим товарным группам:

- злаки – рост на 14 422 677 млн долл. США;
- удобрения – рост на 7 545 476 млн долл. США;
- электрические машины и оборудование, их части, звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности – рост на 3 624 315 млн долл. США;
- жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения – рост на 615 450 тыс. долл. США;
- бумага и картон, изделия из бумажной массы, бумаги или картона – рост на 444 828 тыс. долл. США;
- топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества, воски минеральные – рост на 381 930 тыс. долл. США.

Наибольшее сокращение экспорта России в Кот-д’Ивуар в 2016 г. по сравнению с 2015 г. зафиксировано по следующим товарным группам:

- средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности – сокращение на 475 243 тыс. долл. США;
- черные металлы – сокращение на 366 425 тыс. долл. США [7].

Таблица 1

Экспорт России в Кот-д’Ивуар в 2016 г. по товарным группам

Код товарной номенклатуры ВЭД	Наименование товарной группы	Экспорт в 2016 г., долл. США	Доля в общем экспорте (%)	Экспорт в 2015 г., долл. США	Изменение в 2016 г. Относительно 2015 г. (%)
17	Сахар и кондитерские изделия из сахара	0	0,00	8 280	-100,00
15	Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения	1 089 234	1,60	473 784	129,9

Окончание таблицы 1

Код товарной номенклатуры ВЭД	Наименование товарной группы	Экспорт в 2016 г., долл. США	Доля в общем экспорте (%)	Экспорт в 2015 г., долл. США	Изменение в 2016 г. Относительно 2015 г. (%)
02	Мясо и пищевые мясные субпродукты	56 678	0,08	11 321	400,64
30	Фармацевтическая продукция	1 057 601	1,56	889 675	18,87
27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные	1 293 362	1,91	911 432	41,9
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части	16 015	0,02	8568	89,12
31	Удобрения	40 277 670	59,35	32 732 194	23,05
38	Прочие химические продукты	1 496	0,00	1 667	-10,26
85	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности	-	-	-	-

В структуре импорта России из Кот-д'Ивуара в 2016 г. (и в 2015 г.) основная доля поставок пришлась на продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 99,49 % от всего объема импорта России из Кот-д'Ивуара (в 2015 г. – 99,83 %);

Наибольший прирост импорта России из Кот-д'Ивуара в 2016 г. по сравнению с 2015 г. зафиксирован по следующим товарным группам:

- какао и продукты из него – рост на 41 367 052 млн долл. США;
- каучук, резина и изделия из них – рост на 879 680 тыс. долл. США.

Нет товарных групп со значительным сокращением импорта России из Кот-д'Ивуара в 2016 г. по сравнению с 2015 г. [7; 10].

Доля Кот-д'Ивуара в импорте России в 2016 г. составила 0,1292 % против 0,1056 % в 2015 г. По доле в российском импорте в 2016 г. Кот-д'Ивуар занял 66 место (в 2015 г. – 65 место). Россия продолжает оказание содействия в подготовке ивуарских специалистов. В 2015 г. благодаря выделенной РКИ по линии Минобрнауки России квоте 44 ивуарских студента получили государственные стипендии на полный курс обучения. Кроме того, по линии российской коммерческой структуры «Ракус» в российские вузы направляются кандидаты из РКИ на обучение на коммерческой основе (в 2015 г. около 150 чел.) [2; 3].

Внешнеторговый оборот между Россией и РКИ в 2015 г., по данным российской статистики, составил 234 млн долл. США (российский экспорт – 41 млн долл. США, импорт – 193 млн долл. США) [3; 5; 8; 9].

Импорт России из Кот-д'Ивуара в 2016 г. по товарным группам

Код товарной номенклатуры ВЭД	Наименование товарной группы	Экспорт в 2016 г., долл. США	Доля в общем экспорте (%)	Экспорт в 2015 г., долл. США	Изменение в 2016 г. Относительно 2015 г. (%)
08	Съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь	2 416 475	1,03	2 271 572	6,38
06	Живые деревья и другие растения; луковицы, корни и прочие аналогичные части растений; срезанные цветы и декоративная зелень	2 993	0,00	3 572	-16,2
18	Какао и продукты из него	231 765 598	98,46	190 398 546	21,73
25	Соль; сера; земли и камень; штукатурные материалы, известь и цемент	151 200	0,06	34 159	342,64
33	Эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические или туалетные средства	29 107	0,01	6 688	335,21
40	Каучук, резина и изделия из них	924 763	0,39	45 083	1 951,25
44	Древесина и изделия из нее; древесный уголь	74 453	0,03	236 341	-68,50
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части	243	0,00	142	71,13
73	Изделия из черных металлов	1 520	0,00	0	∞
85	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности	112	0,00	345	-67,54
11	Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина	8 740	0,00	0	∞
12	Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж	1 779	0,00	0	∞

Библиографический список

1. Бычков, В. П. Экономика автотранспортного предприятия : учебник / В. П. Бычков. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 201 с.
2. Вельможин, В. А. Эффективность городского пассажирского общественного транспорта : монография / А. В. Вельможин, В. А. Гудков, А. В. Куликов [и др.]. – Волгоград, 2013. – 92 с.
3. Давыдова, Л. В. Проблемы и перспективы развития городского пассажирского транспорта / Л. В. Давыдова, С. А. Ильминская // Финансы и Кредит. – 2014. – № 12. – С. 2–11.
4. Игнатъева, В. Автобусный парк / В. Игнатъева. – Псков : Печатный Двор Стерх, 2015. – 175 с.
5. Общественный транспорт и качество его услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://5fan.info/bewujgyfsotrpol.html> (дата обращения : 08.04.2017).
6. Проблемы и перспективы развития пассажирского транспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.moluch.ru/archive/35/3976/> (дата обращения : 08.04.2017).
7. Савченко, Т. А. Совершенствование организации перевозок пассажиров на троллейбусных маршрутах г. Волгограда / Т. А. Савченко, А. Н. Карагодина, Р. Я. Кашманова [и др.] // Молодой ученый. – 2015. – № 4. – С. 243–246.
8. Савченко-Бельский, В. Ю. Управление экономическими рисками на транспорте / В. Ю. Савченко-Бельский, М. В. Мальцева // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 5. – С. 82–84.
9. Сафронов, К. Э. Роль доступного общественного транспорта в социально-экономическом развитии городов / К. Э. Сафронов // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2012. – № 2(24). – С. 125–130.

УДК 336.02:336.025:336.027

М.В. Типалина

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЕДИНОГО РЕЕСТРА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. В статье дана краткая характеристика мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Рассмотрен единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, обоснована необходимость внесения в реестр дополнительной информации. Ключевым показателем должен стать режим налогообложения. Предлагается дополнить сайт Федеральной налоговой службы России новым налоговым калькулятором – калькулятором выбора системы налогообложения.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, специальные налоговые режимы, налоговый калькулятор, налоговое законодательство.

Maria Tupalina

THE ROLE AND THE MEANING OF UNIQUE REGISTER SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Annotation. The article analyzes measures of support small and medium enterprises. The author considers unique register of small and medium enterprises and substantiates the necessity of including additional information. Key's indicator should be tax regime. The author offers to add the site of the Federal Tax Service of Russia by a new tax calculator of the choice taxation system.

Keywords: small and medium enterprises, unique register of small and medium enterprises, special tax regimes, tax calculator, tax law.

Проблемам поддержки субъектов малого предпринимательства посвящено множество работ как исследовательского, так и практического характера. Возникают вопросы о размере налоговой нагрузки, правилах ведения налогового учета, государственном контроле за деятельностью данных хозяйствующих субъектов.

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» для реализации государственной политики в данной области могут предусматриваться следующие меры:

- упрощенные правила ведения бухгалтерского и налогового учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность;
- специальные налоговые режимы;
- упрощенный порядок составления статистической отчетности;
- финансовая поддержка;
- имущественная поддержка;
- информационная поддержка;
- консультационная поддержка;
- оказание поддержки в сфере образования;
- оказание поддержки в области инноваций и промышленного производства;
- оказание поддержки субъектам, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность;
- оказание поддержки субъектам, осуществляющим сельскохозяйственную деятельность [8].

Органы исполнительной власти, а также организации, образующие инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, ведут реестры получателей такой поддержки.

В указанных реестрах содержатся следующие сведения: информация об источнике поддержки, о получателе поддержки, вид, форма, срок и размер предоставленной поддержки, информация о нарушении порядка и условий предоставления поддержки, в том числе о нецелевом использовании средств поддержки.

Включение юридического лица в такой перечень подтверждает факт предоставления государственной или муниципальной поддержки. Его цель – обеспечить персонифицированный учет государственной поддержки, оказанной органами исполнительной власти по линии малого и среднего предпринимательства. Ведение всех указанных реестров направлено на систематизацию информации, ее консолидацию, следовательно, повышение доступности поддержки таких субъектов.

С 01.08.2016 г. стал функционировать единый реестр, который размещен в открытом доступе на сайте Федеральной налоговой службы России и представляет собой базу данных о субъектах малого и среднего предпринимательства.

В связи с созданием единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства появился целый ряд вопросов: что такое реестр, как он формируется, кто вносит сведения, как часто они будут обновляться, что делать, если на сайте нет информации об организации и так далее [2; 3; 6; 7].

«Создание такого реестра позволит: снизить затраты предпринимателей и органов государственной власти, связанные с необходимостью подтверждения статуса малого и среднего предприятия для участников программ поддержки; обеспечить организацию формирования заказчиками и кредитными организациями перечня субъектов для их потенциального участия в закупках товаров, работ, услуг, а также в целях оказания кредитно-гарантийной поддержки; обеспечить реализацию «надзорных каникул» для малых предприятий; повысить качество проработки мер поддержки малого и среднего предпринимательства; максимально раскрыть информацию о видах деятельности субъектов и производимых ими товарах, работах, услугах, в том числе о производимой инновационной продукции, высокотехнологичной продукции» [1].

В едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства содержатся следующие сведения о субъектах малого и среднего предпринимательства:

- информация о субъекте (наименование, ИНН, коды общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД), место нахождения, категория);
- сведения о лицензиях, участии в программах партнерства между юридическими лицами, о наличии у юридического лица, индивидуального предпринимателя в предшествующем календарном году контрактов, заключенных в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ от 05.04.2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [9];
- иные сведения, включаемые в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства в соответствии с федеральными законами или нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации.

Реестр будет формироваться автоматически, путем присвоения статуса субъекта малого и среднего предпринимательства хозяйствующим субъектам, сведения о которых уже содержатся в информационных системах, находящихся в ведении федеральных органов исполнительной власти, без введения административных процедур, связанных с предоставлением такими хозяйствующими субъектами дополнительных документов.

Субъект малого или среднего предпринимательства может самостоятельно через сайт Федеральной налоговой службы (ФНС) России внести в реестр дополнительные сведения о себе, которые помогут найти его крупнейшим заказчикам. Кроме имеющейся возможности сообщить о своей продукции, опыте исполнения контрактов, об участии в программах партнерства, также возможно указать контактную информацию (адрес электронной почты, телефон, сайт). Для целей повышения каче-

ства мер поддержки, а также для формирования информационной базы для унификации и изменения критериев отнесения к субъектам малого предпринимательства необходимо предусмотреть в реестре дополнительную информацию.

Ключевым показателем должен стать режим налогообложения. Данная информация позволит государственным органам оценить использование субъектами малого предпринимательства такой меры поддержки, как специальные налоговые режимы. В свою очередь для потенциальных партнеров оценить возможность работы с точки зрения налога на добавленную стоимость (НДС), поскольку плательщики специальных налоговых режимов не являются плательщиками НДС, соответственно, у покупателя не будет возможности принять НДС к вычету. Кроме того, в реестре необходимо предусмотреть показатели среднего дохода по видам экономической деятельности и субъектам Федерации без представления в открытом доступе информации о доходе каждой организации. Данная мера позволит оценивать и пересматривать критерии отнесения организаций к микро-, малым и средним предприятиям по величине дохода.

Ежегодный анализ указанных показателей позволит унифицировать подходы к определению критериев для целей Федерального закона № 209-ФЗ от 24.07.2007 ред. от 03.07.2016 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и перехода на упрощенную систему налогообложению [8].

ФНС России на официальном сайте предлагает множество калькуляторов для физических лиц: калькулятор транспортного, земельного, налога на имущество физических лиц, патентной системы налогообложения. Для организаций и индивидуальных предпринимателей, входящих в единый реестр, предлагается ввести на официальном сайте ФНС России дополнительный раздел – калькулятор выбора системы налогообложения, что позволит субъектам малого предпринимательства оценить возможность использования специальных налоговых режимов.

В таблице 1 представлена анкета налогоплательщиков для размещения на сайте, которую необходимо будет заполнить для функционирования налогового калькулятора. На ее основе будет в автоматическом режиме проводиться расчет налогов при разных режимах налогообложения. В алгоритм расчета должны быть заложены методики исчисления налогов, предусмотренные Налоговым кодексом Российской Федерации [4; 5].

Таблица 1

Анкета налогоплательщика для выбора режима налогообложения [4; 5]

Вопрос	Критерий (ответ)
Место осуществления деятельности	Наименование субъекта Российской Федерации, муниципального образования. Применяется для оценки права налогоплательщика на пониженные ставки или тариф страховых взносов, а также показателей коэффициента К2 для оценки применения системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.
Организационно-правовая форма	
Вид деятельности по ОКВЭД	Проверка на соответствие требованиям статей 346.2, 346.12, 346.26, 346.43 НК РФ (для ИП). Статья 427 НК РФ, проверка права на пониженные тарифы страховых взносов.

Вопрос	Критерий (ответ)
<p>Занимается ли налогоплательщик:</p> <ul style="list-style-type: none"> – производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых; – розничной торговлей, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 м² по каждому объекту организации торговли; – оказанием автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов, имеет на праве собственности или ином праве (пользования, владения и (или) распоряжения) не более 20 транспортных средств, предназначенных для оказания таких услуг; – оказанием услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 150 м² по каждому объекту организации общественного питания; – оказанием услуг по временному размещению и проживанию в каждом объекте предоставления данных услуг общую площадь помещений для временного размещения и проживания не более 500 м²; – производит сельскохозяйственную продукцию, доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию ее первичной переработки, составляет не менее 70 процентов 	<p>Да/Нет</p> <p>Оценивается право применять специальные налоговые режимы, уточняются показатели деятельности для расчета применения системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, единого сельскохозяйственного налога.</p>
Доля участия других организаций составляет более 25 процентов	<p>Да/Нет</p> <p>Оценивается право применять специальные налоговые режимы</p>
Средняя численность работников	<p>Менее 100; 100 и более</p> <p>Оценивается право применять специальные налоговые режимы</p>
Остаточная стоимость основных средств	<p>Менее 150 млн руб., более 150 млн руб.</p> <p>Оценивается право на применение упрощенной системы налогообложения</p>
Является ли компания (ИП) плательщиком налога на имущество организаций (физических лиц) по имуществу, по которому определяется кадастровая стоимость	<p>Да/Нет</p> <p>Размер кадастровой стоимости имущества</p>
Доходы налогоплательщика для целей налогообложения	Указываются соответствующие величины за год в рублях.
Расходы налогоплательщика для целей налогообложения	Проводится проверка на соответствие дохода ст. 346.13 НК РФ для целей упрощенной системы налогообложения.
Расходы на оплату труда работников	
Страховые взносы	

При расчете размера налогов на общем режиме учитывается нагрузка по налогу на прибыль организаций, НДС и налог на имущество организаций. По остальным налогам организации и индивидуальные предприниматели будут налогоплательщиками, вне зависимости от применяемого режима налогообложения. По упрощенной системе необходимо проводить расчеты размера единого налога при различных объектах налогообложения.

В таблице 2 представлена таблица, которая является итогом работы налогового калькулятора, сформированная на основе анкеты налогоплательщика.

Таблица 2

Итоговая таблица расчетов выбора режима налогообложения

Параметр/режим налогообложения	Возможность применения режима (да/нет)	Предполагаемая сумма налогов к уплате
Общий режим		
Упрощенная система налогообложения		При объекте «доходы» При объекте «доходы–расходы»
Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности		
Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)		
Патентная система налогообложения		

Таким образом, предложенные меры позволят оценивать и пересматривать критерии отнесения организаций к микро-, малым и средним предприятиям, облегчат налогоплательщикам выбор режима налогообложения.

Библиографический список

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. – Режим доступа : <https://rmsp.nalog.ru/index.html> (дата обращения : 07.04.2017).
2. Малышко, В. Реестр для малого бизнеса / В. Малышко // Практический бухгалтерский учет. – 2016. – № 5. – С. 16–24.
3. Мошкович, М. Г. Малый бизнес : реестр не для всех? / М. Г. Мошкович // Главная книга. – 2016. – № 19. – С. 11–16.
4. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для академического бакалавриата / Д. Г. Черник, М. В. Карп, Е. Л. Гулькова [и др.] ; под ред. Д. Г. Черника, Ю. Д. Шмелева. – М. : Юрайт, 2017. – 410 с.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 117-ФЗ от 05.08.2000 (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 07.04.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 07.04.2017).
6. Скоробогатов, М. Малый бизнес теперь в «открытом доступе» / М. Скоробогатов // Налоговый учет для бухгалтера. – 2016. – № 9. – С. 11–15.

7. Типалина, М. В. Специальные налоговые режимы как мера поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации / М. В. Типалина // Актуальные проблемы управления–2016 : Материалы 21-й Международной научно-практической конференции ; Государственный университет управления. – М. : ГУУ, 2016.
8. Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 07.04.2017).
9. Федеральный закон № 44-ФЗ от 05.04.2013 (ред. от 28.03.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.04.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 07.04.2017).

УДК 005:338.001.36

А.С. Тысячин

О.В. Михайлов

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье рассмотрены критерии оценки конкурентоспособности высших учебных заведений, применяемые при составлении международных рейтингов, и проведена сравнительная оценка весомости используемых индикаторов. На основании проведенного исследования сформулированы выводы и предложения по совершенствованию содержания критериев международных рейтингов.

Ключевые слова: развитие образования, критерии оценки, конкурентоспособность, доступность образования.

Aleksey Tisyachin

Oleg Mihaylov

CRITERIA FOR ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN THE WORLD ECONOMY

Annotation. In the article criteria of an estimation of competitiveness of the higher educational institutions applied at drawing up of the international ratings are considered, and the comparative estimation of weight of used indicators is carried out. On the basis of the study, conclusions and suggestions on improving the content of the criteria for international ratings are formulated.

Keywords: development of education, evaluation criteria, competitiveness, access to education.

Согласно «Толковому словарю русского языка» С. И. Ожегова термин «конкурентоспособность» трактуется как способность выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам, что требует дополнительного уточнения. Среди множества определений конкурентоспособности можно рассматривать ее и как «состояние, характеризующее реальную или потенциальную возможность выполнения своих функциональных обязанностей в условиях возможного противодействия соперников» [2]. Конкурентоспособность образовательной организации можно определить как возможность образовательного учреждения опережать и занимать лидирующие позиции на рынке образовательных услуг в процессе взаимодействия и соперничества с аналогичными субъектами. Важнейшим параметром является обеспечение потребителей образовательных услуг необходимым уровнем знаний и компетенций, соответствующих современным потребностям государства, производства, общества. Для выявления рассматриваемых потребностей целесообразен учет актуальных мировых тенденций развития образовательной сферы и вытекающих из них возможностей ускорения прогресса в данной области.

Цель проведенного исследования: уточнение критериев конкурентоспособности высших учебных заведений.

Задачи исследования:

- оценить современные критерии оценки конкурентоспособности высших учебных заведений;
- уточнить диапазон критериев обеспечения конкурентоспособности образовательных организаций;
- оценить весомость критериев оценки мировых рейтинговых агентств.

В результате глобализации и обострения процесса конкуренции среди национальных систем высшего образования, появились международные рейтинги университетов, частично отражающие степень конкурентоспособности университетов. Хотя методология ранжирования учебных заведений по ключевым критериям, задаваемым международными рейтинговыми агентствами, вызывает споры и требует углубленного обсуждения мировым сообществом, следует признать необходимость дополнительного анализа информации, предоставляемой широкому кругу заинтересованных лиц. Процесс выявления лучших в мире университетов требует сравнительных исследований, совершенствования и модернизации ключевых индикаторов, используемых при оценке конкурентоспособности учреждений. Следует учитывать, что информация, публикуемая авторитетными рейтинговыми агентствами, оказывает ощутимое влияние на политику и дальнейшее развитие университетов и национальных правительств, имеет тесную взаимосвязь с планированием траекторий развития образовательных организаций. Следовательно, даже краткая история глобальных рейтингов оказывает серьезное влияние на общественное мнение; такая информация, публикуемая рейтинговыми агентствами, постепенно становится элементом международной конкурентной борьбы в сфере образовательных услуг.

Среди публикуемых рейтингов можно выделить следующие, наиболее распространенные и признаваемые мировым сообществом: Рейтинг лучших университетов мира (QS World University Rankings), Всемирный рейтинг университетов (Times Higher Education (THE) World Universities Rankings), Академический рейтинг университетов мира (Academic Ranking of World Universities, ARWU). В настоящее время конкурентоспособность учебных заведений ранжируется по следующим критериям и показателям (см. табл. 1), которые требуют модернизации и усовершенствования с учетом всех факторов, оказывающих влияние на образовательные организации и системы образования в целом [1, 3; 5].

Таблица 1

Критерии рейтинговых агентств

Агентство	Критерий	Вес, %
ПОКАЗАТЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЙ		
ARWU	Количество опубликованных статей	20
	Количество индексируемых статей (Citation Index)	20
QS	Цитируемость академических сотрудников (по данным Scopus)	20
THE	Усредненное количество цитирований одной статьи (Thomson Reuters)	20
	Доля научных работ	30
	Доходы от научных разработок и исследований	2,5
ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА		
THE	Оценка преподавательского состава и условий обучения	30
QS	Академическая репутация	40
	Репутация среди работодателя	10
	Соотношение педагогов к количеству студентов	20
ARWU	Число выпускников, Нобелевских лауреатов	10
КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА		
ARWU	Количество часто цитируемых научных трудов	20
	Количество работников образовательного учреждения получивших Нобелевскую премию	20
АКАДЕМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ		
ARWU	Количество набранных баллов по отношению к количеству персонала (показатель эффективности кадров)	10

Агентство	Критерий	Вес, %
ОПЫТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
QS	Количество иностранных студентов	5
	Отношение иностранных педагогов по отношению к общему количеству сотрудников	5
THE	Уровень интеграции сотрудничества с другими учебными заведениями	7,5

Анализ критериев оценки конкурентоспособности университетов рейтинговыми агентствами выявляет высокий уровень коммерциализации рейтингов и недостаточное освещение социально-экономической деятельности вузов. Представляет интерес рейтинг популярного американского журнала «Washington Monthly», дающий оценку университетам по принципу их вклада в социально-экономическое развитие общества. Среди ранжируемых им показателей выделяются следующие группы:

- социальная ориентированность (поступление и завершение обучения студентов с низким уровнем дохода);
- результаты и достижения проводимых исследований;
- стимулирование студенческой деятельности и исследований [4].

При составлении рейтинга учитываются показатели по трем направлениям, с распределением баллов от 100 до 0, при ранжировании рассматриваются важные индикаторы – социальная мобильность студентов и затраты на обучение. Отдельные критерии рейтинга «Washington Monthly» целесообразно рассмотреть с точки зрения включения отдельных индикаторов в международные исследования, проводимые авторитетными рейтинговыми агентствами.

Усилению конкурентоспособности университетов Европы в условиях международного соперничества способствует «социальное измерение», согласно мнению европейских министров образования стран-участниц Болонского процесса. В связи с этим заслуживает внимания решение Будапештского семинара 2008 г., где отражена необходимость осуществления разработки соответствующих критериев «социального измерения» систем высшего образования Европы и внедрения механизмов мониторинга оценки социального эффекта существующей европейской практики и включения показателей социального измерения в системы всеобщего управления качеством (TQM). Лёвенское коммюнике 2009 г. также отразило внимание европейского сообщества на социальных аспектах и усилиях в области обеспечения равенства возможностей для получения качественного высшего образования. В Бухарестском коммюнике 2012 г., аналогично отражена заинтересованность европейского сообщества в расширении возможностей доступа к высшему образованию, отмечалось, что этот фактор является механизмом социального и экономического развития [7; 8; 10].

Тем не менее в настоящее время комплексных исследований всех аспектов введенного понятия «социальное измерение» пока не существует. Процесс выявления всех социальных аспектов затрудняется также отсутствием единого согласованного мнения к требованиям показателей и сопоставлению информации, среди используемых в настоящее время критериев отмечается лишь такой, как наличие равных возможностей и доступность высшего образования. Безусловно, для отражения всех социальных факторов наличие одного исследуемого критерия явно недостаточно.

Важнейшим социально-экономическим критерием конкурентоспособности, влияющим на прогресс интеллектуального потенциала страны и развитие экономики, является показатель доступности высшего образования. Относительно полный анализ доступности высшего образования был проведен Институтом образовательной политики в Канаде (The Educational Policy Institute), по результатам которого были сформулированы следующие критерии (см. табл. 2) [11].

Таблица 2

Критерии оценки доступности высшего образования

№	Критерии оценки	Вес, %
1	Доля молодежи в системе высшего образования	25
2	Уровень высшего образования	25
3	Индекс равенства слоев населения	40
4	Индекс гендерного распределения	10

С учетом данных таблицы 2 и результатов исследования А. Ашера и Дж. Медоу, можно выделить следующие критерии, касающиеся конкурентоспособности мировых систем образования.

1. Критерий № 1 дает характеристику охвата молодежи высшим образованием, расчет доли охвата осуществляется как соотношение студентов обучающихся в высших учебных заведениях к общей численности населения этой возрастной категории, следует учесть необходимость предусматривать типичный возраст студента для каждой отдельно рассматриваемой страны. Результат исследования демонстрирует, что охват молодых людей высшим образованием в ведущих странах мира расположен в пределах между 30–40 %.

2. Критерий № 2 – показатель достижения уровня высшего образования населением в возрасте от 25 до 34 лет, определяется путем соотношения населения достигшего уровня высшего образования к общей численности населения, показатели ведущих стран мира расположены в пределах между 29–31 %.

3. Критерий № 3 имеет наибольший вес и считается индексом социального равенства слоев населения (The Educational Equity Index, EEI) и отражает степень доступности высшего образования всем слоям населения. Формула расчета индекса выглядит следующим образом: $IEE = 100 \times (\% \text{ 45–60 лет мужчин с высшим образованием} / \% \text{ студентов, чьи отцы с высшим образованием})$. Высокий уровень индекса EEI характеризует доступность высшего образования, понижение индекса свидетельствует об отклонениях в доступности для всех социально-демографических слоев населения. По данным за 2013 г., наивысший показатель индекса присвоен Новой Зеландии – 87 %, среди лидеров рейтинга выделяются также: Финляндия, Франция, Германия, США, Канада, а Россия расположена на 75 месте с индексом 45 % [9].

4. Критерий № 4 отражает равенство доступа к высшему образованию по половому признаку; дискриминация прав на высшее образование является негативным фактором, за эталонное значение критерия принимается 1, а ранжирование осуществляется исходя из соображений отклонения от эталонного значения.

Важным критерием конкурентоспособности образовательной системы признается и финансовая доступность образования для всех слоев населения. Финансовую доступность высшего образования можно оценить по следующим индикаторам:

- стоимость обучения (включая стоимость проживания, питания, учебной литературы, дополнительные финансовые затраты студентов) при рассмотрении совместно с показателями платежеспособности населения, можно считать важным индикатором конкурентоспособности учреждения высшего образования и доступности образования всем слоям населения;

- доля социальной поддержки – подразумевает долю грантов и стипендий по отношению к общим затратам на образование (в отдельных странах, включая Канаду, Россию, Австрию и др.) оказывается дополнительная социальная поддержка населения, осуществляемая путем финансирования за счет семейных пособий или возврата части денежных средств из уплачиваемых работающим населением налогов;

– кредитование образования, используемое во многих странах мира, является важным фактором; поэтому стоимость кредита на образование является важным критерием при выборе страны обучения и учебного заведения;

– личные расходы на получение образования с учетом уплаты налогов.

В интересах выявления уровня конкурентоспособности образовательного учреждения можно воспользоваться методом социально-экономического сбора статистической информации путем анкетирования и опросов участников образовательного процесса. С помощью такого метода осуществляется сбор данных международным многомерным рейтинговым агентством U-Multirank, отличительной чертой которого является возможность выбора и сравнения университетов, подходящих по заданным пользователем параметрам (основным источником сведений являются участники анкетирования, студенты, обучающиеся в учебных заведениях). Хотя методология, используемая при составлении рейтингов U-Multirank, не является общепризнанной, с помощью подобного сбора сведений можно получить много полезных сведений для дальнейшего анализа [6].

Так, результаты опросов могут предоставить большое количество информации при сопоставлении конкурентоспособности образовательных организаций, что может повысить объективность сравнений конкурентных преимуществ и изменения конкуренции учебных заведений, как внутри страны, так и при составлении глобальных рейтингов.

Сравнительное исследование критериев, используемых при оценке конкурентоспособности вузов, позволяет сформулировать следующие выводы:

– дальнейшее усиление конкуренции среди университетов и образовательных систем неизбежно в мировой экономике;

– университеты, занимающие лидирующие места в международных рейтингах по-прежнему получают большие преференции при выборе учебных заведений студентами, следовательно, критерии оценки по этим рейтингам необходимо не только учитывать, но и совершенствовать;

– предоставление социальных стипендий, грантов и других форм поддержки может способствовать повышению конкурентоспособности университета и системы образования в целом;

– современные критерии оценки, применяемые международными рейтинговыми агентствами, должны быть переоценены экспертной комиссией, включающей всех заинтересованных участников образовательного процесса, необходима консолидация более совершенных критериев в едином глобальном рейтинге, сочетающем все возможные факторы: социальные, экономические, педагогические;

– дальнейшее развитие и введение новых критериев оценки конкурентоспособности учебных заведений и образовательных систем необходимо осуществлять при участии наибольшего количества представителей различных направлений науки, включая экономистов, социологов и педагогов.

Библиографический список

1. Всемирный рейтинг университетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2017/world-ranking> (дата обращения : 01.04.2017).
2. Заярная, И. А. Конкурентоспособность предприятия [Электронный ресурс] / И. А. Заярная, Ю. О. Романовская. – Режим доступа : <http://finpress.ru/library/detail.php?ID=25262> (дата обращения : 02.03.2017).
3. Рейтинг университетов мира QS [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.education-medelle.com/articles/rejting-universitetov-mira-the-qs.html> (дата обращения : 01.04.2017).
4. 2016 College Guide and Rankings [Electronic resource]. – Mode of access : http://washingtonmonthly.com/college_guide (accessed date : 29.03.2017).
5. Academic Ranking of World Universities 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.shanghai-ranking.com/ARWU-Methodology-2016.html> (accessed date : 01.04.2017).

6. Design and Testing the Feasibility of a Multidimensional Global University Ranking [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/dgs/education_culture/repository/education/library/study/2011/multirank_en.pdf (accessed date : 24.03.2017).
7. Equality in a Knowledge-Based Society – How to Widen Opportunities? [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.aic.lv/bolona/2007_09/sem07_09/Budap_socdim/General_report.pdf (accessed date : 15.03.2017).
8. The Bologna Process 2020 – The European Higher Education Area in the new decade [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.eurashe.eu/library/modernising-phe/Bologna_2009_Leuven-Communique.pdf (accessed date : 15.03.2017).
9. The Enabling Environment Index (EEI) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://civicus.org/eei/> (accessed date : 24.03.2017).
10. The social dimension of the European higher education area and world – wide competition [Electronic re-source]. – Mode of access : http://www.aic.lv/ace/ace_disk/Bologna/Bol_semin/Sorbonne/050127-28-Conclusions_Statsna.pdf (accessed date : 15.03.2017).
11. Usher, A. Global Higher Education Rankings 2010 [Electronic resource] / A. Usher, J. Medow. – Mode of access : http://higheredstrategy.com/wp-content/uploads/2011/09/GHER2010_FINAL.pdf (accessed date : 24.03.2017).

УДК 339

Н.А. Чернов

ГРАВИТАЦИОННЫЕ ЭФФЕКТЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ БЛОКОВ ДЛЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

Аннотация. В статье представлен анализ внешнеторгового взаимодействия России на основе гравитационной модели с основными интеграционными объединениями, с которыми имеются устойчивые экономические отношения. Даны результаты расчетов эконометрической модели и оценки внешнеторгового сотрудничества России с различными интеграционными блоками. Рассмотрены изменения внешнеторгового взаимодействия с интеграционными объединениями в динамике с учетом общего торгового товарооборота и товарооборота без учета торговли минеральным топливом, нефтью и нефтепродуктами. Даны выводы о внешнеторговой ориентации России.

Ключевые слова: внешняя торговля, интеграционные объединения, гравитационная модель, СНГ, Таможенный союз, ЕС, АСЕАН, ВТО.

Nikita Chernov

INTEGRATION BLOCKS' GRAVITY EFFECTS ON RUSSIAN FOREIGN TRADE

Annotation. In the article the analysis of Russian foreign trade interactions with main integration associations with stable economic relations based on gravity model is presented. The results of calculations of econometrical model and evaluations of Russian foreign trade cooperation with various integration blocks are given. Changes of foreign trade interactions with integration associations in dynamics both for total trade turnover and turnover without mineral fuel, oil and oil products trade are considered. Conclusions of Russian trade orientation are given.

Keywords: foreign trade, integration associations, gravity model, CIS, Customs union, EU, ASEAN, WTO.

Уменьшение стоимости на нефть на мировых рынках и осложнение геополитической ситуации за последние несколько лет отрицательно сказались на всех сферах экономики России, в том числе на внешней торговле РФ, которая испытала сильный спад. При этом в мире продолжается глобализация экономических отношений и одним из важнейших условий быстрого и качественного экономического развития страны является ее успешная интеграция в международную торговлю. Одним из важнейших факторов развития внешней торговли являются региональная интеграция и международные торговые соглашения. В мире продолжают развиваться и появляться новые торговые и интеграционные объединения, в том числе на постсоветском пространстве. С 01 июля 2016 г. вступило в полную силу Соглашение об Ассоциации Республики Молдова с Европейским союзом (ЕС), которое в том числе предусматривает создание углубленной и всеобъемлющей зоны свободной торговли. С 01 января 2016 г. также началось временное применение зоны свободной торговли между Украиной и ЕС. При этом данные страны являются экономическими партнерами России, а также членами Содружества Независимых Государств (СНГ) и существующей в рамках СНГ зоны свободной торговли. Россия в свою очередь является частью наиболее развитого интеграционного объединения на постсоветском пространстве – Евразийского экономического союза (ЕАЭС), который имеет перспективы для дальнейшего расширения. ЕАЭС концентрируется не только на постсоветском пространстве, но и стремится расширять свои возможности путем заключения альянсов со странами дальнего зарубежья. В мае 2015 г. было подписано соглашение о свободной торговле между ЕАЭС и Вьетнамом, и с 5 октября 2016 г. оно вступило в полную силу. В перспективе возможны соглашения и с дру-

гими странами, в том числе с другими членами Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в первую очередь Сингапуром, Индонезией и Таиландом. Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) взаимодействует в формате меморандумов с правительствами Монголии, Чили, Перу, Камбоджи и Сингапура [3; 5; 6; 7; 8].

В связи с вышесказанным представляется актуальным и интересным выполнить ретроспективный анализ на основе статистики, характеризующей внешнюю торговлю России, и построить модель внешней торговли РФ на основе гравитационной модели с применением переменных, позволяющих оценить участие России в системе международной торговли и ее взаимодействие с различными интеграционными объединениями.

Гравитационную модель часто используют для оценки эффектов на международную торговлю от интеграционных объединений или многосторонних торговых соглашений [11; 12]. Методология гравитационной модели, ее особенности и возможности использования для анализа внешней торговли России подробно рассматриваются в работе Н. А. Чернова [9]. Убедившись в работоспособности гравитационной модели, используем разработанную в данной статье модель, включив в нее дополнительные фиктивные переменные, отражающие группы стран, входящие в различные торговые или интеграционные объединения, с которыми торгует Россия:

$$\ln(\text{TRADE}_{ti}) = \alpha + \beta \ln(\text{GDPRus}_t) + \gamma \ln(\text{GDPPartner}_{ti}) + \Delta \ln(\text{DIST}_i) + \varepsilon_1 \text{BORDER}_i + \varepsilon_2 \text{OCEAN}_i + \varepsilon_3 \text{CIS}_i + \varepsilon_4 \text{USSR}_i + \varepsilon_5 \text{EACU}_i + \varepsilon_6 \text{EU}_i + \varepsilon_7 \text{ASEAN}_i + \varepsilon_8 \text{WTO}_i, \quad (1)$$

где CIS_i – фиктивная переменная, равная «1», если страна i является членом СНГ, и «0» в противном случае; USSR_i – фиктивная переменная, равная «1», если страна i ранее являлась частью СССР, и «0» в противном случае; EACU_i – фиктивная переменная, равная «1», если страна i являлась членом Таможенного союза (ТС), и «0» в противном случае; EU_i – фиктивная переменная, равная «1», если страна i является членом ЕС, и «0» в противном случае; ASEAN_i – фиктивная переменная, равная «1», если страна i является членом АСЕАН, и «0» в противном случае; WTO_i – фиктивная переменная, равная «1», если страна i является членом ВТО, и «0» в противном случае.

К странам СНГ в данном исследовании относятся: Армения, Азербайджан, Беларусь, Киргизия, Казахстан, Молдавия, Россия, Таджикистан, Украина и Узбекистан. Другие страны не учитываются в данном исследовании как страны-члены СНГ несмотря на то, что это неполный список стран когда-либо являвшихся членами СНГ. Грузия официально перестала быть участницей Содружества Независимых Государств 18 августа 2009 года. Украина и Туркменистан не подписали Устав Содружества и де-юре не являются государствами-членами СНГ, но являются государствами-учредителями и государствами-участниками Содружества. Туркменистан 26 августа 2005 г. заявил, что будет участвовать в Содружестве в качестве «ассоциированного члена». К странам Таможенного союза (ТС) в данном исследовании относятся только Беларусь, Казахстан и Россия, которые являются членами союза с 2010 г. Армения и Киргизия, которые присоединились к союзу в 2014–2015 гг., не учитываются как члены союза, так как большую часть исследуемого периода с 2004 по 2015 гг. таковыми не являлись. К странам ЕС в данном исследовании относятся страны, которые стали членами союза до 2013 гг. Хорватия, которая стала 28-ым членом ЕС в 2013 г., в данном исследовании не относится к странам ЕС, так как большую часть исследуемого периода она таковой не являлась. К странам Всемирной торговой организации (ВТО) в данном исследовании относятся страны, которые стали членами организации до 2004 г., т.е. до начала исследуемого периода [1; 4; 10; 13].

Стоит отметить, что участие стран в интеграционных объединениях и торговых соглашениях может иметь различный характер, так как страны присоединяются к ним, как правило, на дифференцированных условиях. Различия могут наблюдаться для разных отраслей экономики, которые огова-

риваются при вступлении, в том числе полные изъятия определенных товаров из режимов свободной торговли. Также не всегда возможно учесть точную дату присоединения стран, так как дата присоединения де-юре не всегда соответствует дате присоединения де-факто. Неявное присоединение может опережать формальную дату, либо отставать от нее, так как приведение торгового законодательства в соответствие со всеми требованиями и правилами может потребовать переходного периода, который занимает определенное время. В связи с этим возникает сложность в определении степени вовлеченности страны в интеграционное объединение и торговое соглашение и фактической даты присоединения.

Результаты расчетов приведены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Расчет гравитационной модели экспорта России

Переменная	Значение коэффициента при переменной					
	Объем экспорта ≥ 100 тыс. долл.					
	2004– 2015 гг.	2004– 2009 гг.	2010– 2015 гг.	2004– 2007 гг.	2008– 2011 гг.	2012– 2015 гг.
$\ln(GDPRus)$	0,13 (0,09)	0,10 (0,16)	0,51 (0,27)	0,02 (0,22)	0,99 (0,37)	0,45 (0,29)
$\ln(GDPPartner)$	0,92 (0,02)	0,89 (0,03)	0,95 (0,03)	0,87 (0,03)	0,92 (0,04)	0,97 (0,03)
$\ln(DIST)$	-1,12 (0,08)	-1,13 (0,12)	-1,11 (0,11)	-1,08 (0,14)	-1,17 (0,15)	-1,11 (0,13)
<i>BORDER</i>	0,61 (0,18)	0,68 (0,26)	0,54 (0,26)	0,80 (0,31)	0,54 (0,34)	0,51 (0,30)
<i>OCEAN</i>	0,50 (0,11)	0,35 (0,16)	0,63 (0,14)	0,09 (0,20)	0,80 (0,19)	0,52 (0,17)
<i>CIS</i>	1,67 (0,30)	1,89 (0,43)	1,43 (0,42)	1,76 (0,51)	1,91 (0,55)	1,27 (0,49)
<i>USSR</i>	1,25 (0,26)	0,97 (0,37)	1,52 (0,36)	0,86 (0,44)	1,22 (0,48)	1,65 (0,43)
<i>EACU</i>	-0,09 (0,40)	-0,22 (0,57)	0,02 (0,55)	-0,28 (0,68)	0,00 (0,73)	-0,02 (0,65)
<i>EU</i>	0,96 (0,14)	1,18 (0,20)	0,74 (0,20)	1,35 (0,24)	0,88 (0,26)	0,65 (0,23)
<i>ASEAN</i>	0,61 (0,17)	0,53 (0,25)	0,66 (0,23)	0,57 (0,30)	0,56 (0,31)	0,64 (0,27)
<i>WTO</i>	-0,29 (0,11)	-0,52 (0,15)	-0,06 (0,15)	-0,63 (0,18)	-0,31 (0,19)	0,09 (0,18)
Число наблюдений (объем выборки)	1860	916	944	604	623	633
Коэффициент детерминации, R^2	0,73	0,73	0,74	0,74	0,72	0,76
F-статистика	460	222	239	152	141	175
Средняя погрешность модели	7 %	7 %	7 %	7 %	8 %	7 %
Медианная погрешность модели	5 %	5 %	5 %	5 %	6 %	5 %

Примечание: в скобках указаны стандартные ошибки. Полужирным шрифтом 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.

Таблица 2

Расчет гравитационной модели импорта России

Переменная	Значение коэффициента при переменной					
	Объем импорта ≥ 100 тыс. долл.					
	2004 – 2015 гг.	2004 – 2009 гг.	2010 – 2015 гг.	2004 – 2007 гг.	2008 – 2011 гг.	2012 – 2015 гг.
$\ln(GDP_{Rus})$	0,27 (0,10)	0,50 (0,15)	0,42 (0,30)	0,71 (0,21)	0,54 (0,38)	0,44 (0,33)
$\ln(GDP_{Partner})$	1,01 (0,02)	0,96 (0,03)	1,06 (0,03)	0,93 (0,04)	1,02 (0,04)	1,09 (0,04)
$\ln(DIST)$	-0,48 (0,08)	-0,38 (0,11)	-0,57 (0,12)	-0,32 (0,13)	-0,51 (0,15)	-0,60 (0,14)
<i>BORDER</i>	0,88 (0,19)	0,99 (0,25)	0,76 (0,28)	1,03 (0,30)	0,87 (0,34)	0,70 (0,33)
<i>OCEAN</i>	-0,50 (0,11)	-0,55 (0,15)	-0,46 (0,16)	-0,50 (0,18)	-0,52 (0,19)	-0,48 (0,19)
<i>CIS</i>	2,31 (0,30)	2,67 (0,41)	1,95 (0,45)	2,67 (0,48)	2,55 (0,55)	1,71 (0,54)
<i>USSR</i>	0,85 (0,26)	0,87 (0,35)	0,83 (0,39)	1,05 (0,42)	0,66 (0,47)	0,86 (0,46)
<i>EACU</i>	0,54 (0,40)	0,43 (0,54)	0,64 (0,59)	0,54 (0,64)	0,33 (0,73)	0,75 (0,71)
<i>EU</i>	1,18 (0,14)	1,15 (0,19)	1,23 (0,21)	1,16 (0,23)	1,21 (0,26)	1,19 (0,25)
<i>ASEAN</i>	1,35 (0,17)	1,30 (0,24)	1,39 (0,25)	1,21 (0,28)	1,49 (0,32)	1,34 (0,30)
<i>WTO</i>	1,07 (0,11)	1,19 (0,15)	0,95 (0,17)	1,25 (0,18)	1,06 (0,20)	0,91 (0,20)
Число наблюдений (объем выборки)	1770	869	901	576	599	595
Коэффициент детерминации, R^2	0,73	0,74	0,72	0,75	0,72	0,73
F-статистика	430	222	211	153	135	146
Средняя погрешность модели	7 %	7 %	8 %	7 %	8 %	7 %
Медианная погрешность модели	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %

Из результатов расчета модели видно, что с введением дополнительных фиктивных переменных, характеризующих группы стран, с которыми Россия ведет внешнюю торговлю, точность модели по сравнению с исходной выросла в среднем на 1 %. Все коэффициенты при введенных фиктивных переменных, за исключением переменной *EACU*, оказались статистически значимыми на исследуемом

периоде, что говорит об эмпирически доказанной зависимости между данными переменными и объемом российских внешнеторговых потоков. Статистическая незначимость коэффициента при переменной, характеризующей страны Таможенного союза, означает, что эмпирически не выявлены какие-либо характерные отличия внешней торговли России с данной группой стран. Это возможно, если внешняя торговля России с данными странами не отличается от торговли с остальными странами или другими группами стран, членами которых они также являются (USSR и CIS), либо характер торговли внутри данной группы неоднороден и отличается от страны к стране, поэтому нет общей характерной особенности всей группы. Математическое ожидание коэффициента при переменной *EACU* при расчете экспорта близко к нулю, а при расчете импорта – значительно отличается от нуля в положительную сторону, но из-за величины стандартной ошибки не выполняется *t*-критерий Стьюдента. Учитывая это, можно утверждать, что экспорт из России в страны Таможенного союза не имеет значительных отличий от экспорта в другие страны, являющиеся бывшими членами СССР или страны-члены СНГ, а российский импорт из данных стран имеет значительную неоднородность внутри данной группы, что и приводит к тому, что коэффициент является статистически незначимым.

Все статистически значимые коэффициенты, за исключением коэффициента при переменной *WTO* в модели российского экспорта, по результатам расчетов оказались положительными. Это означает, что с указанными группами стран Россия ведет более интенсивную внешнюю торговлю, чем с другими странами при равенстве других факторов, таких как валовой внутренний продукт (ВВП) торгового партнера и расстояние между странами. Отрицательное значение коэффициента при переменной, характеризующей членство торгового партнера в ВТО, в модели экспорта означает, что экспорт в эти страны характеризуется меньшими объемами, чем в другие страны при прочих равных. Однако если рассмотреть данный коэффициент в динамике, то можно увидеть, что отрицательное значение он имеет только в начале исследуемого периода, а далее он становится статистически незначимым, что говорит о том, что отрицательный эффект в торговле с этими странами исчезает. Исчезновение негативного эффекта может быть связано с успешным процессом переговоров по вступлению России в ВТО и ее присоединение к данной организации в 2012 г. При этом в модели импорта данная переменная имеет положительное значение и является статистически значимой, но ее величина в динамике уменьшается, указывая на сокращение импортных потоков из данной группы стран при прочих равных. Данный результат является достаточно неожиданным, поскольку при вступлении России в ВТО существовали опасения, что данный шаг откроет ее рынок для других членов организации и импортные потоки значительно увеличатся, а вот экспортные потоки могут и не улучшиться. Данные опасения были в первую очередь построены на опыте присоединения к ВТО других постсоветских стран, например Украины, которая присоединилась к ВТО раньше России, и для которой после присоединения было характерно увеличение импорта из других стран ВТО, но при этом положительных эффектов на экспорт не наблюдалось. Россия же показывает противоположный результат, демонстрируя после присоединения снятие негативного фактора в экспортных потоках в страны ВТО и снижение значимости импортных потоков из данных стран, что является достаточно хорошим результатом. Конечно, делать окончательные выводы об итогах присоединения России к ВТО пока преждевременно, так как еще не закончился переходный период вступления [2].

Также интересным представляется уменьшение на исследуемом периоде значения коэффициента при переменной *CIS* как при расчете экспорта, так и при расчете импорта. При этом коэффициент при переменной *USSR* ведет себя разнонаправлено: при расчете импорта он также как и коэффициент при переменной *CIS* уменьшается, а при расчете экспорта наоборот увеличивается. Можно утверждать, что российский импорт из постсоветского пространства становится менее значимым для России, в то время как экспорт продолжает отличаться наибольшей интенсивностью по сравнению с

другими странами при прочих равных, а изменения касаются в большей степени перераспределения между двумя группами стран, CIS и USSR, которые в значительной степени пересекаются.

Коэффициент при переменной, характеризующей экспорт в страны EU, значительно уменьшается на исследуемом периоде, в то время как коэффициент при переменной, характеризующей экспорт в страны ASEAN, пусть и незначительно, но увеличивается. Коэффициенты при переменных, характеризующих импорт из стран EU и ASEAN, меняются незначительно, но в целом увеличиваются.

Результаты расчета модели экспорта России на всем исследуемом периоде с учетом дополнительных фиктивных переменных без учета торговли минеральным топливом, нефтью и продуктами их перегонки, а также битуминозными веществами и минеральными восками с объемами экспорта более 100 тыс. долл. представлены в таблице 3.

Таблица 3

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

Переменная	Значение коэффициента при переменной	
	Объем торговли ≥ 100 тыс. долл., 2004–2015 гг.	
	Общий экспорт	без минерального топлива, нефти и нефтепродуктов
$\ln(GDPRus)$	0,13 (0,09)	-0,14 (0,09)
$\ln(GDPPartner)$	0,92 (0,02)	0,91 (0,02)
$\ln(DIST)$	-1,12 (0,08)	-1,12 (0,07)
<i>BORDER</i>	0,61 (0,18)	0,37 (0,17)
<i>OCEAN</i>	0,50 (0,11)	0,22 (0,10)
<i>CIS</i>	1,67 (0,30)	1,35 (0,28)
<i>USSR</i>	1,25 (0,26)	1,49 (0,24)
<i>EACU</i>	-0,09 (0,40)	0,07 (0,37)
<i>EU</i>	0,96 (0,14)	0,18 (0,13)
<i>ASEAN</i>	0,61 (0,17)	0,41 (0,16)
<i>WTO</i>	-0,29 (0,11)	-0,33 (0,10)
Число наблюдений (объем выборки)	1860	1853
Коэффициент детерминации, R^2	0,73	0,73
F-статистика	460	450
Средняя погрешность модели	7 %	7 %
Медианная погрешность модели	5 %	5 %

Самым значимым изменением при расчете экспорта без учета торговли минеральным топливом, нефтью и нефтепродуктами по сравнению с общим экспортом является изменение значения коэффициента при переменной, характеризующей экспорт в страны ЕС, который в таком случае оказывается статистически незначимым. Это означает, что нет эмпирически выявленных каких-либо характерных отличий экспорта России в данную группу стран, и Россия экспортирует в страны ЕС товары за вычетом минерального топлива, нефти и нефтепродуктов также как и в другие страны. Учитывая, что при расчете модели общего экспорта коэффициент при переменной *EU* был статистически значимым, можно утверждать, что основным товаром, который Россия экспортирует в ЕС в большем объеме чем в другие страны при прочих равных, является минеральное топливо, нефть и нефтепродукты.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что за исследуемый период происходят значительные изменения во внешней торговле РФ с изучаемыми группами стран, в том числе на постсоветском пространстве, где Россия имеет сильные экономические позиции. При этом эмпирическое исследование не дает доказательств каких-либо значительных отличий во внешней торговле России со странами Таможенного союза по сравнению с торговлей с другими бывшими членами СССР или членами СНГ. Внешняя торговля с бывшими республиками СССР и странами-членами СНГ остается крайне важной для России и характеризуется крайне высокой интенсивностью по сравнению с торговлей с другими странами. Это объясняется сильными торговыми связями и высоким уровнем кооперации между этими странами в силу исторического фактора, но также показывает высокий уровень «континентальности» России и других бывших республик СССР [3].

С помощью модели выявлена положительная динамика экспорта в страны ВТО, членом которой России стала не так давно, где в начале исследуемого периода наблюдался отрицательный эффект, который к концу периода сошел на ноль. Также удалось установить, что российский экспорт в страны ЕС отличается положительным эффектом только с учетом торговли минеральным топливом, нефтью и нефтепродуктами, и при этом положительный эффект на исследуемом периоде сокращается, что возможно связано с уменьшением мировой цены на данные товары. При этом несмотря на осложнившуюся геополитическую ситуацию, характер импорта из стран ЕС за весь исследуемый период практически не изменился. Для более успешной внешнеторговой деятельности, в том числе со странами ЕС, России необходима большая диверсификация производимых и продаваемых на внешних рынках товаров, отличающихся более высокой добавленной стоимостью и научно-технической составляющей. У России, безусловно, есть потенциал для расширения своей внешней торговли, который обеспечивается уровнем образования и подготовки кадров, концентрацией и развитостью промышленной инфраструктуры и наличием всех основных типов сырья для производства.

Библиографический список

1. История развития евразийской интеграции [Электронный ресурс] // Сайт Евразийской Экономической Комиссии. – Режим доступа : <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/20-12-2015-inf.aspx/> (дата обращения : 09.04.2017).
2. 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.
3. 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.
4. О содружестве Независимых Государств [Электронный ресурс] // Официальный сайт Исполнительного Комитета СНГ. – Режим доступа : <http://cis.minsk.by/page.php?id=174/> (дата обращения : 09.04.2017).
5. Прогноз основных тенденций развития экономик стран постсоветского пространства – основных торговых партнеров России, вызовы, угрозы и перспективы : отчет о научно-исследовательской работе / Некоммерческая организация Фонд экономических исследований «Центр развития». – М., 2007. – 266 с.

6. Соглашение о зоне свободной торговли Украины и ЕС вступило в силу [Электронный ресурс] // РИА Новости Украина. – Режим доступа : <http://rian.com.ua/economy/20160101/1002956598.html/> (дата обращения : 09.04.2017).
7. Соглашение об Ассоциации между Украиной с Европейским Союзом [Электронный ресурс] // Сайт Представительства Европейского Союза в Украине. – Режим доступа : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_150981.pdf/ (дата обращения : 09.04.2017).
8. Соглашение об Ассоциации Республики Молдова с ЕС [Электронный ресурс] // Сайт Правительства Республики Молдова. – Режим доступа : http://www.gov.md/europa/sites/default/files/_____.pdf/ (дата обращения : 09.04.2017).
9. Чернов, Н. А. Внешняя торговля России : гравитационный подход / Н. А. Чернов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2017. – № 4. – С. 79–84.
10. Members and Observers [Electronic resource] // World Trade Organization. – Mode of access : https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm/ (accessed date : 09.04.2017).
11. Paas, T. European trade integration in the Baltic Sea Region – A gravity model based analysis / T. Paas, E. Tafenau // HWWA Discussion Paper 331. – 2005. – 22 p.
12. Rose, A. K. Do We Really Know that the WTO Increases Trade? / A. K. Rose // The American Economic Review. – 2004. – Vol. 94. – № 1. – Pp. 98–104.
13. The 28 member countries of the EU [Electronic resource] // European Union. – Mode of access : https://europa.eu/european-union/about-eu/countries_en#tab-0-1/ (accessed date : 09.04.2017).

УДК 338

А.С. Чистова

Г.А. Адамова

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ОКТЯБРЬСКОЙ ДИРЕКЦИИ ПАССАЖИРСКИХ ОБУСТРОЙСТВ ФИЛИАЛА «РЖД»

Аннотация. Данная статья посвящена проблеме бюджетирования в Октябрьской дирекции пассажирских обустройств (ОДПО) «Российских железных дорог» РЖД. Актуальность проведенного анализа заключается в выявлении базовых положений бюджетирования корпорации и недостатков в текущей системе бюджетирования ОДПО РЖД. Согласно проведенному исследованию были предложены рекомендации по устранению недостатков в текущей системе бюджетирования корпорации. Особое внимание в статье уделено проблемам избытка информации (преобладания информационных потоков) и «бюджетного зазора». Авторы считают, что наиболее значимыми могут стать рекомендации по вводу автоматизированной системы управления для параллельной организации и непрерывному мониторингу как за финансовым учетом, так и бюджетным процессом.

Ключевые слова: бюджетирование, структура бюджета, бюджетная система РЖД, Российские Железные Дороги.

Anastasiya Chistova

Guylnara Adamova

SPECIFICS OF BUDGETING IN OCTOBER DIRECTION OF PASSENGER ARRANGEMENT' BRANCH OF RZD

Annotation. This article highlights the problem of budgeting in October Direction of passenger arrangement (ODPA) of Russian railways RZD. The relevance of this research considers basic budgeting specifics in corporation and shortcomings in the current budgeting system of ODPA. Given analysis presents recommendations to address shortcomings in the current corporate budgeting system. Moreover, there are some important deficiencies such as information flows and the predominance of «fiscal gap». Generally, authors believe that most important recommendations are connected with automatic control system lead-in for parallel organization and continuous monitoring of both financial accounting and budgeting process.

Keywords: budgeting, budget structure, budget system of RZD, Russian Railways.

Организация бюджетирования охватывает как компанию в целом, так и отдельные подразделения, отвечающие за решение задач по организации финансово-экономической и производственной деятельности. Бюджеты выступают базисной основой контрольных систем организации, повсеместно применяясь для учета нормативных расходов. Организация бюджетного планирования, таким образом, позволяет эффективно управлять расходами и достигать запланированного экономического результата. Более того, корпорация как монополист своего рыночного сегмента формирует существенную часть государственных доходов, так и является государственным реципиентом, особенно по инфраструктурным проектам. Исследователи оценивают деятельность корпорации с «большим мультипликативным эффектом» ввиду постоянной поддержки государства (гарантии, заказы) и меньшей прибыли, чем долги корпорации. При этом грузовые железнодорожные перевозки характеризуются самым большим грузооборотом среди всех видов перевозок. Это доказывает актуальность рассматриваемой темы. Целью проводимого исследования является изучение проблем формирования бюджетов на предприятии-филиале Российских железных дорог (ПАО РЖД), а также формирование предложений по совершенствованию системы бюджетирования [2].

Бюджетирование в Октябрьской дирекции пассажирских обустройств (ОДПО) осуществляется на основании документов, предоставляемых Центральной дирекцией ЦДПО. Основным таким документом является Положение о бюджетировании ЦДПО и приложения к нему. Бюджетирование выполняет роль направляющего и координирующего механизма в деле достижения заданных финансовых результатов. С помощью бюджетов менеджмент компании предопределяет будущие события, выявляет экономические и финансовые риски и снижает вероятность их возникновения, повышает гибкость и эффективность управления в целом [1].

Задачами бюджетирования на предприятия являются: формирование плановых показателей бюджета, распределение финансовой ответственности за исполнение бюджетов, контроль исполнения бюджетов.

Бюджет Дирекции отражает несколько видов финансово-экономической деятельности, которые формируются разными методами. В частности, метод начисления предполагает, что доходы и расходы, независимо от их оплаты денежными средствами, планируются либо на дату перехода прав собственности на товароматериальные ценности, работы и услуг, либо на дату подписания двухстороннего акта о выполненных работах и, оказанных услуг. При данном методе суммы доходов и расходов указываются с налогом на добавленную стоимость (НДС). С другой стороны, кассовый метод применяется при формировании денежных потоков. Он предполагает планирование, исходя из даты и суммы поступления денежных средств. При данном методе суммы доходов и расходов указываются с НДС. Плановые даты расходов и доходов по этим методам отличаются либо на период отсрочки платежей, либо на период предоплаты [2].

Корпорация РЖД может быть представлена в виде совокупности многих подразделений, которые недостаточно успешно взаимодействуют между собой, и которые нуждаются в координированном управлении и планировании для фактического отображения финансово-экономических результатов. Бюджеты принято соотносить между собой по горизонтали и увязывать по вертикали, что характеризуется определенными уровнями управления. Если учитывать специфику видов деятельности и степень организационной и технологической готовности к осуществлению практики бюджетирования РЖД, в ближайшей перспективе приоритетом развития является формирование бюджетов девяти следующих типов: движения денежных потоков, доходов и расходов, финансовый бюджет, по продажам, запасов и покупок, производства, бюджет затрат (операционного типа), инвестиционный и мотивационный бюджет [2].

Для РЖД процесс бюджетирования проводится на каждом уровне управления компанией. Важным моментом работы является внедрение ранее составленных схем бюджетов в протекающий процесс жизнедеятельности корпорации. Важнейшая цель системы управления бюджетными потоками при учете хозяйственных и финансовых ресурсов – увеличение эффективности при их возможном использовании или структурирование будущего компании в оперативном периоде. Чтобы достичь представленной цели, система бюджетирования функционирует для достижения:

- повышения устойчивости финансового плана, равновесия баланса при поступлении финансовых средств для осуществления стратегических задач;
- увеличения эффективности экономического плана путем использования определенных ресурсов различными структурами РЖД;
- достижения оптимальной взаимосвязи интересов отдельных подразделений и всей компании;
- составления прогнозов, осуществления анализа и вынесения оценок по сценариям развития при изменении финансового состояния отдельно взятых структурных единиц и дочерних предприятий; это необходимо для своевременного принятия необходимых оперативных решений в управленческой сфере;

- проведения непрерывного мониторинга в отношении финансовой деятельности различных видов хозяйственной деятельности;
- создания базы нового информационного типа с целью продолжения перестройки организации на качественном структурном уровне, при этом необходимо определить эффективность программ по хозяйственно-экономической координации [3].

Таким образом, вышеописанные задачи имеют как стратегическую значимость, так и практическую. Высокие затраты, необходимые для их реализации, позволят экономить компании в будущем значительный объем материальных и финансовых ресурсов. Поэтому бюджетирование РЖД направлено в первую очередь на оптимизацию затрат: распределение материальных и финансовых ресурсов между структурными подразделениями. Существующая система управления затратами в Дирекции является копированием зарубежной практики, которая плохо согласуется с российской экономической ситуацией [5].

Препятствия в организации бюджетирования РЖД появляются, как правило, на исходном этапе. Главной считается осложнение участия менеджеров неодинаковых уровней в разработке бюджетов. Привлечение к процедуре бюджетирования огромного числа работников на различных уровнях системы приветствуется с точки зрения мотивации, так как понятно, что индивид лучше исполняет задачу, в выработке которой принял участие лично. При этом за исполнением конкретного бюджета отвечает управляющий подходящего подразделения. Предоставленная проблема присуща почти всем крупным компаниям, имеющим разделение на структурные отделения – комплексы и службы как в РЖД.

Существующей в РЖД системе бюджетирования присуща проблема преобладания (избытка) информационных потоков (ИП). ИП нужны для движения информации, предоставленной в структурированном виде, в конкретной сфере, на предназначенном носителе, через назначенные каналы. ИП в логистической системе или между логистической системой и внешним миром нужны для управления и постоянного мониторинга за логистическими операциями, а также для обслуживания. Расхождения и продолжительность операций согласования при утверждении бюджета считаются значимыми недостатками бюджетирования. Два вида бюджетирования – «сверху вниз» и «снизу вверх» – влияют на преобладание ИП. В системах бюджетирования первого типа плюсом считается втянутость в ход бюджетирования управляющих низшего уровня. При этом, вовлечение в ход планирования линейных управляющих с ограниченными возможностями и диапазоном ответственности приводит к пренебрежению ими интересами организации. Немаловажным недочетом системы бюджетирования «снизу вверх» считается потребность продолжительного согласования бюджетов разных структурных единиц организации. Обилие времени и сил расходуется как на устранение бюджетного зазора, так и на формирование признаков различных подразделений [4].

Часто менеджеры, участвующие в разработке бюджетов собственных подразделений, за исполнение которых они станут нести ответственность, преднамеренно допускают при составлении бюджетов некий «люфт», проявляющийся в завышении своих затрат и занижении плановой производительности. Это расхождение бюджета можно именовать типичным «бюджетным зазором», который дает возможность менеджерам исполнить бюджет даже в случае его дальнейшей значимой корректировки на более высоких уровнях управления. В системе бюджетирования РЖД также присущи недочеты эффекта бюджетного зазора и порождены они тем же условием – желанием управляющих отдельных структурных подразделений застраховать себя от невыполнения нормативных бюджетных показателей. Кроме этого, интересы различных участников бюджетного процесса бывают разнообразны, часто – полярны. Именно для того, чтобы уклониться от этого, системы бюджетирования традиционно организуются в варианте вертикальных информационных потоков, без согласования информации конкретно между подразделениями, т.е. без обмена данными по горизонтальным

координационным связям. Недочет подобного рода не очень ярко выражен в системе бюджетирования РЖД, благодаря разработке довольно эффективного регламента.

Для успешного решения вышеуказанных проблем необходимо разработать комплекс рекомендательных мер по совершенствованию бюджетирования на предприятии ОДПО филиала РЖД. Ключевым моментом на этапе разработки бюджета является определение допустимых границ отклонений показателей как в общем виде, так и детализированных по статьям бюджета. Более того, исполнение нормативно-целевых бюджетов затрат (НЦБЗ) является важным обстоятельством введения процессного подхода к управлению расходами, в частности, в период реструктуризации [5].

В среднесрочной и долгосрочной перспективе одним из ключевых направлений развития РЖД установлена оптимизация расходной базы на основе бизнес-процессов и приобретение за счет этого конкурентных возможностей для будущего формирования Компании. Впрочем, при формировании величины издержек Компания ограничена многочисленными условиями. Максимальная величина расходов в целом по Компании определяется на базе характеристик бюджета производства (в первую очередь, роста объемов перевозок) с учетом индексации тарифов, стагнации экономики, доли зависящих издержек периода и остальных характеристик. Этот подход определен Методикой расчета объема экономически обоснованных издержек и нормативной прибыли, учитываемых при создании экономически обоснованного индекса к функционирующему уровню тарифов, сборов и платы на фрахтовые железнодорожные перевозки. Зависимость бюджета издержек от бюджета производства определена связью трудовых, материальных и, как следствие, финансовых расходов от объема производства. Целевые характеристики издержек по филиалам создаются, исходя из обстоятельств и ограничений внешней и внутренней среды [5].

В качестве основания для оптимизации расходов бюджета выступают государственная поддержка, а также государственно-частная поддержка (ГЧП). Концепция оптимизации распределения рисков также является особо значимой, поскольку государство достаточно консервативно в вопросах управления рисками, альтернативные подходы возможны со стороны ГЧП, однако частные инвесторы требуют перераспределения государственных гарантий. Самыми сложными для управления являются риски спроса и тарифы, изменения процентных ставок и обменных курсов, рефинансирования [1].

Еще одной проблемой в структуре бюджетирования ОДПО является проблема перемещающихся центров ответственности между менеджерами всех уровней. При распределении первоначальной ответственности, возникает ситуация, когда менеджеры вышестоящих уровней пытаются переложить часть ответственности на нижестоящих. Сложная ситуация в рамках этапа контроллинга и мотивации возникает тогда, когда ответственность за формирование определенных показателей, а также учет отклонений по ним, лежит сразу на нескольких менеджерах. Поэтому в рамках ОДПО филиала РЖД существует серьезная проблема так же распределения степеней ответственности между управленческими уровнями. Модернизация системы управления и подчинения в компании привела к тому, что в равной степени за выполнение одних и тех же показателей отвечают различные подразделения. Этот факт серьезно влияет на мотивационную и контрольную части бюджетного процесса, как говорилось ранее. Существование вышеуказанных проблем свидетельствует о том, что на этапе внедрения бюджетирования были допущены существенные ошибки в формировании центров ответственности и структуры бюджетирования в целом. В рамках всего предприятия в целом имеет смысл разработка методики, определяющей степень ответственности по совокупности факторов, относящихся к конкретному структурному подразделению [3].

Система оценки степени ответственности по конкретным внешним или внутренним параметрам так же позволит более грамотно распределить роли составителей отдельных статей бюджета. Для более детальной и точной разработки плановых показателей не будет лишней возможность прогнози-

ровать как периодические колебания в конкретном показателе, так и случайные, возможно исходя их опыта, или идеального знания механизма формирования показателя. Такая система, безусловно, будет иметь свои недостатки, однако, при формировании контрольных пунктов, например, по соответствующим отделам структурных подразделений серьезных негативных последствий можно избежать [5].

Внедрение системы оценки степени ответственности по параметрам сопряжено с рядом трудностей, для решения которых могут потребоваться значительные трудовые ресурсы. Проблему нехватки трудовых ресурсов для разработки и реализации конкретных мероприятий по совершенствованию системы бюджетирования можно решить путем сотрудничества с учебными заведениями, предоставления информации о вакантных должностях, а также предоставления студентам мест для прохождения практики. Привлечение кадров, которые на сегодняшний день успешно выпускает огромное количество вузов страны, если и не решит проблему полностью, то в значительной мере будет способствовать реализации этого проекта.

Для создания оценки параметров бюджетных статей может использоваться зарубежная автоматизированная программа бюджетирования. На сегодняшний день отечественные программы не предусматривают достаточного числа инструментов для проведения комплексного мониторинга всех статей бюджета, а также их моделирования. Для этих целей используются сторонние приложения, но происходит это крайне редко.

Программное и техническое обеспечение бюджетного процесса на предприятии ДПО филиала РЖД находится на достаточно высоком уровне, однако, не все сотрудники используют потенциал программного обеспечения. Сегодня это является проблемой подавляющего большинства крупных организаций: сотрудники не имеют достаточного количества навыков для того, чтобы оптимизировать свою работу с компьютерными программами. Речь идет не только специалистах «старой школы», но даже о новом «компьютеризированном» поколении. Постоянное совершенствование программного обеспечения любого хозяйственного или бюджетного процесса требует непрерывного развития навыков и знаний со стороны пользователей. Обладать технологией бесполезно, если нет возможности или навыков, чтобы ее использовать.

Успешное бюджетирование базируется на грамотной организации и ведении управленческого учета, поскольку данные, которые аккумулирует и анализирует управленческий учет, ложатся в основу каждого этапа бюджетного процесса. Без них невозможно составление бюджета, его исполнение, а также проведение текущего и заключительного контроллинга исполнения бюджета. Программное и техническое обеспечение бюджетного процесса на предприятии смогло бы существенно повысить эффективность управленческого учета. На предприятии ОДПО управленческий учет ведется на постоянной основе, однако, особенность протекания хозяйственных процессов, предполагает особые методики ведения учета по отдельным направлениям. Иногда плановые и фактические данные могут быть просто несопоставимы, из-за того что их получение происходило с применением различных несогласованных методов. Несогласованность методов оценки разных подразделений и направлений деятельности отягощает проблему избытка информационных потоков. Для этого проводятся корректировки, при которых, безусловно, теряются важные характеристики. Для того чтобы решить вышеназванную проблему, необходимо регулярно гармонизировать бюджетный процесс и управленческий учет. Это должно происходить за счет синхронного совершенствования методов как управленческого учета, так и бюджетного процесса. Кроме того, еще одной информационной проблемой можно назвать искажение фактических данных. Причины искажения могут быть самыми различными: личная выгода, расчетная ошибка. В целях исключения подобного рода искажений необходимо усилить контроль не только за выполнением бюджета, но и за формированием фактических значений и ведением внутреннего учета, особенно по статьям расходов [3].

Для того чтобы реализовать все рекомендации по совершенствованию системы бюджетирования, необходимы квалифицированные кадры, которые будут заниматься разработкой и реализацией мер по совершенствованию бюджетного процесса. Более того, серьезному кадровому вызову подвержены и исполнительные структурные подразделения, поэтому необходимо минимизировать текучесть кадров и сформировать кадровые резервы. При реформировании кадрового состава на предприятии ОДПО необходимо учитывать, что немаловажным фактором в работе на железнодорожных предприятиях является опыт в этой сфере, понимание специфики. Нельзя при этом отвергать необходимость модернизации, внедрения новых идей и подходов к решению основных производственных задач и достижения стратегических целей. В рамках системы бюджетирования необходимо привлечение новых трудовых ресурсов, которые могут более продуктивно реализовывать свои знания, внедрять идеи, которые могут не только придумать, но и с учетом всех рисков, скорректировать бюджетные лимиты под нужды компании, структурного подразделения или конкретного отдела. Немаловажным является повышение квалификации имеющихся сотрудников. Решить кадровый вопрос во многом поможет сотрудничество как со среднеспециальными, так и с высшими учебными заведениями. Подбор готовых специалистов на базе выпускников высших учебных заведений позволит усовершенствовать кадровый состав административно-управленческого аппарата. Специализированные колледжи и училища позволят подготовить специалистов для выполнения работы, непосредственно связанной с оказанием услуг железнодорожных перевозок.

В процессе изучения исполнения бюджета структурным подразделением ОДПО РЖД были выявлены существенные недостатки, источником которых является неправильная организация бюджетного процесса. Система бюджетирования для предприятия такого масштаба недостаточно разработана и требует внедрения новых методов бюджетирования и технологий. Например, на базе контроллинга исполнения бюджета целесообразно применение методов анализа, связанных не только с бюджетированием, но и с адаптацией методик оценки рисков по факторам, формирующим бюджетные показатели. Недостаточно внимания уделено вопросу квалифицированности кадров: многие сотрудники стремятся просто выполнить план любыми возможными средствами, при этом не предлагая альтернативных путей решения.

Для того чтобы организовать на предприятии ОДПО качественную и продуктивную бюджетную систему необходимо начать с трансформации основных, базовых структур бюджетирования – инфраструктуры и пласта информационных потоков. Затем необходимо приобретение и внедрение автоматизированной системы управления (АСУ). Совершенствование системы управленческого учета, на которое потребуется значительное количество ресурсов, необходимо и должно быть проведено в ближайшее время. Переподготовка и принятие новых квалифицированных специалистов, решение кадрового вопроса в производственных секторах, позволит ОДПО решить многие проблемы.

Первостепенной задачей в совершенствовании системы бюджетирования на ОДПО является стабилизация бюджетного процесса путем составления плана конкретных мероприятий по совершенствованию и модернизации самой системы. На сегодняшний день компания обладает достаточным объемом ресурсов и возможностью для реализации этой цели. Но позже стоит переходить ко введению автоматизированной системы по оптимизации затрат. Капитал для модернизации обязан быть изыскан внутри государства. В России его смогут выдать исключительно госбюджет и крупный бизнес. Если не учитывать, что для модернизации будут существенно ограничены оставшиеся бюджетные затраты, то дополнить бюджет можно будет лишь за счет бизнеса. Поэтому главным источником ресурсов становятся крупные организации, действующие в сырьевом секторе, и инновационно направленные компании, продукция и сервисы которых касаются высокотехнологичных производств. Дефицит инвестиционного бюджета, проявившийся с 2013 г., привел к увеличению долговой нагрузки и потребности в субсидиях [2].

Внедрение процессного подхода в управление затратами даст возможность, во-первых, определить себестоимость элемента бизнес-процесса и глубину детализации. Во-вторых, оценить структуру и динамику затрат производства и его частей, а также обеспечить постоянный мониторинг расходов центров финансовой ответственности. Более того, процессный подход разделяет деятельность на отдельные процессы и позволяет оценить результативность каждого процесса, выявить слабые структуры и своевременно скорректировать их [4].

Железнодорожные перевозки продолжают оставаться перспективной отраслью, а в условиях развития российского рынка монополизированная Компания «Российские железные дороги» имеет безграничный потенциал для своего дальнейшего развития. Сравнительно низкая себестоимость услуг отягощается сложностью обеспечения. Дотации со стороны государства в очень незначительной мере влияют на приток финансовых ресурсов для реализации долгосрочных и прибыльных проектов. На сегодняшний день существует множество трудностей, сопряженных с технологическим развитием не только системы бюджетирования, но и любых хозяйственных процессов, протекающих в компании. Разработка и реализация комплексных мер позволит предприятию оптимизировать бюджетный процесс и, как следствие, оптимизировать и усовершенствовать всю хозяйственную деятельность в целом.

Библиографический список

1. Адамова, Г. А. Бюджетирование как современный инструмент управления компанией / Г. А. Адамова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 4. – С. 5–11.
2. Андреева, О. В. Инвестиционно-финансовая стратегия крупных корпораций в условиях ограниченного роста экономики (на примере ОАО «Российские железные дороги»): монография / О. В. Андреева. – Ростов н/Д.: Фонд инноваций и экономических технологий «Содействие-XXI век», 2013. – С. 176.
3. Карпов, А. Е. Бюджетирование как инструмент управления. Книга 1 / А. Е. Карпов. – М.: Результат и качество, 2015. – С. 220–231.
4. Терешина, Н. П. Бюджетирование на железнодорожном транспорте: учеб. пособ. / Н. П. Терешина, Л. В. Шкурина, Е. Н. Евдокимова [и др.]; под ред. Н. П. Терешиной, Л. В. Шкуриной. – М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2014. – С. 292.
5. Цевелев, А. В. Расширение применения процессного подхода в управлении и повышении эффективности деятельности ОАО «РЖД» / А. В. Цевелев, Ю. А. Борисова // Экономика, предпринимательство и право. – 2016. – № 3. – С. 217–224.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

УДК 338.984

А.В. Иевлев

ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ПРОЦЕССЕ РЕМОНТА ОБОРУДОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В работе представлен авторский подход к организации процесса моделирования ремонта оборудования на предприятиях энергетического комплекса. В основе подхода лежит использование современного аппарата сетевого планирования. Представляется, что подход позволит повысить эффективность использования ограниченных ресурсов предприятий энергетики.

Ключевые слова: оборудование, ремонт, планирование, график, время, сроки работ, энергетика, предприятие.

Artem Ievlev

OPTIMIZATION OF INVESTMENT RESOURCES DURING REPAIR OF POWER ENTERPRISE'S EQUIPMENT

Annotation. The author presents an author's approach to the organization of the process of modeling equipment repair at enterprises of the power complex. The approach is based on the use of a modern network planning tool. It seems that the approach will increase the efficiency of using limited resources of energy companies.

Keywords: equipment, repair, planning, schedule, time, terms of work, energy, enterprise.

Ремонт энергетического оборудования – сложный и трудоемкий процесс. Проблема сложности ремонта состоит не только в высокой степени износа оборудования, но и также в его организации, которая не обеспечивает эффективного использования временных, трудовых и материальных ресурсов. Специфика ремонта энергетического оборудования состоит в следующих характеристиках.

1. Процесс ремонта оборудования динамичен и характеризуется достаточно высоким темпом работ. Динамичность процесса ремонта энергетического оборудования обуславливает постоянно изменяющееся информационное поле, при этом характер информации может быть различным. Это приводит к тому, что спрогнозировать процесс ремонта и расход ресурсов проблематично, т.е. можно сказать о вероятностном характере процесса ремонта.

2. Ремонт энергетического оборудования можно подразделить на:

- ремонт отдельных узлов оборудования;
- ремонт отдельного агрегата оборудования, т.е. ремонт связанных в агрегат узлов;
- ремонт целой энергетической установки, т.е. комплексный ремонт связанных между собой агрегатов.

3. Учитывая социально-экономическую значимость объектов энергетики, а именно: обеспечение жизненно необходимыми ресурсами жилого и коммерческого сектора региона, время ремонта оборудования ограничено некоторым директивным сроком выполнения работ. Важным фактором является сезонность и плановость ремонта. Плановые ремонты, как правило, проводятся в весенне-летний период, внеплановые ремонты – по мере необходимости. Условие скорейшего завершения

работ накладывает дополнительные трудности на организацию ремонта, помимо ограничений в финансовых и трудовых ресурсах, устанавливается временное ограничение. В особенности это относится к крупному энергетическому оборудованию, процесс ремонта которого требует высокой концентрации трудовых ресурсов. Достаточно большое количество рабочих (от 300 чел. до 500 чел.) обуславливает необходимость эффективной организации труда – только высокая производительность может гарантировать выполнение работ в установленный директивный срок.

Плановые ремонты оборудования – один из ключевых аспектов нормального функционирования оборудования, проводятся в соответствии с необходимостью ремонтов узлов (агрегатов) и направлены на предупреждение внеплановых ремонтов в зимний период времени. Исходя из назначения плановых ремонтов, можно сделать соответствующие выводы о свойствах организации данных ремонтов:

- значительное время для выбора исполнителей работ – как следствие, более эффективный отбор контрагентов;
- детерминированный по времени процесс – можно с большой долей вероятности определить начало и окончание работ.

Именно поэтому при плановых ремонтах наиболее целесообразно использовать модель детерминированного сетевого графика [3]. Отобразим на рисунке 1 типовой сетевой график (в порядке возрастания работ).

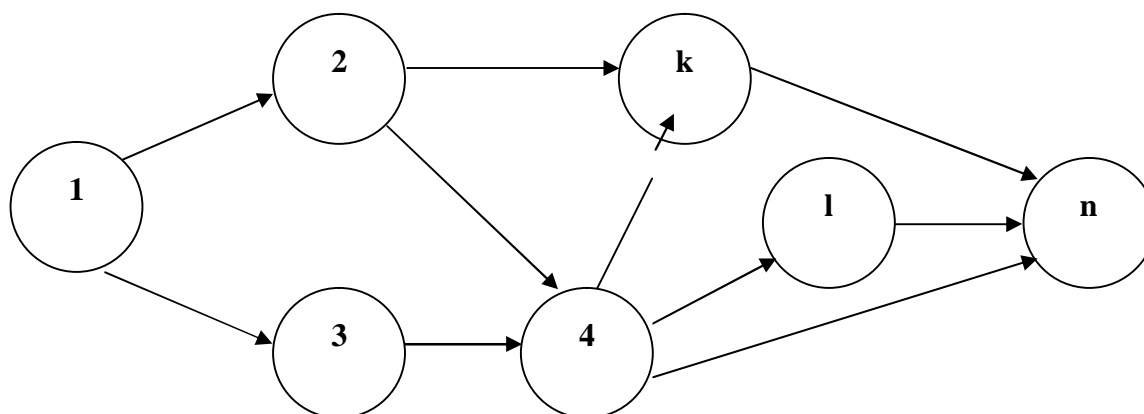


Рис. 1. Пример типового детерминированного сетевого графика

В сетевом планировании важно представлять следующие моменты:

- путь, из точки 1 в точку n – это график выполнения работ от начальной стадии до конечной;
- стадии работ могут выполняться как отдельно, так и совместно;
- каждая работа в плановом ремонте имеет свою себестоимость.

Самый продолжительный путь на сетевом графике – критический путь. Обозначим критический путь выполнения работ как T_{max} . Суммарная стоимость выполнения работ составляет $C^{кр}$.

Оптимизация сетевого графика по критерию времени предполагает повышение интенсивности работ в соответствии с имеющимися резервами времени (см. табл. 1).

Таблица 1

Зависимость стоимости ремонта от времени выполнения

Время выполнения работ по ремонту оборудования	Стоимость выполнения работ по ремонту оборудования
T_{\max}	$C^{\text{кр}}$
$T_{\max-R1}$	$C^{\text{кр}}+C1$
.....
T_{\min}	C^{max}

Функциональная зависимость стоимости выполнения работ от времени выполнения находится методом наименьших квадратов [4]. При этом, наиболее подходящая функция находится на основании: максимума коэффициента детерминации, минимальной ошибки стандартной ошибки аппроксимации.

Имеем функциональную зависимость стоимости выполнения работ от времени при плановом ремонте (1):

$$C = C(T). \quad (1)$$

Учитывая, что количество плановых ремонтов известно, получаем затраты финансовых ресурсов (2):

$$C(\text{планов. ремонты}) = \sum_{i=1}^X C_X(T), \quad (2)$$

где X – количество плановых ремонтов.

Одним из направлений развития предложенной системы планирования может стать применение подходов, предложенных, например, в работах Р. В. Колесова, А. Д. Бурькина [5; 6].

Далее рассмотрим возможности оптимизации расходования средств в процессе организации и осуществления внеплановых ремонтов оборудования энергетических предприятий. Внеплановые ремонты оборудования осуществляются при острой необходимости. Как правило, серьезные поломки оборудования ввиду высокой степени его износа происходят в зимний период. При этом существенно обостряются коммунальные проблемы, например, недостаточное поступление тепла в дома потребителей.

Основное отличие внеплановых ремонтов от плановых – это отсутствие детерминированности процесса ремонта. Энергетическое предприятие не имеет времени для выбора контрагентов. При этом от качества ремонта напрямую зависит отношение населения к коммунальным предприятиям, а в XXI в. именно максимальное удовлетворение человеческих потребностей должно быть на первом месте.

Поскольку модель детерминированного сетевого графика не подходит, для внеплановых ремонтов необходимо использовать вероятностную модель. Ее основное допущение состоит в том, что существует три оценки исполнения работ по времени: оптимистичная (наименьшее время выполнения), реалистичная (ожидаемое среднее время выполнения), пессимистичная (максимальное время выполнения) [2]. Обозначим их соответственно, как a , m и b .

Тогда сроки выполнения работ T_{ij} можно определить по следующей формуле (3):

$$T_{ij} = \frac{a + b + 4m}{6}. \quad (3)$$

Важным также является и нахождение дисперсии сроков выполнения работ (4):

$$\sigma^2 = \left(\frac{b - a}{6}\right)^2. \quad (4)$$

Для процесса организации внеплановых ремонтов возможно решение следующих задач:

- определение вероятности соблюдения директивного срока;
- назначение директивного срока выполнения работ исходя из статистической вероятности выполнения срока.

Зададим вероятность соблюдения установленного срока как $p \in [0; 1]$.

Тогда (см. формулу 5):

$$\Phi(z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_0^z e^{-\frac{t^2}{2}} dt, \quad (5)$$

где $\Phi(p)$ – функция Лапласа, в которой z – верхний предел интегрирования.

Задав таким образом вероятность выполнения внепланового ремонта, можно найти директивный срок выполнения комплекса работ.

$$z = \frac{T_0 - T_{кр}p}{\sigma}, \quad (6)$$

где $T_{кр}$ – математическое ожидание срока выполнения работ (находится как сумма T_{ij}).

Учитывая, что время выполнения для внепланового ремонта – случайный процесс, затраты на выполнение работ также носят случайный характер. Однако они также имеют зависимость от сроков выполнения работ, которая определяется методом наименьших квадратов. Тогда совокупные затраты на проведение ремонтов составляют (7):

$$C(\text{План} + \text{Внеплан}) = \sum_{i=1}^X C_X(T) + \sum_{i=1}^Y C_Y(t). \quad (7)$$

Минимизация затрат на проведение ремонтов является одной из целей предприятия. Поскольку прибыль формируется как разница между выручкой (поступления от реализации энергетических услуг) и затратами, то целевая функция для предприятия выглядит как (8):

$$C(\text{План} + \text{Внеплан}) = \sum_{i=1}^X C_X(T) + \sum_{i=1}^Y C_Y(t) \rightarrow \min. \quad (8)$$

Проиллюстрируем порядок применения на практическом примере приведенной выше методики. Исходные данные, характеризующие деятельность условного энергетического предприятия, представим в таблице 2.

Таблица 2

Исходные данные, характеризующие деятельность условного энергетического предприятия

№ п/п	Показатели	Единицы измерения	Исходные значения
1	Мощность станции	МВт	2400
2	Мощность энергоблока станции	МВт	300
3	Минимальное время выполнения внепланового ремонта	дней	10
4	Максимальное время выполнения внепланового ремонта	дней	18
5	Математическое ожидание времени выполнения внепланового ремонта	дней	13
6	Затраты труда на внеплановый ремонт 1 энергоблока	чел.-дней	260

Результаты проведенных расчетов с использованием методического аппарата оптимизации инвестиционных ресурсов в процессе ремонта энергетического оборудования обобщим в таблице 3 [7].

Таблица 3

Исходные данные, характеризующие деятельность условного энергетического предприятия

№ п/п	Показатели	Единицы измерения	Используемая формула	Рассчитанные значения
1	Вероятное время выполнения (по системе 2 оценок)	дней	$T_{ij} = \frac{3a + 2b}{5}$	13,2
2	Вероятное время выполнения (по системе 3 оценок)	дней	$T_{ij} = \frac{a + b + 4m}{6}$	13,33
3	Дисперсия	дней ²	$\sigma^2 = \left(\frac{b-a}{6}\right)^2$	1,78
4	Расчет продолжительности по трудозатратам	дней	$T = (1,5 - 0,17 \log Q_{\text{общ}}) * \sqrt{Q_{\text{общ}}}$	18,35

Из полученных в результате расчетов данных можно сделать следующие выводы:

- расчетное время выполнения ремонта энергоблока близко к математическому ожиданию в 13 дней – по системе 2 оценок 13,2 дня, по системе 3 оценок 13,33 дня;
- однако продолжительность по трудозатратам выше – это свидетельствует о том, что человеческие ресурсы расходуются неэффективно, т.е. могут быть оптимизированы.

Таким образом, нами предложен и апробирован подход к организации процесса моделирования ремонта оборудования на предприятиях энергетической отрасли в целях повышения эффективности использования средств, выделяемых на эти цели.

Библиографический список

1. Андриевский, Б. Р. Избранные главы теории автоматического управления / Б. Р. Андриевский, А. Л. Фрадков. – М. : СИНТЕГ, 2015. – 400 с.

2. Браверман, Э. М. Математические модели планирования и управления в экономических системах : учеб. пособ. / Э. М. Браверман. – М. : Наука, 2016. – 368 с.
3. Гасанбеков, С. К. Сетевое планирование как инструмент управления проектами [Электронный ресурс] / С. К. Гасанбеков, Н. А. Лубенец // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. – 2014. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/setevoe-planirovanie-kak-instrument-upravleniya-proektami> (дата обращения : 10.04.2017).
4. Зуховицкий, С. И. Математические методы сетевого планирования / С. И. Зуховицкий, И. А. Радчик. – М. : Наука, 2010. – 296 с.
5. Колесов, Р. В. Методические подходы к совершенствованию финансово-экономического обеспечения культурообразующей среды Ярославской области / Р. В. Колесов // Ярославский педагогический вестник. – 2013. – Т. 1. – № 1. – С. 94–99.
6. Колесов, Р. В. Разработка методики планирования и привлечения финансовых ресурсов промышленными предприятиями / Р. В. Колесов, А. Д. Бурькин / Вестник Башкирского института социальных технологий. – 2016. – № 1(30). – С. 49–59.
7. Рыгалов, Г. М. Моделирование системы сетевого планирования в Microsoft Project [Электронный ресурс] / Г. М. Рыгалов // Транспортное дело России. – 2010. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-sistemy-setevogo-planirovaniya-v-microsoft-project> (дата обращения : 12.04.2017).

УДК 336

Е.Б. Стародубцева

СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли и значения дисбалансов в мировой экономике – соотношению инвестиций и сбережений в современном мире. Обоснован механизм появления данного дисбаланса как элемента современного развития мирового хозяйства. Показаны основные пути сокращения диспропорциональности инвестиций и сбережений.

Ключевые слова: сбережения, инвестиции, мировое хозяйство, финансовый рынок.

Elena Starodubtseva

SAVINGS AND INVESTMENT IN THE MODERN WORLD

Annotation. The article is devoted to consideration of the role and significance of the imbalances in the world economy – the ratio of investment and savings in the modern world. Proved the mechanism of the emergence of this imbalance as part of the modern development of the world economy. Shows the basic ways of reducing the disproportional nature of investments and savings.

Keywords: savings, investments, world economy, financial market.

Начнем с того, что 2016 год ознаменовался снижением мировых инвестиционных потоков. Причиной тому стало, с одной стороны, замедление экономики, что привело к сокращению спроса на инвестиции, с другой, – замедление темпов прироста сбережений, которые выступают основой для предложения инвестиций. Отмечается серьезный дисбаланс между размером инвестиций и сбережениями – сбережения превышают инвестиции, и отрыв становится все значимее, несмотря на то, что норма сбережений остается практически неизменной. Так, например, сбережения составляли в 2014 г. 25,8 %, а инвестиции в основной капитал и материальные оборотные средства – 25,0 % мирового валового внутреннего продукта (ВВП). В 2015 г. – соответственно 25,6 и 24,9 % [5]. При этом такой дисбаланс выступает не только в мировом хозяйстве в целом, но и затрагивает экономику каждой страны в отдельности. И если в целом, благодаря соответствующему перетоку капитала, мы видим меньшее несоответствие, то в рамках каждой отдельной страны такое несоответствие значительно.

Как показывает статистика, в отдельных странах, а в последнее время, как правило, развивающихся, наблюдается превышение сбережений, а в развитых странах – превышение инвестиций [2]. Если в 1996 г. на долю ведущих стран развитого мира приходилось 78 % от общего объема мировых сбережений, то к 2006 г. эта доля сократилась до 65 %. За тот же период доля развивающегося мира выросла с 22 % в 1996 г. до 36 % в 2006 г. В последнее время по-прежнему сохраняется тенденция к образованию относительно избыточных сбережений, прежде всего в развивающихся странах [3].

Проблему переизбытка сбережений в мире обостряет увеличение неравенства в доходах и богатстве. Доходы перераспределяются от тех, кто обладает более высокой предельной склонностью к расходам – домохозяйства с низкими и средними доходами, к тем, у кого выше предельная склонность к сбережениям – домохозяйства с высоким уровнем доходов и корпорации. Сбережения, не используемые на валовое накопление капитала, по-прежнему составляют гигантские суммы. В последние два года они достигали 0,6 трлн долл США. Объем частных накоплений по всему миру в 2014 г. составил 136 трлн евро. Объем только прямых инвестиций составил в 2016 г. 1,52 трлн долл. США [6].

Попробуем разобраться, почему такое происходит и с чем связано. В закрытой экономике идеальным вариантом становится равенство сбережений и инвестиций. В этом случае все сберегаемые средства аккумулируются банковской системой или рынком ценных бумаг и превращаются в капитал в виде инвестиций, прежде всего, прямых. И чем в большей степени исправно выполняет свои функции финансовая система по превращению сбережений в инвестиции, тем в большей степени равномерно и поступательно растет экономика.

Однако в реальной жизни все не так просто. И связано это с двумя основными моментами: факторами, влияющими и определяющими сбережения как предложение для инвестиций, а также спроса на инвестиции, и развитием финансового рынка, как посредника в превращении сбережений в инвестиции. Основными сберегателями выступают традиционно корпорации, государство и население. Основным «поставщиком» выступает население, на долю которого приходится более 70 % всех сбережений. Поэтому говоря о населении, стоит отметить, что основная часть сбережений населения формируется в развивающейся экономике, где склонность к сбережению выше.

Несмотря на невысокие доходы, формируется мотив сбережений на «черный день», а, следовательно, потребление уменьшается в пользу сбережений. Например, в 2014 г. в Германии сбережения составляли 24 %, в США – 17 %, в России – 30 %, а в Китае менее 50 % [5]. Население часть сбережений хранит в наличной форме, либо в национальной, либо в иностранной валюте, что не дает возможность инвестирования данных средств в производство. Но в условиях все большего распространения безналичных расчетов данный фактор имеет тенденцию к минимизации. При этом возникает ряд других причин, которые уменьшают сами сбережения, а именно возрастающие расходы, и уменьшающиеся реальные доходы, что не позволяет расширять инвестиционные возможности.

Еще одним фактором, определяющим развитие инвестиционных возможностей, становится рост потребления. Увеличивая потребление, население непосредственно инвестирует деньги в производство покупаемого товара. Таким образом, инвестирование осуществляется как бы с двух сторон – непосредственно через увеличение выручки, а соответственно и прибыли компании, часть которой уходит на развитие производства, а с другой стороны, опосредовано, через финансовые институты, которые в большей степени перераспределяют свободные денежные средства и направляют их в производство. Насколько развито такое перераспределение и определяет соотношение сбережений и инвестиций. Чем более развито потребление, тем в меньшей степени предприятиям нужны прямые иностранные инвестиции (ПИИ), а, следовательно, сбережения как источник инвестиций уменьшает свою сущность и наоборот. Вместе с тем с учетом открытости современной экономики, в настоящее время возникают несколько иные отношения, связанные с внешним миром. Потребление может расти, но при этом оно обслуживает предприятия другой страны, а, следовательно, собственные могут серьезно нуждаться в инвестициях, чтобы стать конкурентоспособными. В качестве примера можно привести США. Доля в мировом производстве товаров, которых составляет около 20 %, в то время как потребление составляет 40 %. Более корректный пример – страны с развивающимися экономиками, где потребление растет за счет увеличения импорта иностранных товаров, но при этом свое производство развито достаточно слабо и требуется дополнительное внешнее финансирование [4].

Второй аспект, который приводит к несоответствию сбережений и инвестиций – деятельность финансовой системы как посредника в превращении сбережений в инвестиции. Развитый финансовый рынок, характерный для развитых стран, предполагает в большей степени перераспределение сбережений в инвестиции посредством предоставления предприятиям кредитов, финансирования инвестиционных проектов.

В условиях неразвитого финансового рынка, а также неразвитой экономики, связанной с большими рисками, финансовый рынок носит опосредованный характер посредничества. Цели, стоящие перед институциональными инвесторами в виде получения максимальной прибыли предпо-

лагают кредитование, не только и не столько предприятий, а проведение ряда не инвестиционных операций, как то, спекуляции на рынке валюты и фондовом рынке через деривативы, вложения в государственные ценные бумаги, большая часть которых идет на погашение дефицита государственного бюджета. Все это приводит к несоответствию сбережений и инвестиций. Так как полученные прибыли вновь направляются на рынок и так осуществляется кругооборот финансового капитала, который не задействует развитие экономики, а, следовательно, и увеличение потенциальных сбережений.

Исходя из этого, стоит отметить два параллельных круга – развитие экономики, где при развитии финансовом рынке формируется необходимость в инвестиционном потенциале, так как потребление растет большими темпами и сбережения не позволяют накапливать достаточно большое количество необходимых инвестиций, а с другой стороны, развивающийся мир, где норма сбережений достаточно высока, но сферы приложения малы из-за неразвитости как экономики, так и финансового сектора. Возникает соответствующий дисбаланс – с одной стороны, весьма внушительные сбережения, с другой – нехватка инвестиций.

Возможно ли преодоление такой ситуации. Естественным регулятором такого дисбаланса выступает движение капитала, благодаря которому происходит некоторое выравнивание соотношения сбережений и инвестиций в мире. Однако в силу образовавшегося серьезного «финансового» навеса в экономике ликвидация такого дисбаланса пока не представляется возможным. Как видно из таблицы 1, в результате несовпадения сбережений и инвестиций в США, Центральной и Восточной Европе, Латинской Америке, Африке этим странам и регионам для финансирования инвестиций требуется нетто-импорт капитала, который могут экспортировать Германия, Япония и другие развитые страны, а также менее развитые страны Азии (включая страны Ближнего и Среднего Востока) и страны-экспортеры энергоресурсов (например, Россия).

Таблица 1

**Прогноз сбережений и инвестиций в странах и регионах мира
в 2016-2019 гг. в процентах к ВВП [1]**

Страны, регионы	Сбережения	Инвестиции
Развитые экономики	21,5	21,5
США	19,0	21,8
Германия	23,6	18,4
Япония	23,7	22,4
Менее развитые экономики	32,8	32,4
Центральная и Восточная Европа	17,3	21,2
СНГ	23,6	21,9
Азия (кроме Ближнего и Среднего Востока)	43,7	41,7
Ближний и Средний Восток	31,9	27,5
Латинская Америка	18,3	20,9
Африка южнее Сахары	17,0	20,3
Мир в целом	26,2	26,0
<i>Справочно:</i>		
<i>Экспортеры топлива</i>	<i>28,4</i>	<i>24,4</i>
<i>Экспортеры-должники</i>	<i>21,4</i>	<i>24,7</i>

Рассматривая сегодняшнее экономическое положение в мире, и в отдельных странах в частности, следует отметить, что замедление темпов роста экономики привело к необходимости пере-

смотра промышленной политики развитыми странами и переход большей части их на рельсы реиндустриализации, что, несомненно, сказалось как на притоке прямых инвестиций, которые в 2015 г. удвоились по сравнению с 2014 г. и составили 962 млрд долл. США [6].

Особый рост наблюдался в США, где прямые инвестиции выросли почти в 4 раза, достигнув 380 млрд долл. США [6]. При этом отмечается и уменьшение вывоза капитала из некоторых стран. Наиболее характерным это является для стран-лидеров реиндустриализации – США и Германии.

В то же время развивающиеся страны Азии, в которых ПИИ превысили полтриллиона долларов, оставались регионом-получателем крупнейшего в мире объема ПИИ, что доказывает наличие серьезного дисбаланса между сбережениями и инвестициями в региональном аспекте. Основная часть сбережений и, соответственно, инвестиций приходится на развитые страны, а вот небольшое количество сбережений, несмотря на высокую норму сбережений, как указывалось выше, характерна для развивающихся стран, которые в большинстве своем выступают нетто-импортером инвестиций.

Нарастающее поведение потребительства, как правило, требует увеличения расходов, что автоматически приводит к сокращению сбережений и росту спроса на кредиты. В данном случае такое кредитование опосредовано идет на развитие производства предметов потребления, а, следовательно, расширяет в дальнейшем потребительский рынок и, в конечном счете, определяет рост ВВП. Однако постоянного расширения производства в увеличивающихся размерах не может быть в принципе. В этом случае, во-первых, необходимо постоянное совершенствование производства, во-вторых, появление принципиально новых товаров, что невозможно при недостаточном уровне научно-технического процесса. В этих условиях невозможность приобретения принципиально новых товаров приводит к приостановке потребления, что приводит к росту сбережения, и норма сбережений имеет тенденцию к росту. Вместе с тем размещение на финансовом рынке не всегда является доступным, и эти сбережения оседают в виде наличных сбережений.

Еще один момент, на который стоит обратить внимание – это развитие экономики и общества, которое предполагает совершенствование социального обеспечения не только за счет государства, но и за счет определенных «социальных» институтов: страховых компаний, пенсионных фондов, которые должны выступать на рынке в роли институциональных инвесторов. Свои активы они формируют за счет взносов работодателей и самих наемных работников, увеличивая при этом национальные сбережения. Однако растущие выплаты сокращают инвестиционные возможности данных компаний. Если говорить, например, о пенсионных фондах, то увеличение жизни, демографический кризис приводит к необходимости выплачивать все больше и дольше средств, что в условиях конкуренции, когда поступления не могут расти высокими темпами, снижает уровень инвестиционной активности.

Если речь идет о страховых компаниях, то и здесь объем инвестиций в последние годы начинает сокращаться из-за увеличивающихся цен на медицинское обеспечение. Поэтому национальное сбережение начинает обгонять инвестиции.

Избыток сбережений в прошлые периоды нивелировался вывозом капитала, а именно прямых инвестиций в развивающиеся страны, где была необходимость в таких инвестициях, но в последние годы и там начинают возрастать объемы национальных сбережений. Тем не менее это никак пока не отражается на притоке иностранных инвестиций. Они продолжают расти. Так, например, в 2016 г. на развивающиеся страны приходилось более трети всех мировых ПИИ, при этом большая их часть направлялась в страны Азии. Ведущими импортерами инвестиций стали США (385 млрд долл. США в 2016 г.), Великобритания (где приток ПИИ увеличился в 6 раз с 2015 г. с 33 млрд долл. США до 179 млрд долл. США), Китай (прирост составил 2,3 %, достигнув 139 млрд долл. США, что явилось историческим максимумом). Наблюдалось на общем фоне снижения инвестиций приток инвестиции в страны с переходной экономикой, где лидером роста стала Россия (инвестиции увеличились на 62 % по сравнению с 2015 г. – 19 млрд долл. США) [6].

Таким образом, существующий дисбаланс сбережений и инвестиций в мировом масштабе нивелируется перетоком инвестиций из страны в страну, в зависимости от спроса и предложения на инвестиции. Пока растет экономика той или иной страны, растет и приток инвестиций, независимо от имеющихся сбережений. Как правило, собственные сбережения выступают предметом оттока капитала. Поэтому встречные потоки в определенной степени нивелируют их несоответствие.

Библиографический список

1. Булатов, А. Финансовый капитал мира / А. Булатов // Мировое и национальное хозяйство. – 2015. – № 1(32). – С. 78–83.
2. Григорьев, Л. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций / Л. Григорьев // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 4–19.
3. Роуч, Стивен. По материалам Morgan Stanley [Электронный ресурс] / Стивен Роуч. – Режим доступа : <http://assessor.ru/forum/index.php> (дата обращения : 24.03.2017).
4. Хесин, Е. С. Глобальные дисбалансы: причины и проблемы коррекции / Е. С. Хесин // Глобальные дисбалансы и кризисные явления в мировой экономике. – 2013. – № 4. – С. 72–82.
5. Хесин, Е. С. Современная мировая экономика : финансы и накопление капитала / Е. С. Хесин // Деньги и кредит. – 2016. – № 8. – С. 31–37.
6. Investment policy Monitor № 17 2017 [Electronic resource]. – Mode of access : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2017d1_en.pdf (accessed date : 24.03.2017).

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 336.64

В.С. Ашихин

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье представлено понятие финансовой устойчивости предприятия как показателя экономической стабильности в современных условиях. Рассмотрены основные финансовые и производственные показатели предприятий нефтеперерабатывающей промышленности России. Предложены пути повышения финансовой устойчивости предприятий.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, нефтеперерабатывающее предприятие, нефтеперерабатывающая промышленность.

Victor Ashikhin

WAYS OF INCREASING THE FINANCIAL STABILITY OF OIL REFINING INDUSTRY IN MODERN CONDITIONS

Annotation. The article defines the concept of financial stability of an enterprise as an indicator of economic stability in modern conditions. The main financial and industrial indicators of Russian oil refining industry enterprises are considered. The ways of increasing financial stability of enterprises are suggested.

Keywords: financial stability, solvency, accounts receivable, accounts payable, oil refining enterprise, oil refining industry.

В рыночных условиях каждой отрасли необходимо обеспечить стабильность, надежность своей деятельности. Наивысший результат достигается только тогда, когда предприятие стремится к достижению стабильности и развитию, стабильность достигается за счет прочного положения предприятия, где важную роль играет его финансовая устойчивость.

В современных условиях состояние финансовой устойчивости нефтеперерабатывающей промышленности оказывает влияние на обеспеченность федерального, регионального и местных бюджетов. В том случае, когда финансовое состояние нефтеперерабатывающей промышленности устойчиво и стабильно, обеспеченность федерального, регионального и местных бюджетов увеличивается, вследствие чего в полном объеме удовлетворяются социальные, культурные и иные потребности.

Нефтеперерабатывающая промышленность России является источником формирования бюджета страны и поэтому ее финансовая устойчивость гарантия финансовой устойчивости государства. Финансовое положение нефтеперерабатывающих предприятий может быть абсолютно устойчивым, нормально устойчивым, неустойчивым и кризисным. Основанием для устойчивого финансового положения нефтеперерабатывающих предприятий является способность предприятий своевременно выполнять свои обязательства и финансировать свою текущую хозяйственную деятельность.

Финансовая устойчивость – это способность предприятия поддерживать свою финансовую и

хозяйственную деятельность при помощи наличия определенных свободных средств и сбалансированности финансовых потоков.

Одной из характеристик финансового состояния предприятия является обеспеченность процесса производства необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами для гарантии непрерывности и бесперебойности производственного процесса, т.е. способность обеспечивать нормальными источниками формирования основные и оборотные производственные фонды. В этом случае можно говорить, что предприятие стабильно, а с финансовой точки зрения – финансово устойчиво, способно обеспечивать платежами основные и оборотные производственные фонды [5, с. 100].

Платежеспособность – это способность предприятия рассчитываться по платежам для обеспечения процесса непрерывного производства, т.е. способность предприятия расплачиваться за свои основные и оборотные производственные фонды нормальными источниками формирования [5, с. 101].

Анализ финансовой устойчивости позволяет определить эффективность финансового менеджмента в компаниях. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям самой компании, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности и отсутствию ресурсов для развития экономической деятельности и реализации социальной миссии. В то же время избыточная финансовая устойчивость может привести к простаиванию экономических ресурсов, их недоиспользованию, отягощая компанию избыточными резервами и запасами. Следовательно, по существу финансовая устойчивость определяется эффективным формированием, распределением, перераспределением и использованием финансовых ресурсов, внешним проявлением которой выступает платежеспособность компании [6, с. 174].

В случае, если в годовом отчете выявлен недостаток собственных оборотных средств, и вероятна потеря финансовой устойчивости, то необходимо продемонстрировать, что предприятие может отложить капитальные затраты, и это нивелирует риск потери финансовой устойчивости, о чем будут свидетельствовать основные показатели деловой активности. Значения коэффициентов оборачиваемости дебиторской задолженности в отчете превышают значения оборачиваемости кредиторской задолженности, что говорит о благоприятной ситуации для предприятия. Дополнительно к этому надо рассмотреть динамику нефинансовых показателей. В результате, несмотря на наличие недостатков в годовом отчете, он не отражает действительной картины деятельности предприятия, и данная ситуация носит временный характер.

Если у предприятия возникает снижение выручки, в таком случае необходимо отследить все факторы, которые повлияли на ее формирование. Так, например, может выясниться, что отсутствовал погрузочный кран в связи с выходом из строя, не вовремя подавался транспорт на отгрузку, не хватало достаточного объема оборотных средств, изменились закупочные цены и как следствие – продажные, что привело к снижению спроса. При выявлении этих явлений необходимо привести аргументы, что было сделано, чтобы минимизировать влияние на формирование выручки. Если у предприятия увеличились затраты, то надо выделить группу затрат, имеющую максимальный объем. Затем проанализировать каждую статью из выбранной группы на предмет объективности понесенных затрат. Так, например, если в ходе анализа предварительных итогов у предприятия выявлены курсовые потери, которые составили 20 % всех расходов в отчете о финансовых результатах. Этих расходов менеджмент избежать не мог ввиду высокой степени импорта зависимости и совокупных валютных обязательств. Поэтому все существенные расходы предприятию надо оценить с точки зрения обоснованности их необходимости, бесспорности и возможности минимизации. К бесспорным следует отнести такие расходы, как фонд оплаты труда и налоги, производственные затраты, амортизацию, рег-

ламентированные резервы. В группу пристального внимания попадают различные услуги, аренда, выставочные мероприятия, представительские расходы.

Определив, для каких целей и в связи с чем предприятию потребовались заемные средства, разделяем ответственность за увеличение расходов на обслуживание кредитов и займов с теми, кто непосредственно занимается операционным управлением на разных уровнях. Но этого недостаточно, необходимо вникнуть в практику работы смежных подразделений для того, чтобы адаптировать отчеты к их специфике, одинаково с руководителями этих подразделений просматривать цифры и понимать каждую статью затрат. Главная задача – донести до функциональных руководителей, как выглядят активы предприятия в разрезе их ликвидности, общими силами оптимизировать кредитный портфель.

Как известно, финансы предприятий выполняют три функции: обеспечивающую, распределительную и контрольную. Обеспечивающая функция финансов предприятий предполагает, что предприятие должно быть полностью обеспечено в оптимальном размере необходимыми денежными средствами при соблюдении очень важного принципа: все расходы должны быть покрыты собственными доходами. Временная дополнительная потребность в средствах покрывается за счет кредита и других заемных источников. При этом оптимизация источников денежных средств – один из путей получения наивысшего финансового результата [4].

Поняв природу появления новых кредитных линий, объединившись с другими подразделениями в борьбе с кредитной нагрузкой, получив поддержку высшего руководства, можно постепенно снизить расходы на обслуживание процентов по кредитам и уменьшить долю заемных средств в структуре капитала компании.

Финансовое состояние нефтеперерабатывающей промышленности рассмотрим на примере АО «Газпром нефть – Омский НПЗ» и АО «Газпром нефть – Московский НПЗ». АО «Газпром нефть – Омский НПЗ» – дочернее предприятие компании «Газпром нефть» – является одним из самых современных нефтеперерабатывающих заводов России.

По итогам 2015 г. Омский НПЗ занимает 1-е место среди нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) РФ по объемам переработки. Объем переработанного нефтяного сырья в 2015 г. составил 20,895 млн т, что на 0,38 млн т ниже, чем в 2014 г. По глубине переработки ОНПЗ занимает 2-е место среди НПЗ РФ. Глубина переработки снизилась на 1,3 % относительно 2014 г. до 91,7 %, это обусловлено простым на реконструкции КТ-1/1 в 4 квартале 2015 г. Снижение объема переработки в 2015 г. относительно бизнес-плана на 0,5 % связано с остановом АТ-9 на реконструкцию и экономической эффективностью снижения объема переработки нефти в отдельные периоды. По итогам работы в 2015 г. переработано 1356 тыс. т стабилизированного газового конденсата (СГК), что на 848 тыс. т больше, чем в 2014 г. [3].

По итогам 2016 г. Омский НПЗ переработал 20,5 млн т нефтяного сырья, сохранив, таким образом, лидерство по объемам нефтепереработки в России. При этом доля выхода светлых нефтепродуктов – одного из ключевых показателей эффективности нефтепереработки – выросла в прошлом году до рекордного для ОНПЗ уровня – 70,92 % [3].

В 2016 г. Омский НПЗ до 1,5 млн т увеличил переработку газового конденсата по сравнению с 2015 г. Расширение использования этого вида сырья, содержащего свыше 80 % компонентов светлых нефтепродуктов, позволило заводу нарастить объемы производства моторных топлив [3].

По итогам 2016 г. завод на 6,6 % увеличил объем выпуска бензинов по сравнению с 2015 г. до 4,7 млн т. Производство дизельного топлива увеличилось на 3,2 % до 6,5 млн т. Наибольший прирост – 9,6 % отмечен в выпуске зимнего и арктического топлива. Предприятие увеличило выпуск ароматических углеводородов на 5,6 % до 430 тыс. т. Ароматические углеводороды Омского НПЗ

отличаются высокой чистотой (99,99 %) и пользуются повышенным спросом химической промышленности для производства синтетических материалов и пластмасс [3].

В соответствии с запросами рынка осуществлялось гибкое планирование выпуска нефтепродуктов при реализации производственного плана. Так, в 2016 г. Омский НПЗ на 9,9 % до 430 тыс. т увеличил производство битумной продукции для строительства дорог, спрос на которую активно рос в 2015 г. Кроме того, предприятие на 4,6 % увеличило производство кокса, востребованного алюминиевой промышленностью до 169,9 тыс. т [3].

Выручка от реализации продукции в 2016 г. уменьшилась на 3 % относительно 2015 г. и составила 42 662 млн руб. Затраты на производство в 2016 г. увеличились на 2,2 % относительно 2015 г. и составили 28 540 млн руб., основной причиной роста затрат на производство в 2016 г. по сравнению с 2015 г. является ремонт второй цепочки установок и реконструкция КТ-1/1. Чистая прибыль по итогам 2016 г. составила 9 439 млн руб., что на 15 % ниже, чем в 2015 г. [3].

В Омском НПЗ за 2016 г. произошло увеличение балансовой стоимости внеоборотных активов, при этом возросла стоимость всех видов нематериальных активов на 21 % относительно 2015 г. и увеличение балансовой стоимости основных средств на 25 % относительно 2015 г.

Оборотные активы предприятия формируются в основном за счет запасов, краткосрочной дебиторской задолженности. Незначительную величину в составе оборотных средств составляют также налог на добавленную стоимость (НДС) по приобретенным ценностям, долгосрочная дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы.

Балансовая стоимость запасов за 2016 г. увеличилась на 585 831 тыс. руб. и составила 2 908 172 тыс. руб. Дебиторская задолженность со сроком погашения свыше 12 месяцев за 2016 г. снизилась на 13 % относительно 2015 г. и составила 287 522 тыс. руб. Краткосрочная дебиторская задолженность возросла на 89 % и составила 11 070 259 тыс. руб. Дебиторская задолженность имеет критическое значение, превышает 27 % оборотных активов. Таким образом, за 2016 г. оборотные активы Омского НПЗ увеличились на 5 168 272 тыс. руб. за счет роста общей суммы дебиторской задолженности.

По состоянию на начало 2016 г. дебиторская задолженность превышает кредиторскую задолженность на 41 %, а по состоянию на конец периода дебиторская задолженность превышает кредиторскую на 18 %. Таким образом, за 2016 г. увеличилось отвлечение денежных средств из оборота предприятия, возросло косвенное кредитование средствами Омского НПЗ других предприятий.

Финансовую устойчивость Омского НПЗ по состоянию на начало 2016 г. можно оценить как нормальную, при которой гарантируется его платежеспособность. Нормальная устойчивость финансового состояния характеризуется также высоким уровнем рентабельности предприятия и отсутствием нарушений финансовой дисциплины. По состоянию на конец 2016 г. финансовое положение Омского НПЗ не изменилось, финансовая устойчивость также оценивается как нормальная.

АО «Газпром нефть – Московский НПЗ» – нефтеперерабатывающее предприятие компании ПАО «Газпром нефть» – один из лидеров в области производства высокооктановых бензинов и дизельных топлив, ведущий отечественный поставщик дорожных битумов и крупнейший налогоплательщик г. Москвы. Московский НПЗ обеспечивает более 34 % столичного топливного рынка и выпускает 30 наименований нефтепродуктов. Основная часть продукции – это моторные топлива, дорожный, строительный и полимермодифицированный битум, топочный мазут, сжиженные газы для коммунально-бытового использования. В течение 2015 г. Московским НПЗ было переработано 11 015 тыс. т нефти, что ставит завод на 8-е место по объему переработки нефти среди предприятий отрасли [2].

В 2016 г. Московский НПЗ переработал 10,7 млн т нефти при увеличении выхода светлых нефтепродуктов до 58,1 % (рост на 2 п.п. в сравнении с 2015 г.). На 1,8 % увеличен выпуск дизельно-

го топлива – до 2,1 млн т, при этом доля его производства в общем объеме переработки выросла на 4,6 %. Объем производства авиационного керосина увеличился на 10 % – до 704 тыс. т. На 6 % увеличено производство товарных дорожных и строительных битумов – до 976 тыс. т. Существенно сокращен выпуск мазута. Объем производства высокооктановых автомобильных бензинов сохранился на уровне 2015 г. и составил 2,6 млн т [2].

Выручка от реализации продукции в 2016 г. уменьшилась на 2 % относительно 2015 г. и составила 28 910 млн руб. Затраты на производство в 2016 г. увеличились на 10,5 % относительно 2015 г. и составили 21 622 млн руб., основной причиной роста затрат на производство в 2016 г. по сравнению с 2015 г. является ввод в эксплуатацию новых установок, роста цен на тарифы естественных монополий, роста курса валют. Чистая прибыль по итогам 2016 г. составила 7 060 млн руб., что на 28 % ниже, чем в 2015 г. [2].

В Московском НПЗ за 2016 г. произошло увеличение уровня внеоборотных активов, при этом возросла балансовая стоимость основных средств на 23 % относительно 2015 г.

Балансовая стоимость запасов за исследуемый период увеличилась на 416 953 тыс. руб. и составила 1 201 596 тыс. руб. Дебиторская задолженность со сроком погашения свыше 12 месяцев за 2016 г. снизилась на 42 % относительно 2015 г. и составила 13 874 тыс. руб. Краткосрочная дебиторская задолженность возросла на 68 % и составила 7 486 184 тыс. руб. Дебиторская задолженность имеет критическое значение, превышает 25 % оборотных активов. Таким образом, за 2016 г. оборотные активы Московского НПЗ увеличились на 3 030 119 тыс. руб. за счет роста общей суммы дебиторской задолженности. По состоянию на начало 2016 г. дебиторская задолженность превышает кредиторскую задолженность на 1,1 %, а по состоянию на конец периода дебиторская задолженность превышает кредиторскую на 24,8 %. Таким образом, за 2016 г. увеличилось отвлечение денежных средств из оборота предприятия, возросло косвенное кредитование средствами Московского НПЗ других предприятий.

Московский НПЗ по состоянию на начало 2016 г. имеет кризисное финансовое состояние, поскольку денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных займов. По состоянию на конец 2016 г. финансовое положение предприятия значительно улучшилось, финансовая устойчивость оценивается как нормальная, при которой гарантируется его платежеспособность. Нормальная устойчивость финансового состояния Московского НПЗ характеризуется также высоким уровнем рентабельности предприятия и отсутствием нарушений финансовой дисциплины.

В целом по Группе компаний ПАО «Газпром нефть» добыча углеводородов с учетом доли в совместных предприятиях в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличилась на 8,2 % и составила 86,20 млн т вследствие роста добычи на Новопортовском, Приразломном и месторождениях Север-Энергии (Арктикгаз), консолидации 50 % объемов добычи ЗАО «Нортгаз», роста использования газа на месторождениях Ханты-Мансийского и Оренбургского регионов, а также роста добычи в Ираке. Объем переработки нефти в 2016 г. уменьшился на 2,7 % по сравнению с 2015 г. Переработанный объем был оптимален в условиях сложившегося уровня спроса и ценовой конъюнктуры на нефть и нефтепродукты. При этом увеличился объем производства светлых нефтепродуктов, а основное снижение пришлось на производство мазута и судового топлива. Выручка с учетом пошлин выросла на 2,4 % вследствие роста объемов добычи и покупки нефти и роста цен на нефтепродукты на внутреннем рынке. Рост выручки сдерживался снижением цен на нефть и нефтепродукты на мировых рынках. Существенный рост добычи на крупных проектах (Новопортовское, Приразломное и Мессояхское месторождения) и действий менеджмента по оптимизации ассортимента и структуры выпускаемой продукции обеспечили опережающий темп роста показателя скорректированная EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) (12,7 %) по сравнению с ростом

выручки. Рост чистой прибыли, относящейся к акционерам ПАО «Газпром нефть», в основном обусловлен ростом показателя EBITDA, положительными курсовыми разницеми по переоценке кредитного портфеля [1].

Факторы, влияющие на результаты финансовой деятельности ПАО «Газпром нефть» в 2016 г.: изменение рыночных цен на нефть и нефтепродукты, изменение курса российского рубля к доллару США и инфляцию, налогообложение, изменение тарифов на транспортировку нефти и нефтепродуктов [1].

Цены на нефть и нефтепродукты на мировом и российском рынках являются основным фактором, влияющим на результаты деятельности ПАО «Газпром нефть». Цены на нефтепродукты на мировом рынке, прежде всего, определяются уровнем мировых цен на нефть, спросом и предложением нефтепродуктов и уровнем конкуренции на различных рынках. Динамика цен на международном рынке, в свою очередь, оказывает влияние на цены на внутреннем рынке. Ценовая динамика различна для различных видов нефтепродуктов [1].

Снижение цен на нефть и нефтепродукты на международном рынке за 12 месяцев 2016 г. оказало негативное влияние на результат ПАО «Газпром нефть». Часть негативного влияния от падения международных цен была нивелирована ростом курса доллара по отношению к рублю [1]. Существенное влияние на финансовый результат ПАО «Газпром нефть» оказала политика в отношении транспортных тарифов, в результате чего средние затраты на транспортировку тонны нефти на экспорт увеличились по Омскому НПЗ на 56,4 % и по Московскому НПЗ на 43,4 % [1].

В результате проведенного исследования финансового состояния нефтеперерабатывающей промышленности можно представить ниже следующие пути повышения финансовой устойчивости предприятий.

1. Повышение финансовой устойчивости за счет сокращения излишков запасов и затрат, которое будет достигнуто путем продажи остатков товаров и готовой продукции, ликвидацией излишков производственных запасов.

2. Повышение финансовой устойчивости за счет увеличения собственного капитала, которое будет достигнуто путем увеличения уставного капитала, снижением дивидендов и увеличением нераспределенной прибыли и резервов, подъемом рентабельности.

3. Повышение финансовой устойчивости за счет использования заемных средств в пределах нормального соотношения между собственными и заемными средствами вследствие чего это приведет к увеличению выручки и снижению покрытия потребности во внеоборотных активах.

Предложенное понятие финансовой устойчивости позволяет сделать вывод о том, что нефтеперерабатывающие предприятия должны поддерживать уровень превышения доходов над своими расходами путем эффективного использования свободных денежных средств, которые будут способствовать бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Вопрос увеличения доли переработки нефтеперерабатывающей промышленности России, является важным в современных экономических условиях. В связи с тем, что европейскими странами и США были введены санкции в отношении России, необходимо преодолеть зависимость от импортной продукции нефтепереработки, обеспечить конкурентоспособность соответствующей продукции российского производства и увеличить ее долю на международном рынке.

Моральный износ технологий и недостаток мощностей для производства высококачественной продукции являются основными проблемами финансового положения нефтеперерабатывающей промышленности страны, которые необходимо решить в настоящее время.

Библиографический список

1. Анализ руководством финансового состояния и результатов деятельности ПАО «Газпром нефть» за годы, закончившиеся 31 декабря 2016 и 2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ir.gazprom-neft.ru/disclosure-information-according-to-russian-legislation/> (дата обращения : 25.03.2017).
2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность АО «Газпром нефть – Московский НПЗ» по итогам деятельности за 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mnpz.gazprom-neft.ru/investor/reports/> (дата обращения : 25.03.2017).
3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность АО «Газпром нефть – Омский НПЗ» по итогам деятельности за 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://onpz.gazprom-neft.ru/company/publicinfo/> (дата обращения : 25.03.2017).
4. Жилкина, А. Н. Управление финансами : современность и перспективы / А. Н. Жилкина // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 6. – С. 116–118.
5. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А. Н. Жилкина. – М. : Юрайт, 2015. – 285 с. – ISBN 978-5-9916-5227-8.
6. Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для СПО / Т. В. Погодина. – М. : Юрайт, 2015. – 351 с. – ISBN 978-5-9916-5373-2.

УДК 657

О.С. Дьяконова

М.В. Давыдкина

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы сближения бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов. Проанализирован порядок признания доходов при формировании финансовых результатов. Кроме того, были рассмотрены основные аспекты бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, финансовый результат, доход, расход, прибыль, убыток, выручка.

Olga Diakonova

Marina Davydkina

FINANCIAL RESULTS FOR ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING PURPOSES

Annotation. In the article the problems of convergence of accounting and tax accounting of financial results are considered. The way of recognizing income in formulating financial results is analyzed. Besides, main aspects of accounting and tax accounting of financial results were studied.

Keywords: accounting, tax accounting, financial results, income, expenditure, profit, loss, revenue.

Финансовый результат является одним из основных показателей деятельности организаций. В современном мире в соответствии с действующим законодательством большая часть организаций, помимо бухгалтерского учета ведут налоговый учет, с целью правильного исчисления налога на прибыль.

Следует начать с того, что вопрос сближения бухгалтерского и налогового учета является актуальным, потому что именно от операций, отражающих формирование финансового результата, зависит величина налоговой нагрузки. Главной причиной отличия бухгалтерского учета от налогового является разница во времени признания доходов. В связи с этим бухгалтерская прибыль (убыток) не совпадает с налогооблагаемой прибылью (убытком).

В соответствии с Налоговым кодексом (НК РФ) налоговый учет – это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ [7].

Главным документом, регулирующим ведение бухгалтерского учета, является Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете». Целью бухгалтерского учета является составление бухгалтерской отчетности, благодаря которой мы сможем «говорить» о результатах деятельности организации, что не представляется возможным при использовании показателей налогового учета [9].

Доходами организации считается «прирост» экономических выгод в результате притока активов или погашение обязательств, которое приводит к увеличению этого капитала.

Согласно положению по бухгалтерскому учету (ПБУ) 9/99 финансовый результат в бухгалтерском учете складывается как из доходов, полученных от обычных видов деятельности, так и от прочей реализации [8].

К доходам по обычным видам деятельности относится выручка от продажи продукции и товаров, а также поступления, которые связаны с выполнением работ и оказанием услуг. Прочие доходы, которые не связаны с основной деятельностью предприятия отражаются на счете «Прочие доходы и расходы». В состав прочих доходов можно отнести штрафы, пени, неустойки по хозяйственным договорам полученные, доходы от участия в деятельности других предприятий, безвозмездно полу-

ченные материальные ценности, положительная курсовая разница, проценты, полученные за хранение денежных средств в банке и другие.

Финансовый результат для целей налогообложения включает в себя: доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав и внереализационные доходы.

В соответствии с действующим законодательством к доходам от реализации товаров (работ, услуг) относится выручка от реализации товаров (работ, услуг), как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав. К внереализационным доходам для исчисления налога на прибыль относятся доходы от долевого участия в других организациях, за исключением дохода, направляемого на оплату дополнительных акций (долей), размещаемых среди акционеров организации [6].

Таким образом, состав элементов, которые включаются в финансовый результат, и порядок его формирования для целей бухгалтерского и налогового учета имеет ряд различий: по перечню доходов и расходов, порядку признания доходов и расходов, ограничению по расходам, включаемым в налоговую базу.

Доходом для целей бухгалтерского учета	Доходом для целей налогового учета
Признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)	Признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить и определяемая в соответствии с НК РФ

Рис. 1. Доход для целей бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов [4]

Таким образом, можно заметить, что в налоговом и бухгалтерском учете фигурирует такое понятие, как «экономическая выгода». Под экономической выгодой подразумевается будущая возможность активов оказывать воздействие на «приток» денежных средств. В частности, если говорить о доходе организации как в налоговом учете, так и в бухгалтерском учете, то необходимо отметить, что, прежде всего, доход тождествен притоку денежных средств в организацию.

Что касается порядка признания доходов, то дата признания отдельных видов доходов в налоговом учете отличается от даты признания в бухгалтерском учете. Вести учет доходов в отдельных случаях можно не только методом начислений, но и кассовым методом. Бухгалтерский учет организации могут вести только методом начисления, за исключением субъектов малого предпринимательства. А вот налоговый учет доходов можно вести как кассовым методом, так и методом начисления. Таким образом, необходимо понимать, что если в двух рассматриваемых видах учетов доходы будут признаваться разными методами, то это приведет к разнице в дате признания этих доходов.

Различия в признании расходов в бухгалтерском и налоговом учете.

В бухгалтерском учете расходами признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и/или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [1].

Для целей налогообложения расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, которые осуществил налогоплательщик. В целом расходами признаются какие угодно затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода, т.е. для того, чтобы признать в налоговом учете расход, должны выполняться следующие условия:

- затраты должны быть обоснованы;
- затраты должны быть документально подтверждены;
- затраты должны производиться для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Ряд расходов не учитывают в целях налогообложения, а бухгалтерском учете наоборот. Перечень расходов, которые не учитываются указан в НК РФ. Например, в виде сумм дивидендов, которые начислены налогоплательщиком и иных сумм прибыли после налогообложения, а также в виде расходов по приобретению и/или созданию амортизируемого имущества и многие другие. Некоторые расходы в налоговом учете являются нормируемыми, что существенно отличается от бухгалтерского учета. Например, суточные по России можно включить в расходы по налогу на прибыль в размере, не превышающим 700 рублей. В свою очередь в бухгалтерском учете можно учесть в расходах весь размер суточных [2].

Представительские расходы.

На величину финансовых результатов для целей налогообложения оказывают влияние лимитируемые расходы, к которым в частности относятся представительские расходы. Превышение представительских расходов над установленным лимитом приводит к увеличению налога на прибыль, так как на предприятии появляются постоянные налоговые разницы, потому что в себестоимость продукции включается фактическая величина представительских расходов, а для целей налогового учета только ее лимитируемая часть.

При исчислении налога на прибыль расходы на приобретение призов, которыми будут награждены победители во время проведения массовых рекламных компаний среди неопределенного круга лиц, могут быть учтены в налоговом учете в размере, который не превышает 1 % выручки от реализации [3].

Момент признания расходов в налоговом учете может отличаться от момента признания в бухгалтерском учете, даже если расходы будут признаваться в одинаковой сумме. Например, расхождения между бухгалтерским и налоговым учетом могут возникнуть при учете курсовых разниц. Курсовая разница возникает при рублевой оценке актива или обязательства, стоимость которых выражена в иностранной валюте. Учет курсовых разниц в налоговом учете образуется от переоценки имущества в виде валютных ценностей и требований.

Расхождения в бухгалтерском и налоговом учете финансовых результатов могут возникнуть при начислении амортизации. Как известно, в бухгалтерском учете существует четыре метода начисления амортизации: линейный, уменьшаемого остатка, списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, пропорционально объему выпуска продукции. В налоговом учете – два: линейный и нелинейный. То есть при выборе разных способов начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете может возникнуть разница, которая приводит к образованию различной величины финансового результата [1].

В соответствии с бухгалтерским учетом начисление амортизации происходит отдельно по отношению к каждому объекту в тот момент, когда организация принимает объект к учету. И, наоборот, в налоговом учете организация может применять выбранный в учетной политике метод начисления амортизации в отношении всех объектов амортизируемого имущества. Исключение составляют объекты, по которым амортизация может начисляться только линейным методом. Также возможны расхождения в сроках полезного использования основных средств. В бухгалтерском учете срок полезного использования можно определить самостоятельно с учетом некоторых особенностей, например, с учетом ожидаемого физического износа, а в налоговом в общем случае амортизация определяется согласно Классификации основных средств [5].

Также расхождения между данными видами учета могут возникнуть при изменении срока полезного использования объектов основных средств, при применении повышающих коэффициентов,

при установлении лимита отнесения объектов к основным средствам. Также в налоговом учете существует амортизационная премия, чего нет в бухгалтерском учете. Амортизационной премией, как известно, является предусмотренное законодательством единовременное списание на расходы части стоимости осуществленных капитальных вложений.

Подводя итог всему сказанному, можно сделать вывод о том, что к выбору методов ведения бухгалтерского и налогового учета следует подходить с большой ответственностью, поскольку порой их сближение может привести к увеличению налоговой нагрузки. В свою очередь, увеличение налоговой нагрузки может привести к повышению цен на отдельные виды товаров. Часть организаций будет вынуждена прекратить свою деятельность.

Библиографический список

1. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет : учебник для академического бакалавриата / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М. : Юрайт, 2016. – 274 с.
2. Бусыгина, Ю. Бухгалтерский и налоговый учет : в чем разница? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://school.kontur.ru/publications/360> (дата обращения : 12.04.2017).
3. Еремина, М. А. Управленческий учет финансовых результатов центров прибыли организации : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Еремина Марина Алексеевна. – Новосибирск, 2006. – С. 8–10.
4. Колачева, Н. В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н. В. Колачева, Н. Н. Быкова // Вестник Нижегородского государственного инженерно-экономического института. – 2015. – № 1(44). – С. 29–36.
5. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) : учебник / Н. П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 584 с. – (Высшее образование : Бакалавриат).
6. Кондраков, Н. П. Налоги и налогообложение в схемах и таблицах : учеб. пособ. / Н. П. Кондраков. – М. : Проспект, 2016. – 224 с.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Гарант» (дата обращения : 01.02.2017).
8. Положения по бухгалтерскому учету [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Гарант» (дата обращения : 01.02.2017).
9. Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете» // Парламентская газета. – 2011. – № 54.

УДК 658.155:005.336

Л.А. Милютина

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК КЛЮЧЕВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Аннотация. В статье представлены различные определения «финансовой устойчивости предприятия», уточнены основные характеристики данного понятия и на их основе сформулировано понятие «финансовая устойчивость предприятия», наиболее точно отражающее его экономическую сущность. Прослежено влияние финансовой устойчивости предприятия на результаты его деятельности. Определены цель, задачи и функции финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, прибыльность, ликвидность.

Lydiya Milutina

FINANCIAL STABILITY AS A KEY CHARACTERISTIC OF THE FINANCIAL STATEMENT

Annotation. In the article there are various definitions of «financial stability of an enterprise» the main characteristics of this concept are going to be refined and on their basis the concept «financial stability of an enterprise» will be formulated reflecting its economic essence most accurately. The influence of a company's financial stability on the results of its activities will be traced. The purpose, tasks and functions of financial stability of an enterprise will be defined.

Keywords: financial statement, financial stability, profitability, liquidity.

На сегодняшний день финансовый анализ деятельности предприятия является важным составным элементом финансового менеджмента, который представляет собой механизм управления финансами, в том числе финансами предприятия, в связи с этим возникает необходимость в проведении финансового анализа деятельности предприятия. Финансовый анализ деятельности предприятия позволяет определить, способно ли предприятие обеспечивать платежами основные и оборотные фонды, т.е. устойчиво ли предприятие с финансовой точки зрения.

Понятие «финансовая устойчивость предприятия» имеет широкое распространение в практике, но единого однозначного понятия на сегодняшний день нет. Однозначность данного понятия отсутствует, так как одни авторы заменяют понятие «финансовая устойчивость предприятия» на понятие «рыночная устойчивость», но хотелось бы отметить, что понятие «рыночная устойчивость» является более широким, и включает в себя, помимо финансовой устойчивости, устойчивость ценовой стратегии предприятия, устойчивость уровня конкурентоспособности производимой предприятием продукции, а также устойчивость хозяйственных связей и многое другое. Другие авторы-экономисты отождествляют понятие «финансовая устойчивость» с такими понятиями, как платежеспособность, финансовая независимость, прибыльность и ликвидность предприятия, по нашему мнению, данный подход является наиболее точным и наиболее полно характеризует понятие «финансовая устойчивость предприятия».

Рассмотрим некоторые понятия «финансовой устойчивости предприятия», которые, на наш взгляд, наиболее полно отражают экономическую сущность и содержание данного понятия. М. С. Абрютин и А. В. Грачев отождествляют финансовую устойчивость с надежно гарантированной платежеспособностью, которая проявляется в независимости от случайностей рыночной конъюнк-

туры и поведении партнеров [1]. В. В. Бочаров определяет финансовую устойчивость как состояние денежных ресурсов хозяйствующих субъектов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при условии сохранения предприятием платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска [2].

По мнению А. В. Быкадорова, финансовая устойчивость предприятия заключается в степени обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками формирования, соотношением собственных и заемных средств, а также системой абсолютных и относительных показателей [3].

О. Н. Волкова характеризует финансовую устойчивость соотношением собственных и заемных средств [4]. По мнению О. В. Ефимовой финансовая устойчивость отражает финансовое состояние предприятия, при котором оно способно за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющих предприятию обеспечить его текущую и долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников предприятия [6].

А. Н. Жилкина отражает сущность и содержание финансовой устойчивости предприятия в следующем понятии: финансовая устойчивость (платежеспособность) – это способность предприятия рассчитываться по платежам для обеспечения процесса непрерывного производства, т.е. способность предприятия расплачиваться за свои основные и оборотные производственные фонды нормальными источниками формирования. Под нормальными источниками формирования понимается совокупность собственного капитала, долгосрочных обязательств и краткосрочных заемных средств [7].

В. В. Ковалев считает, что финансовая устойчивость предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы предприятия [8].

М. В. Мельник считает, что организация располагающая достаточным объемом капитала для обеспечения процесса непрерывного производства и реализации продукции в заданном объеме, а также имеющая возможность полностью и своевременно погашать свои обязательства, формировать средства для пополнения и роста внеоборотных активов является устойчивой с финансовой точки зрения [9].

По мнению зарубежного автора-экономиста, Ф. Б. Риполь-Сарагоси, финансовая устойчивость – это такое состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность [10]. Г. В. Савицкая утверждает, что финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска [11].

Исходя из вышеизложенных понятий, можно сделать вывод, что большинство авторов отождествляют понятие «финансовая устойчивость предприятия» с понятием платежеспособность, но нельзя не согласиться с утверждением Л. Т. Гиляровской о том, что понятие «финансовая устойчивость» шире понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», так как, помимо данных понятий, включает в себя оценку различных сторон деятельности предприятия [5]. Также хотелось бы отметить, что финансовая устойчивость предприятия напрямую зависит от результатов его деятельности. Предприятие, на котором выполняются нормы по производственным и финансовым планам, является наиболее устойчивым, в отличие от предприятия, на котором соответствующие планы не выполняются или не выполняются вовсе, в следствие, увеличивается себестоимость изготавливаемой продукции, соответственно уменьшается выручка, все это приводит к ухудшению фи-

нансовой устойчивости предприятия, а в следствие к ухудшению финансового состояния предприятия.

Проанализировав различные точки зрения авторов, и уточнив основные характеристики понятия «финансовая устойчивость предприятия», на наш взгляд, наиболее полно экономическую сущность данного понятия характеризует следующее определение: финансовая устойчивость предприятия – это способность предприятия своевременно расплачиваться по своим обязательствам для обеспечения непрерывного процесса производства, оставаясь при этом платежеспособным и кредитоспособным, иметь возможность активного инвестирования в ликвидные активы, создания финансовых резервов, обеспечивая тем самым свое стабильное развитие.

Финансовая устойчивость предприятия является одной из важных составляющих финансового анализа, подтверждением этому является следующее: финансово устойчивое предприятие имеет преимущество перед своими конкурентами в привлечении инвестиций, получении кредитов, в выборе наиболее выгодных поставщиков и в привлечении наиболее квалифицированных кадров, также данное предприятие не имеет задолженности перед государством, в виде уплаты налогов и взносов в социальные фонды, банками, в виде своевременной и в полном объеме уплаты процентов и погашения основной суммы долга, страховых компаний, в виде своевременной и в полном объеме уплаты страховых взносов, акционерами, в виде выплаты дивидендов, работниками, в виде выплаты заработной платы, в полном объеме и в установленный срок.

Исходя из вышеизложенного, можно определить цель анализа финансовой устойчивости предприятия. Целью финансовой устойчивости предприятия является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности предприятия, а также в уже сложившейся на данном предприятии структуре активов и пассивов.

Для достижения цели финансовой устойчивости предприятия, можно выделить ряд следующих задач.

1. Определить степень финансовой устойчивости предприятия.
2. Выявить проблему несоответствия степени финансовой устойчивости норме, характерной для анализируемого предприятия.
3. Определить причины, вызвавшие вышеизложенное отклонение от нормы.
4. Спрогнозировать возможную степень финансовой устойчивости предприятия, взяв за основу различные варианты использования ресурсов предприятия, реальных условий его хозяйственной деятельности, а также заемных средств.
5. Разработать ряд мероприятий, которые будут направлены на повышение финансовой устойчивости предприятия с целью более эффективного использования финансовых ресурсов предприятия и, в последствие, улучшения финансового состояния предприятия.

Экономическая сущность любого понятия проявляется в его функциях. Основываясь на выше предложенном определении «финансовой устойчивости предприятия», цели и соответствующих задач, выделим ряд следующих функций финансовой устойчивости предприятия.

1. Равновесие, которое заключается в сохранение финансового равновесия между имуществом и собственным и заемным капиталом.
2. Высокая кредитоспособность, которая проявляется в возможности своевременно и в полном объеме расплачиваться по имеющимся обязательствам перед своими кредиторами.
3. Высокая рентабельность, которая проявляется в обеспечении стабильного развития предприятия, путем сохранения прибыли на соответствующем уровне.

Анализ финансовой устойчивости предприятия позволяет ответить на важный вопрос: насколько правильно предприятие управляло своими финансовыми ресурсами за анализируемый период, а именно: соответствовало ли состояние финансовых ресурсов требованиям рынка и потребно-

стям предприятия за данный период. Важность данного вопроса подкреплена следующим пониманием: недостаточная финансовая устойчивость может привести предприятие к неплатежеспособности и, в следствие, отсутствию необходимых финансовых ресурсов для обеспечения процесса непрерывного производства и развития предприятия, а абсолютная финансовая устойчивость будет препятствовать этому развитию.

На данный момент времени общепринятых однозначных критериев оценки финансовой устойчивости предприятия не выработано и методические вопросы оценки финансовой устойчивости предприятия являются актуальным предметом исследования многих ученых-экономистов.

Проведение финансового анализа деятельности предприятия позволяет не только выявить проблемы и причины, а также заблаговременно продумать мероприятия по выходу предприятия из неблагоприятной (кризисной) ситуации и реализовать их. Для обеспечения стабильности предприятия в современных условиях, работникам, а также управленческому персоналу необходимо уметь реально оценивать устойчивость финансового состояния как предприятия в целом, так и его существующих и потенциальных контрагентов.

Библиографический список

1. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебно-практич. пособ. / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. – 2-е изд. – М. : Дашков и Ко, 2012. – С. 272.
2. Бочаров, В. В. Финансовый анализ : учеб. пособ. / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2014. – С. 240.
3. Быкадоров, В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия : практич. пособ. / В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. – М. : ПРИОР, 2013. – С. 96.
4. Волкова, О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / О. Н. Волкова. – М. : «Проспект», 2010. – С. 424.
5. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций : учеб. пособ. / Л. Т. Гиляровская. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 159.
6. Ефимова, О. В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособ. / О. В. Ефимова. – М. : Омега-Л, 2013. – С. 388.
7. Жилкина, А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия : учебник / А. Н. Жилкина. – М. : ИНФРА-М, 2014. – С. 426.
8. Ковалев, В. В. Финансовый анализ : методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2013. – С. 560.
9. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова. – М. : Форум, 2008. – С. 193.
10. Риполь-Сарагоси, Ф. Б. Финансовый и управленческий анализ / Ф. Б. Риполь-Сарагоси. – М. : Приор, 2007. – С. 451.
11. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2013. – С. 378.

УДК 658.15

Т.М. Рогуленко

А.А. Дворянкина

СТРУКТУРА И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Аннотация. Рассмотрены основные показатели, характеризующие финансовое состояние торговой сети. Определен принцип выбора критических показателей. Обозначены принципиальные отличия финансового анализа торговой деятельности от анализа в других отраслях.

Ключевые слова: показатели рентабельности, оборачиваемость, выручка, ликвидность, инвестиционное планирование в торговых сетях.

Tatyana Rogulenko

Anna Dvoryankina

STRUCTURE AND SUMMARY OF FINANCIAL ANALYSIS IN RETAIL CHAINS

Annotation. The main indicators characterizing the financial state of the trading network are considered. The principle of selecting critical indicators is determined. Here is the principal difference between the financial analysis of retail business and analysis in other sectors indicated.

Keywords: profitability indicators, turnover, revenue, liquidity, investment planning in retail chains.

Основной целью деятельности коммерческих организаций, в том числе и предприятий торговли, в большинстве случаев является получение максимальной прибыли и рост благосостояния участников (акционеров). Для достижения данной цели необходимо регулярно и своевременно проводить контроль и анализ финансовых показателей с последующим принятием управленческих решений. Финансовый анализ помогает дать всестороннюю количественную оценку результатов предыдущей хозяйственной деятельности, а также позволяет оценить экономическую эффективность различных управленческих решений в текущих рыночных условиях, произвести последующее планирование.

Всего в настоящее время насчитывается несколько десятков финансовых показателей. Поскольку нельзя поставить задачу по одновременной оптимизации всех показателей, так как оптимизация одного может привести к резкому ухудшению других, то для каждой компании необходимо выбрать из них свой пул показателей, которые являются для нее приоритетными и существенными. Выбор показателей зависит от того, какие выбраны миссия, стратегия развития организации и ее основная цель. Если цель организации – рост оборотов, то главной задачей становится максимизация годового оборота при поддержании остальных показателей в допустимых границах. Если цель организации – рост прибыли, то, соответственно, приоритетным показателем становится годовая чистая прибыль компании, опять-таки при поддержании существенных показателей в допустимых границах. Если основной целью организации поставлена оптимизация качественного показателя (например, «наиболее полное удовлетворение потребностей клиентов»), не указан точный метод по его количественной оценке и не указаны допустимые границы по прочим существенным показателям, то такая цель может быть названа размытой, и последствия такой политики могут быть печальными.

Существенный показатель может быть назван критическим, если фактическое его значение в компании в момент проведения анализа близко к допустимым границам или высока скорость его сползания за допустимые границы. Критические показатели контролируют очень часто – до несколь-

ких раз в неделю, прочие существенные показатели – раз в месяц. Контролировать малокритичные (т.е. малоподвижные, находящиеся в близких к оптимальным значениям) показатели чаще, чем раз в месяц или в даже в квартал не имеет смысла, так как время, потраченное на их анализ, часто можно потратить более эффективно.

Интересным свойством финансовых показателей в отличие от производственных является их универсальность. Если производственные показатели значительно отличаются в различных отраслях экономики, то многие финансовые показатели идентичны для всех коммерческих организаций. Именно по финансовым показателям корректно сравнивать объем бизнеса и его эффективность для предприятий из различных отраслей. Инвесторы и кредиторы требуют от компании отчет о финансовом положении, об источниках формирования капитала, расчет показателей деловой активности и анализ рентабельности собственного капитала для принятия решения об инвестировании или кредитовании.

В первую очередь кредиторов и инвесторов интересуют коэффициенты ликвидности компании. Эти коэффициенты рассчитываются на основании данных из баланса организации (форма № 1). Они показывают, может ли предприятие расплатиться по долгам в текущий момент, а также в кризисной ситуации.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как частное оборотных активов без долгосрочной дебиторской задолженности и краткосрочных обязательств. В норме значение данного коэффициента варьируется для разных отраслей от 1,5 до 3. Если значение выше 3-х, то компания не оптимальным способом использует свои средства, если ниже 1, то состояние компании является критическим, так как она не может вовремя расплачиваться с кредиторами. Данный коэффициент характеризует способность предприятия расплачиваться по счетам в долгосрочной перспективе.

Следующий коэффициент, который интересует кредиторов – это коэффициент быстрой ликвидности. В разных источниках данный показатель могут называть по-разному: коэффициентом срочной ликвидности, либо коэффициентом критической ликвидности, либо коэффициентом промежуточного покрытия. Он равен дроби, где делимое – это сумма денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности, а делитель – краткосрочные обязательства. В норме данный коэффициент равен или более единицы. Он показывает, может ли компания расплатиться по счетам в случае непредвиденных расходов в среднесрочном периоде.

Коэффициент абсолютной ликвидности больше интересует поставщиков товаров и услуг, так как он характеризует мгновенную ликвидность. Он рассчитывается как частное двух сумм: суммы денежных средств (строка 250 баланса) и краткосрочных финансовых вложений (строка 260 баланса), и суммы краткосрочных обязательств (сумма строк 610, 620, 630, 650, 660). Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть погашена немедленно. Нормальным значением для данного коэффициента является $K_{аб.л} \geq 0,2$. Руководитель каждой компании должен не реже одного – двух раз в месяц проверять, чтобы данные показатели не выходили их нормы. Если же данные показатели имеют критические значения, то их контролируют чаще – до двух-трех раз в неделю и обязательно в динамике.

Не менее важны для оценки состояния организации показатели деловой активности. Их иногда сравнивают со скоростью полета самолета. Если скорость самолета снижается, то он падает. Такое же значение для благополучия организации имеют показатели деловой активности – коэффициенты оборачиваемости. Для торговых сетей наиболее значимыми являются коэффициенты оборачиваемости запасов и оборачиваемости кредиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости запасов усредняет ситуацию по всему ассортименту магазина: один товар может продаваться «влет», а другой может лежать месяцами. Поэтому данный коэффициент контролируется департаментом закупок с разбивкой по группам товаров и по отдельным артикулам. В розничной торговле

покупатели сразу оплачивают товар, поэтому у ритейлеров обычно не бывает проблем с дебиторской задолженностью, она незначительна, поэтому коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности является в сетевой рознице малокритичным (как и коэффициент оборачиваемости активов). Как правило, крупные розничные сети заключают договора с поставщиками товаров на условиях отсрочки платежа, поэтому краткосрочная кредиторская задолженность ритейлеров велика и требует постоянного контроля, в том числе и с помощью показателя оборачиваемости кредиторской задолженности в динамике. Данный показатель может снизиться по объективным причинам, если предприятие заключило много новых договоров с увеличенной отсрочкой платежа.

Следующая группа показателей – это коэффициенты рентабельности. Они важны не только для инвесторов и кредиторов, но и в первую очередь для собственников предприятия. Если рентабельность активов предприятия ниже банковского процента, то собственникам выгоднее продать бизнес, положить деньги в банк под процент и поехать путешествовать, чем каждый день ездить на работу и руководить убыточным предприятием. Это хорошо известно и сотрудникам налоговых органов, у которых предприятия, более двух налоговых периодов работающие с низкой рентабельностью, вызывают стойкое желание произвести выездную проверку или пригласить руководителя предприятия на заседание налоговой комиссии.

Для удобства предпринимателей Федеральная налоговая служба в последние годы публикует на своем сайте безопасные значения налоговой нагрузки и рентабельности активов для предприятий из различных отраслей. Под налоговой нагрузкой понимается процентное отношение всех уплачиваемых предприятием налогов «без учета поступлений по единому социальному налогу и страховым взносам на обязательное пенсионное страхование» к налоговой базе [6]. Например, нормативный уровень налоговой нагрузки на розничную торговлю (кроме продаж автомобилей) в 2015 г. составил 3,7 %. Критическими уровнями рентабельности проданных товаров и рентабельности активов ФНС России на 2015 г. установила в размере 1,4 % и 6 % соответственно [5; 6]. Соответствие данных показателей на предприятии нормативам должны контролировать финансовые службы. Эти же службы контролируют своевременность исполнения обязательств перед государством, используя «коэффициенты исполнения текущих обязательств» [7, с. 400] перед бюджетами различных уровней и государственными внебюджетными фондами [1; 3].

Кроме того, рентабельность продаж (отношение операционной прибыли к объему продаж) с определенным коэффициентом входит во многие варианты индекса платежеспособности, например, в индекс ГЛОБАС-*i*®, что влияет на позицию компании в рейтингах платежеспособности и, как следствие, на ее способность к получению быстрых и выгодных кредитов. Так, например, в рейтинге компании Crediinform в 2014 г. самая крупная российская торговая сеть «МАГНИТ» с годовым оборотом в 830 млрд руб. и с рентабельностью продаж в 2,2 % заняла только третье место по индексу платежеспособности, а первое место заняла российская дочка международной корпорации торговых сетей GLOBUS с оборотом в 55 млрд руб., но с 8,9 % рентабельности продаж. Данный факт еще раз подтверждает значимость установления верных допустимых значений для данного показателя для целей выгодного кредитования или внешнего инвестирования.

Рентабельность активов – это отношение чистой прибыли, полученной за период, к средней валюте баланса за этот период. Для торговых сетей данный показатель интересен в динамике по месяцам и в разбивке по торговым объектам. При открытии каждой новой торговой точки собственники контролируют ее рентабельность еженедельно до тех пор, пока она не выйдет на нормативный показатель, принятый в данной организации. Далее данный показатель контролируется раз в месяц. С целью приведения данного коэффициента к норме в первую очередь анализируется рентабельность продаж по каждой товарной группе и по каждому товару. Данную работу выполняют специалисты, называемые в различных организациях либо товароведом, либо бренд-менеджерами, либо продукт-

менеджерами. Через несколько месяцев после открытия магазина его товарная матрица стабилизируется, т.е. опытным путем происходит проверка реалистичности первоначальной, прогнозной товарной матрицы.

Современные торговые сети, как правило, имеют свое собственное производство, собственные торговые марки (СТМ). Продукция под собственной торговой маркой – это не всегда собственное производство. Торговые сети часто заказывают сторонним производителям произвести товар нужного качества не под торговой маркой самого производителя, а под маркой торговой сети. Благодаря этому себестоимость такого товара снижается, так как в нее не включаются расходы на рекламу и некоторые другие коммерческие расходы производителя. Собственное производство может находиться как на территории гипермаркета или супермаркета, так и на отдельно расположенных объектах. Рентабельность собственного производства как правило гораздо выше рентабельности товаров сторонних производителей, так как она напрямую зависит от уровня торговой наценки, которая на продукцию собственного производства выше. Таким образом, крупным торговым сетям выгодно повышать процент товаров собственного производства в своей товарной матрице.

Большинство крупных торговых сетей имеют свои собственные распределительные складские комплексы. Важной задачей является расчет и анализ эффективности каждого такого распределительного центра. Так как распределительный центр обслуживает супермаркеты определенного региона, то одним из основных показателей его эффективности является рост выручки и рост прибыльности обслуживаемых им торговых точек. Все распределительные центры, как и любые другие объекты структуры логистики являются центрами затрат компании. Следовательно, вторым показателем эффективности распределительного комплекса является сумма всех его затрат. Вполне логично считать логистический центр рентабельным, если отношение разницы между дополнительной чистой прибылью, полученной, обслуживаемыми им торговыми объектами, и затратами на сам распределительный центр к этим затратам будет выше текущей банковской процентной ставки.

Анализ динамики показателей выручки или оборота правильно проводить, ориентируясь не только на статистику сезонности, но и на средние показатели динамики по отрасли. Так, по данным компании The Dairynews оборот розничной торговли в России в 2015 г. сократился на 5,1 % по сравнению оборотом в 2014 г. [4]. Но это данные по всей розничной торговле. Чтобы не сравнивать со «средней температурой по больнице», необходимо проводить данный анализ отдельно по каждой группе товаров. Темпы роста общей выручки от реализации должны превышать темпы роста активов компании.

В настоящее время большинство коммерческих организаций используют программные продукты, содержащие базу данных по всей коммерческой и финансовой деятельности компании. Большинство данных программных продуктов даже в базовой комплектации содержат возможность выдавать все необходимые финансовые отчеты. Таким образом, любой руководитель, отвечающий за финансовые показатели, должен уметь пользоваться данной отчетностью, понимать смысл каждого показателя и знать способы его расчета для того, чтобы в случае необходимости суметь проверить правильность расчета показателя программой.

По окончании отчетного периода: года, квартала, месяца, декады, недели руководство компании проводит ретроспективный финансовый анализ. По каждому показателю выделяют и анализируют скачки, тенденции и сезонность. При план-фактном анализе фактические показатели сравнивают с запланированными значениями на эти же периоды для фиксации и последующего анализа причин выполнения либо не выполнения плана. Затем на основе результатов ретроспективного и план-фактного анализа проводят перспективный анализ – анализируют реальность выполнения уже установленных планов и прогнозов на последующие периоды и при необходимости их корректируют и дополняют. Показатели рентабельности (и некоторые другие) также сравнивают с нормативными

по отрасли. При значительном отклонении показателя от планового или нормативного анализируют причины отклонения и их степень влияния на отклонение, т.е. проводят факторный анализ [8; 2].

Анализ доходов проводят по данным из «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2): доходы от основного вида деятельности – выручку (строка баланса 010) складывают с прочими доходами (строка баланса 090) [9, с. 12]. Отчет о прибылях и убытках формируется согласно Положениям по бухгалтерскому учету «Доходы организации» и «Расходы организации» (ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99 соответственно). Важным уточнением является то, что к доходам не причисляются НДС, акцизы, налог с продаж, авансовые платежи, платежи по договорам комиссии в пользу комитента и проч. Несезонное снижение доходов от основного вида деятельности является критическим и требует срочных управленческих решений по его коррекции. Тенденция увеличения доли прочих доходов в течение нескольких смежных отчетных периодов сигнализирует о том, что возможно требуется «пересмотр содержания обычных видов деятельности» с последующей корректировкой устава предприятия.

Анализ расходов также проводят по данным из формы № 2. В расходы по основным видам деятельности включаются строки 020, 030 и 040 из «Отчета о финансовых результатах», в прочие расходы – строки 070 и 100. Также расходами являются налог на прибыль (строка 150) и прочие подобные отчисления. Согласно ПБУ 10/99 расходами не являются выбытие активов на собственное незавершенное строительство или приобретение основных средств, вклады в уставные капиталы других предприятий (если это не является основным видом деятельности), авансы и погашения кредитов. Здесь же проводят и факторный анализ себестоимости. По разным группам товаров и даже по отдельным товарам внутри одной группы процентное соотношение разных видов затрат может сильно отличаться. Данный анализ необходимо проводить для выявления резервов по снижению себестоимости. При анализе затрат на оплату труда в первую очередь контролируют, чтобы темпы роста средней заработной платы по организации не превышали темпы роста производительности труда.

В некоторых отраслях, в том числе и в розничной торговле, часть финансовых показателей контролируется ежедневно. Ежедневная утренняя летучка с руководителями подразделений не только помогает быть в курсе текущей ситуации, но и позволяет купировать большинство проблем на начальном этапе. Руководитель компании Richemont Luxury Goods (RLG) рекомендует ежедневно утром выделять 15–20 минут на контроль и анализ следующих показателей.

1. Объем продаж. Сюда входят: выручка за предыдущий день, выручка с начала месяца (включая предыдущий день) и плановая выручка до конца месяца.

2. Дебиторская задолженность (ДЗ). Этот показатель интересует в разрезе сроков оплаты: сумма просроченной ДЗ со списком должников, сроками и суммами задолженностей, сумма ДЗ с приближающимися сроками оплаты (ближайшая неделя) и ДЗ, по которой сроки оплаты еще не наступили. Также анализируется размер задолженности как процент от продаж за период.

3. Кредиторская задолженность. Данный показатель также интересен в разрезе сроков. Необходимо иметь информацию о сумме, сроках и причинах просроченных платежей, о сумме и сроках текущих платежей (которые должны быть произведены в текущий период) и аналогичная информация по трем-четырем последующим периодам. Данная информация необходима не только общей суммой, но и с разбивкой по контрагентам.

4. Состояние оборотных средств – фактические суммы средств на счетах и в кассе на текущий период и ожидаемые суммы на последующие периоды. Этот и предыдущий (кредиторская задолженность) показатели чрезвычайно важны совместно. Если у компании на счетах свободных средств на этой неделе меньше, чем сумма кредиторской задолженности, которую необходимо на этой неделе погасить, то может возникнуть кассовый разрыв. Единичный и небольшой в процентном соотношении к сумме долга кассовый разрыв не чрезвычайен, так как легко оплачивается в ближайший последующий период. Но если, кассовый разрыв случается чаще, чем раз в три-пять периодов, и

составляет более 10 % от суммы долга, то может возникнуть эффект снежной лавины: неоплаченные вовремя счета приведут к просрочке поставки товаров, сырья и комплектующих, что в свою очередь приведет к срыву планов производства и продаж и недополучению прибыли. Таким образом, необходимо постоянно соблюдать положительный кассовый баланс. Для этого на этапе кассового планирования (план движения денежных средств) рассчитываются даты, периоды и недостающие суммы и решается вопрос о дополнительном финансировании (краткосрочном или долгосрочном кредитовании). Тем не менее фактическая ситуация может сильно отличаться от запланированной, поэтому в крупных бизнес-структурах для защиты компании от незапланированного кассового разрыва и эффекта снежной лавины создаются специальные платежные комитеты, которые состоят из представителей департаментов: финансового, коммерческого, закупок, логистики и производственного и собираются 1–2 раза в неделю с целью перепланирования сроков и сумм платежей с учетом существующего остатка и планируемых платежей [8].

Каждая крупная торговая сеть имеет утвержденные планы развития на год и на 5–7 лет. В планах развития указывается, в каких регионах планируется открытие какого количества новых торговых объектов какой специализации. С запуском каждого объекта проводится инвестиционный анализ [10; 12; 11], т.е. анализируются окупаемость, прибыльность и рентабельность супермаркета или гипермаркета в динамике. Если к запланированному сроку объект не выходит на запланированные показатели, то руководство принимает управленческое решение по изменению стратегии или по закрытию объекта. Также руководство компании проводит комплексный сравнительный анализ всех имеющихся объектов для выявления районов, наиболее интересных с инвестиционной точки зрения.

Библиографический список

1. Бодяко, А. В. Консолидация плановой и отчетной информации для внутрикорпоративного контроля в предпринимательских структурах холдингового типа / А. В. Бодяко // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – № 3. – С. 4.
2. Гребенников, А. План-фактный анализ отклонений по направлениям деятельности компании [Электронный ресурс] / Финансовый директор. – 2016. – Режим доступа : <http://fd.ru/articles/158015-qqq-16-m7-18-07-2016-plan-faktnyy-analiz-otkloneniyy-po-napravleniyam-deyatelnosti-kompanii> (дата обращения : 15.07.2016).
3. Мироненко, В. М. Состав базовых факторов, определяющих цену кредита и кредитную, учетную политику в сфере топливно-энергетического комплекса / В. М. Мироненко // Нефть, газ и бизнес. – 2016. – № 10. – С. 48–53.
4. Оборот розничной торговли сократился на 5,1 % [Электронный ресурс] // The DairyNews. – 2016. – Режим доступа : <http://www.dairynews.ru/dairyfarm/oborot-rozничnoy-torgovli-sokratilsya-na-5-1.html> (дата обращения : 20.07.2016).
5. Пономарева, С. В. Информация как стратегический ресурс в системе управления бизнесом / С. В. Пономарева, И. В. Лескова, В. В. Зеленев // Российская наука и образование сегодня : проблемы и перспективы. – 2015. – № 3(6). – С. 101–104.
6. Приложение № 3 «Налоговая нагрузка по видам экономической деятельности» и Приложение № 4 «Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг и активов организаций по видам экономической деятельности» к Приказу ФНС России от 30.05.07 № ММ-3-06/333@ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/ (дата обращения : 20.07.2016).
7. Рогоуленко, Т. М. Аудит : учебник / Т. М. Рогоуленко, С. В. Пономарева, А. В. Бодяко. – М. : КноРус. – 2014. – 432 с.
8. Цветков, М. Финансовый анализ для нефинансиста: на что обращать внимание в первую очередь [Электронный ресурс] / М. Цветков // Генеральный директор. – 2016. – Режим доступа : <http://www.gd.ru/articles/8615-qqq-16-m4-18-04-2016-finansovyy-analiz> (дата обращения : 23.07.2016).
9. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практич. пособ. / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 208 с.
10. Юнусова, С. Р. Дефиниция планирования бюджета как составляющая дескриптивной оценки финансовой состоятельности Российских предприятий / А. В. Бодяко, С. Р. Юнусова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 5. – С. 168–172.

11. Rogulenko, T. Budgeting-based organization of internal control / T. Rogulenko, A. Bodiaco, V. Zelenov // International Journal of Environmental and Science Education. – 2016. – Vol. 11. – № 11. – Pp. 4104–4117.
12. Rogulenko, T. The goal setting of internal control in the system of project financing [Electronic resource] / T. Rogulenko, M. Karp, A. Bodiaco // IJEFI-EconJ – International Journal of Economics and Financial Issues. – Mode of access : <http://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/3870> (accessed date : 16.04.2017).

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

УДК 378

Т.П. Борисова

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ С АБИТУРИЕНТАМИ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Аннотация. Рассматриваются организационные и социально-психологические аспекты работы с абитуриентами высших учебных заведений. Рассматривается феномен когнитивного диссонанса, связанный с проблемой выбора вуза и предлагаются социально-психологические рекомендации по преодолению этого явления в работе с абитуриентами.

Ключевые слова: абитуриенты, информационное общество, социокультурная среда, когнитивный диссонанс, мотивация, психологический дискомфорт, референтные личности, ожидания, интериоризация.

Tatyana Borisova

SOCIAL-PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF WORKING WITH UNIVERSITY ENTRANTS IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Annotation. Organizational and socio-psychological aspects of work with university entrants are considered. The phenomenon of cognitive dissonance, connected with the problem of choosing a university, is being considered and social and psychological recommendations for overcoming this phenomenon in work with applicants are offered.

Keywords: entrants, information society, socio-cultural environment, cognitive dissonance, motivation, psychological discomfort, reference persons, expectations, interiorization.

В настоящее время в ситуации растущей конкуренции между высшими учебными заведениями особую актуальность приобретает вопрос психологического сопровождения работы с абитуриентами в рамках проведения приемной кампании в вузах. В данной статье мы рассмотрим основные психологические проблемы, возникающие у молодых людей при выборе учебного заведения, и проанализируем психологические феномены, присущие ситуации выбора вуза.

Традиционно работа с абитуриентами складывается из нескольких составляющих: организационного, формально-юридического и социально-психологического компонентов. Задачи организационного и формально-юридического компонента четко определены и регламентированы на уровне законодательных и нормативных актов. Содержание организационного компонента так же определяется особенностями традиций самого вуза и социокультурной среды. Не останавливаясь подробно на описании формально-юридического аспекта работы с абитуриентами, рассмотрим некоторые основные моменты организационной работы в этом направлении.

Высшие учебные заведения регулярно проводят целый ряд мероприятий, которые стали традиционными и общепринятыми. Это день открытых дверей, день рождения или основания вуза, конкурсы, соревнования, турниры или олимпиады, круглые столы и мастер-классы. В настоящее время стало актуальным активное участие высших учебных заведений в деятельности общественных организаций, благотворительных фондов и ассоциаций. В некоторых случаях вузы даже создают таковые непосредственно в учебном заведении. Многие вузы организуют целый ряд традиционных собы-

тий, которые прочно вписаны в корпоративную жизнь и ожидаемы различными целевыми аудиториями. К таким событиям можно отнести День знаний, День посвящения в студенты, Выпускной бал или Праздник первокурсника, Татьянин день, Вручение дипломов и многое другое. Нередко календарь событий расширяется за счет общих календарных праздников, в число которых могут быть включены и профессиональные, связанные с профилем деятельности вуза. В частности отраслевые профессиональные праздники. Такие праздники дают прекрасную возможность приурочить к ним различных профессиональных конкурсов, соревнований, олимпиад, а так же встреч с представителями профессиональной сферы.

Интересна практика организации так называемых специальных событий. Под специальными событиями мы будем понимать специально организованное мероприятие для достижения маркетинговых, информационных или имиджевых целей [4]. В данном случае проводятся презентации образовательных программ, проведение пресс-конференций и брифингов, онлайн- или телеконференций. Экскурсий по учебному заведению или иных мероприятий, зачастую с приглашением VIP-гостей и представителей СМИ. Следует отметить, что специальные события – это прекрасные источники позитивной информации о высшем учебном заведении. Соответственно, продвижение таких событий, реклама и формирование к ним интереса – так же является важным аспектом данной деятельности. Такие мероприятия активно способствуют укреплению внешних позиций учебного заведения, повышают его позитивный имидж и создают определенную известность в широких кругах общественности [2]. Одной из основных задач при организации подобных мероприятий становится разработка собственных креативных идей, позволяющих сделать это мероприятие отличительной чертой учебного заведения. Как правило, это позволяет расширить аудиторию праздника за счет выпускников школ, лицеев, гимназий и других учебных заведений – т.е. потенциальных абитуриентов.

Однако, не следует забывать о том, что «в современном информационном обществе выбор будущей профессии молодежью осложняется целым рядом проблем, которые еще несколько лет назад просто отсутствовали. В современном информационном обществе выбор будущей профессии молодежью осложняется целым рядом проблем, которые еще несколько лет назад просто отсутствовали. В наибольшей степени это относится к старшеклассникам московских школ, находящихся в центре «информационного тайфуна» – громадного количества информационных потоков, распространяющих противоречивые сведения о состоянии рынка труда, престижности и востребованности тех или иных профессий, массы недостоверных и часто эмоционально насыщенных данных о конкретных вузах и преподавателях. Одновременно за привлечение будущего студента борются конкурирующие учебные заведения, использующие рекламные методы, далеко не всегда объективно отражающие ситуацию. В итоге выбор профессии старшеклассники осуществляют под влиянием случайных факторов без учета не только соответствия своих индивидуальных особенностей, но и без учета факторов социальных – будущей востребованности профессии на рынке труда и ее значимости для общества» [5, с. 244].

С точки зрения психологической науки мы можем говорить о том, что абитуриенты в период выбора учебного заведения находятся в состоянии когнитивного диссонанса и основной задачей социально-психологического компонента работы с абитуриентами должны быть направлены как раз на ликвидацию данного психологически дискомфортного явления. Понятие когнитивного диссонанса было разработано американским социальным психологом Л. Фестингером. Она объясняет конфликтные ситуации, которые нередко возникают в «когнитивной структуре одного человека» [цит. по 1]. Мысль о том, что под влиянием внешних обстоятельств человек стремится к достижению баланса между информацией извне и внутренними представлениями, знаниями, мотивами привела к идее наличия некоего особого состояния, предшествующего деятельности, направленной на избавление от внутреннего психологического дискомфорта. Степень выраженности когнитивного диссонанса во

многим зависит от несоответствия имеющихся убеждений текущей информации. При этом следует учитывать, что человек, находящийся в ситуации когнитивного диссонанса, испытывает сильнейшую мотивацию к поиску информации, позволяющей уменьшить степень психологического дискомфорта. Этого можно достичь посредством снижения важности конфликтующих убеждений, сосредоточением на более благоприятных убеждениях или путем изменения конфликтующих убеждений в сторону их согласования. Значимое значение в данном случае имеют изначальные ожидания человека относительно происходящего события.

Однако следует подчеркнуть, что «выбор человека субъективно рационален. Люди принимают решения не оптимальные с объективной точки зрения, а те, которые кажутся им оптимальными в данный, конкретный момент. Совершенно очевидно, что ожидания предполагают обращенность в будущее, формируя образ желаемого будущего через контекст восприятия реальности. Следовательно, у субъекта возникает необходимость не только осуществлять целенаправленное поведение, но и, прогнозируя желаемые события, осуществлять определенный набор действий в настоящем времени. Основанием для таких действий может служить антиципация, как возможность предвидеть возможное развитие ситуации, и прогнозирование будущих событий. Прогнозирование возможного развития ситуации и желательных событий индивид, как правило, осуществляет исходя либо из личного опыта, либо основываясь на опыте референтных для него личностей или группы. В данном случае, мы можем говорить об интериоризации некоего внешнего опыта, как основе формирования внутренних образований, в том числе, ожиданий» [3, с. 107–108].

Абитуриенты приходят в вуз, имея, с одной стороны, в различной степени сформированные ожидания о своем будущем. С другой стороны, они имеют представления (разной степени объективности) об учебном заведении. Проявление когнитивного диссонанса в данном случае объективируется несколькими моментами. Во-первых, это необходимость сделать выбор между несколькими учебными заведениями. Во-вторых, это попытка решить насколько данное учебное заведение соответствует их ожиданиям и представлениям. В-третьих, у каждого абитуриента уже имеются субъективные представления о вузе, основанные на информации из СМИ и рекламных сообщений, а так же полученные от референтных личностей.

Соответственно, важной задачей представляется не только дать абитуриенту четкую, структурированную и объективную информацию об учебном заведении, сколько «склонить» абитуриента к выбору в пользу того или иного вуза, сгладив или полностью нейтрализовав влияние когнитивного диссонанса. В данной ситуации основную роль играет социально-психологический компонент работы с абитуриентами. По сути социально-психологический компонент не является самостоятельным образованием – это органичная часть как формально-юридического, так и организационного аспекта работы с абитуриентами. Создание благожелательной психологической атмосферы, индивидуального внимания к каждому абитуриенту, яркость и эффективность событий и мероприятий – все это оказывает положительное влияние на человека, находящегося в ситуации выбора. Именно эмоциональный компонент – на уровне субъективных эмоциональных ощущений играет немаловажную роль в процессе работы с абитуриентами. Между двумя идентичными вариантами для выбора человек, как правило, выбирает тот, который для него эмоционально более благоприятен. «Мы ждем не просто абитуриента – мы ждем именно тебя» – вот суть социально-психологической составляющей работы с будущими студентами.

Это касается как непосредственного взаимодействия с абитуриентами в рамках личного общения и привлечения к участию в групповых корпоративных мероприятиях, так и дистанционных форм работы. Акцент, сделанный на эмоциональные средства, позволяет сделать информацию более личностно-ориентированной. Корпоративная информация запоминается на уровне эмоций, когда целевая аудитория становится участником ярких интересных запоминающихся событий. А вся необхо-

димая информация или реклама может быть органично включена в сценарий события, мероприятия (например, праздника), в его атмосферу. Таким образом, продвижение необходимой информации осуществляется косвенно, корректно без использования прямых рекламных обращений, что позволяет оставить позитивный эмоциональный след в сознании целевой аудитории.

Библиографический список

1. Андреева, Г. М. Психология социального познания : учеб. пособ. для студентов вузов / Под. ред. Э. М. Харланова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Аспект Пресс, 2005. – 303 с.
2. Баталова, О. С. Субъекты рынка образовательных услуг и их специфика / О. С. Баталова // Молодой ученый. – 2010. – № 7. – С. 83–85.
3. Борисова, Т. П. Социально-психологическое пространство высшего учебного заведения и формирование ожиданий будущих управленцев / Т. П. Борисова. – Материалы международной научно-практической конференции «Проблемы управления в реальном секторе экономики : вызовы модернизации (Актуальные проблемы управления 2012)». – М. : ГУУ, 2012. – С. 107–110.
4. Каверина, Е. А. Организация рекламной деятельности вуза : учеб. пособ. / Е. А. Каверина. – СПб. : ООО «Книжный Дом», 2007. – 184 с.
5. Тихонова, Е. В. Профессиональное самоопределение московской учащейся молодежи : социологический анализ / Е. В. Тихонова, Е. В. Дианина. – Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 10. – С. 243–249.

УДК 33.24.021 8(510)

Сюй Яньли

М.В. Романенко

РОССИЯ И КИТАЙ: ОСНОВНЫЕ СФЕРЫ ДЕВИАНТНОСТИ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

Аннотация. В статье анализируются основные формы проявления девиантности в современной России и в современном Китае. Установлено, что носители девиантного поведения как в России, так и в Китае, рекрутируются из всех слоев социума. Выявлено, что по угрозам, социальной остроте и масштабам проявления первое место и в России, и в Китае занимает преступность, затем алкоголизм, наркомания, самоубийства, коррупция. Авторами выделены две противоположные тенденции в эволюции девиантности: в России наблюдается в целом стихийная эскалация девиантности, в Китае – минимизация девиантности. Данную статью целесообразно использовать для установления эффективного социального контроля над девиантными процессами с целью их элиминации.

Ключевые слова: девиантность, преступность, алкоголизм, наркотизм, самоубийство, коррупция, творческий труд.

Syuy Yanli

Michail Romanenko

RUSSIA AND CHINA: THE MAIN AREAS OF DEVIANCE AT THE BEGINNING OF THE XXI CENTURY

Annotation. The article analyses the main forms of deviance in modern Russia and in modern China. Found that media of deviant behavior, both in Russia and in China, are recruited from all segments of society. It was revealed that on threats, social urgency and magnitude of the manifestations of the first place both in Russia and in China took the crime, followed by alcoholism, drug abuse, suicide, corruption. There are two opposing trends in the evolution of deviance: in Russia there is in General a spontaneous escalation of deviance in China-minimization of deviance, mixing its manifestations. This article is useful for establishing an effective social control over deviant processes with a view to their elimination.

Keywords: deviance, delinquency, alcoholism, drug addiction, suicide, corruption, creative work.

Девиантность (девиации) – поведение и деятельность субъектов (человека, группы, слоя, общности) не соответствующая официально установленным законам или общепринятым в конкретном обществе нормам (образцам, ценностям, стереотипам, устоям). Диапазон девиаций широк: от сквернословия до уничтожения этносов, народов, вплоть до омницида. К основным формам девиаций относятся правонарушения, включая все формы преступности, пьянство и алкоголизм, наркотизм и таксикоманию, проституцию и активизировавшиеся сегодня – терроризм и экстремизм. Это девиации, носителями которых являются общности (индивиды, группы людей, социальные слои), наносящие обществу урон и препятствующие, блокирующие прогрессивные изменения [23].

Общей основой девиаций, которые рассматриваются в статье, в России является системное кризисное социально-экономическое состояние общества, дезинтеграция общества, распад социальных связей (атомизация), состояние аномии (безнормности), падение жизненного уровня и качества жизни, безработица, рост «социальных патологий». «Более 60 % населения России живет либо за чертой бедности, имея доход ниже прожиточного минимума, либо балансируя на грани малообеспеченности», – констатирует генеральный директор Всероссийского центра уровня жизни (ВЦУЖ) В. Бобков [25, с. 3]. По исследованию социологов Института социально-политических исследований Российской академии наук (РАН), проведенному в 12 регионах РФ в июне 2016 г., «доминирующей тревогой» массового сознания являлась «дороговизна жизни» [11, с. 63].

Бедность и нищета активно продуцирует девиантность. В 2015 г. почти половину всех зарегистрированных преступлений составляли преступления экономической направленности: (46 %) составляют хищения чужого имущества: кражи – 996,5 тыс., грабежи – 71,1 тыс., разбои – 13,4 тыс., – говорится в сообщении МВД России [13]. На наш взгляд, ценной является мысль проф. М. С. Халикова о том, что в условиях рыночных распределительных отношений «роль и значение социальных фондов не должно уменьшаться», а, наоборот, увеличиваться с целью минимизации бедности и усиления социальной справедливости [26, с. 121].

Нынешнее правительство в России в социально-экономической и других сферах жизнедеятельности общества следует курсу «Вашингтонского консенсуса», т.е. политике либерализма, «минималистского государства» и монетаризма. Этот тридцатилетний период стал периодом масштабных провалов и просчетов в экономической, социальной и особенно духовно-нравственной сферах. Настаивая на проведении политики неолиберальной модернизации стран Западной Европы и США, по сути дела за бесценок покупали российские стратегические предприятия и ресурсы, лишая ее экономического суверенитета, жестко привязывая ее финансово-банковскую систему к Федеральной резервной системе (ФРС) США. Это привело к нынешнему системному социально-экономическому кризису. Выбранный властями России неолиберальный социально-экономический курс не является продуктивной моделью развития страны, ведет страну к деиндустриализации и «переходом российской экономики под оперативное управление западного транснационального капитала с полной потерей Россией своего экономического суверенитета» [3; 8, с. 3].

Китай уверенно выполняет намеченные планы 13-й пятилетки, хотя темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) Китая замедлились в 2015 г. до 6,9 %, в 2016г. – 6,7 %, в 2017 г. по плану – 6,5 %. Последовательно решается задача борьбы с бедностью и нищетой, в которой в 2015 г. находилось 55,75 млн чел., а в 2016 г. нищета сократилась еще на 12,4 млн чел. К 2020 г. Китай ликвидирует нищету и бедность и станет «обществом средней зажиточности» [15; 16].

Девиантное поведение в России становится характерным для все более широких слоев населения. Особенность сегодняшнего времени в том, что в девиантную сферу все больше вовлекаются слои, которые раньше считались «благополучными»: врачи, учителя, военнослужащие, работники правоохранительных органов, спецслужб, работники науки. Уровень преступности в российских Вооруженных силах высок. Масштабы офицерской преступности в войсках и воинских формированиях, по мнению главного военного прокурора России С. Фридинского, превысили всякие разумные пределы. Несмотря на недавнюю реорганизацию и переименование, уровень преступности полиции остается на том же уровне, каким он был во времена существования милиции. Это признает член общественного совета при ГУ МВД по Москве А. Цветков [17].

По масштабности и острой социальной опасности самая многочисленная группа девиаций – правонарушения, в том числе преступность, включая организованную и профессиональную. В 2014 г. в России при населении 143,7 млн чел. совершено 2191 тыс. зарегистрированных преступлений, а в 2015 г. – 2388 тыс. В 2015 г. среди осужденных 64 % были трудоспособные лица без определенных занятий, женщины составляли 14 %, ранее судимые преступники – 43,8 % [19, с. 179].

Преступность, особенно организованная, постоянно политизируется. Через подкуп чиновников, представителей правоохранительных, специальных служб и контролирующих структур, путем делегирования своих представителей во властные структуры образуются преступные сообщества, которые способны влиять на принятие решений местной власти в интересах преступных группировок. Некоторые высокопоставленные чиновники сами становятся во главе преступных организаций. Например, глава республики Коми В. Гайзер – организатор и руководитель преступной «банды» из 18 преступников, которые «действовали» с 2006 по 2015 гг., – писала правительственная «Российская газета» [1, с. 7].

В Китае при населении более 1,4 млрд чел. в 2013 г. совершено 13307501 противоправных действий, в 2015 г. – 11795128, а преступлений – 6539692 в 2014 г., 7174037 в 2015 г., более 1,5 млн преступлений в 2013–2015 гг. совершено организованными группировками [27, р. 792].

Вторая группа девиаций – пьянство и алкоголизм. В настоящее время количество алкоголиков в России превысило отметку в 5 млн чел. [12]. Многие россияне злоупотребляют алкоголем, не думая о негативных последствиях. «Волна тотального чудовищного пьянства накрыла бесконечные просторы родины от Баренцева моря до самого острова Танфильева», – сообщает газета и добавляет, что в детских садах Сибири «треть девочек и почти половина мальчиков знают вкус пива и вина» [2, с. 3]. Сегодня в России на душу населения приходится 18 литров алкоголя в год (реально не менее 25), в царской России эта цифра не превышала 2,5 литра. От алкоголя умирает столько людей, сколько в совокупности не умирает от аварий на транспорте, убийств, эпидемий и стихийных бедствий. Ежегодно регистрируется более 40 тыс. случаев отравления некачественным алкоголем, в том числе и смертельных. В Китае алкогольная зависимость также превращается в острую социальную проблему. По исследованиям китайских социологов и медиков за 10 последних лет в некоторых районах количество страдающих в Китае алкогольной зависимостью выросло более чем в 3 раза. Ныне в Китае ежегодно выпивается спиртного в объеме достаточном для того, чтобы заполнить целое озеро Сиху (всемирно известное живописное озеро вблизи г. Ханчжоу) – горько шутят китайцы. Среди злоупотребляющих алкоголем все большее место занимает молодежь и женщины [12].

Третья группа девиаций связана с наркоманией. Огромное количество населения России употребляет наркотики и психотропные вещества в немедицинских целях. Главный нарколог Минздрава России Е. Брюн сообщает, что официальная статистика показывает 630 тыс. зарегистрированных наркоманов. Если учитывать латентный характер заболевания и статпогрешность, число наркозависимых в России около полутора миллионов человек [6]. По данным Китайской государственной комиссии по наркоконтролю количество лиц, употребляющих наркотики, насчитывает более 14 млн чел., а общее количество официально зарегистрированных наркоманов в Китае составило на конец 2014 г. – 2,95 млн чел. [20].

Четвертая группа девиаций связана с коррупцией. Россия входит в число самых коррумпированных стран в мире. В 2014 г. по уровню коррупции Россия заняла 136 место из 175 стран (Китай – 80 место) в ежегодном рейтинге, представленном в декабре 2014 г. международной организацией Transparency International, а в 2015 г. – 131 место. Эту же строчку занимают Иран, Казахстан, Непал и Украина. Согласно рейтингу, в 2016 г. коррупция в РФ осталась на уровне 2015 г. [4]. Чиновники, особенно в российских регионах, не просто берут «административную ренту» («капитализация власти»), сейчас это уже доля власти в бизнесе, и это называется «административное предпринимательство»: конкретный человек во властных структурах, возглавляющий какие-то региональные департаменты, министерства, мэры и его замы. Силловые структуры, особенно в регионах, Федеральная Служба Безопасности, прокуратура, полиция, все более интенсивно вовлекаются в бизнес. Коррупция постепенно становится основой жизнедеятельности российского государства. В. В. Путин в посланиях Федеральному Собранию неоднократно указывал, что коррупция – угроза и препятствие для развития России и призвал широко развернуть борьбу с коррупционерами. В России в 2015 г. арестовано 1600 коррупционеров, ущерб от которых составил 15 млрд руб. 4 апреля 2017 г. задержан за взятку в 140 млн руб. и этапирован в Москву глава Удмуртии А. Соловьев. Выступая на Арктическом форуме в марте 2017 г., президент В. В. Путин призвал к тому, чтобы вопросы борьбы с коррупцией и впредь были постоянно в центре внимания общественности [18].

В Китае создается антикоррупционная система наказания и профилактики и разрабатывается стратегия борьбы с коррупцией. Суть этой стратегии заключается в смене ориентиров.

1. От проведения расследований и отдачи под суд чиновников-коррупционеров к профилактике коррупции;
2. Временные методы борьбы меняются от практики «казни одного в назидание сотне» к «необходимости сурового отношения к проявлениям алчности»;
3. Радикальные меры от идеологического воспитания поворачиваются в сторону права и законности.

Национальная кампания по борьбе с коррупцией выходит на новый уровень. Центральной дисциплинарной комиссией Коммунистической партии Китая определены приоритеты по борьбе с коррупцией, в том числе:

- борьба с кумовством;
- расследования деятельности чиновников, отвечающих за государственные предприятия и государственные контракты (вне зависимости от ранга чиновника и его статуса);
- усиление международного сотрудничества для экстрадиции подозреваемых в совершении коррупционных преступлений и возвращения в страну их «активов».

Современное руководство Китая возглавляет жесткую борьбу с коррупцией, включая смертную казнь: по зарубежным и российским источникам с 2001 г. по 2013 г. смертная казнь постигла 13 тыс. коррупционеров, более 130 тыс. заключены в тюрьму со сроком от 10 до 20 лет. В рабочем докладе Верховного народного суда Китайской Народной Республике говорится, что китайские народные суды в 2016 г. рассмотрели 45 тыс. дел, так или иначе связанных с коррупцией. Фигурантами дел оказалось более 49 тыс. чел., среди которых 35 бывших чиновников провинциального уровня и выше 240 чиновников уровня округов. Реальные сроки получили 2862 преступника. В рамках программы «Охота на лис – 2016» из 90 стран мира, по данным Верховного народного суда Китая, было депортировано 2566 «беглых» коррупционеров и экономических преступников. По мнению авторов статьи, эффективность борьбы с коррупцией в Китае значительно выше, чем в России [7; 9; 14].

Пятая группа девиаций – самоубийства (суициды). Суицидальное поведение (самоубийство) – это форма девиантного поведения, которое включает завершённый суицид, суицидальные попытки, а также намерения индивидов. Самоубийства в Российской Федерации является важной социальной проблемой национального масштаба. Россия за прошедшие годы так называемой перестройки от самоубийств потеряла около одного млн чел. Нужно также учитывать, что из 10–20-ти попыток самоубийства лишь одна приводит к смерти. По данным зарубежных исследователей Россия входит в пятерку стран-лидеров по количеству самоубийств. Число самоубийств в России в 2016 г. выросло на 57 %, – заявила уполномоченный по правам ребенка в РФ Анна Кузнецова. Так называемые «Группы смерти» среди школьников и подростков являются одной из основных причин роста количества самоубийств [24].

В Китае, по данным зарубежных экспертов, ежегодно совершают самоубийства свыше четверти млн чел., при этом основное количество самоубийц приходится на молодежь 15–34 лет. Самоубийство наиболее распространено среди жителей сельских районов Китая – 75 % от всего количества самоубийств в государстве. По статистическим данным Всемирной организации здравоохранения, в Китайской Народной Республике на 100 тыс. жителей фиксируется 22,23 случаев самоубийств. Таким образом, в Китае каждый год кончают жизнь самоубийством около 287 тыс. граждан, и еще порядка 2 млн чел. производят попытку самоубийства, но нельзя не отметить, что за последние двадцать лет количество суицидов в Поднебесной *уменьшилось практически вдвое* [21].

В России создана обширная сфера, которая продуцирует девиантное поведение. Это безработица, которая сегодня составляет более 5 % работоспособных граждан (из обратившихся 4290 тыс. безработных зарегистрировано в государственных службах занятости в 2015 г. лишь 2639,5 тыс. чел.) [19, с. 108], «социальное дно», включающее десоциализированные, стоящие на грани преступного

мира элементы (воры, бандиты, торговцы наркотиками, держатели притонов, наемные убийцы), а также опустившиеся люди – алкоголики, наркоманы, проститутки и проституты, бродяги, люди без определенного места жительства, плюс нелегальные мигранты, число которых на территории России варьируется от 3 до 5 млн чел. Социолог Н. Римашевская утверждает, что «социальное дно» сформировалось к 1996 г. в результате неолиберальных реформ и насчитывало 10 % городского населения: нищие (3,4 млн), бездомные (3,3 млн), беспризорные дети (2,8 млн) и уличные проститутки (1,3 млн). С тех пор социологи отмечают постоянный рост контингента, опустившихся «на дно жизни», включая и деревню (сельское население), а также усиление агрессивности обитателей «социального дна» [10, с. 100].

В Китае в сферу, которая продуцирует девиантное поведение, включаются безработные. Зарегистрированный к концу 2016 г. коэффициент безработицы в городах и поселках составил 4,02 % (это самый низкий показатель за последние годы), а также большое количество (более 200 млн) нелегальных внутренних (из деревень) и внешних (из рубежа) мигрантов, а также «социальное дно»: проститутки, бродяги, наркоманы, мошенники, воры, игроманы, торговцы наркотиками и фальсифицированным алкоголем. Только в 2014 г. из Китая было депортировано более 200 тыс. мигрантов [16; 5].

Девиантизация, в том числе и криминализация российского социума, усиливается. Попытки власти противодействовать девиациям имеет лишь локальный эффект при общем усилении тенденции девиантного поведения. При продолжении нынешнего неолиберального курса Россию, по нашему мнению, ожидает девиантизм – «цивилизация безумия», где человек будет подобен зверю, лишенным разума, а сообщество людей – стае, где человек человеку – волк и выживает сильнейший.

Китай ведет активную борьбу с девиантностью. Правительство со всей строгостью ведет борьбу с насилием и террористической деятельностью, по закону наказывает за организованную мафиозную преступность, наркотические преступления и такие часто встречающиеся преступления, как кража, грабеж, телефонное и Интернет-мошенничество, разглашение персональных данных и т.п., защищает безопасность государства и сохраняет социальную стабильность, и к 2020 г. построит полное «среднезажиточное общество», где будет минимизирована девиантность, особенно наиболее социально опасные и острые виды девиантного поведения, такие как наркомания, оргпреступность, коррупция, алкоголизм [16].

Как в России, так и в Китае необходимо усиленно продолжать «лечение» девиантных слоев социума на основе реабилитации, ресоциализации, профилактики, прежде всего наиболее острых и социально опасных форм, на основе научно-разработанной комплексной национальной программы реинтеграции девиантов в общество. Эффективная борьба на государственном уровне с процессом эскалации девиантности возможна лишь в том случае, если к деятельности правоохранительных органов, спецслужб и других и структур власти, присоединится гражданское общество, все законопослушные и заинтересованные в минимизации и ликвидации социальных девиаций.

Стратегическое направление минимизации и элиминации девиантности в любом обществе, особенно ее острых и социально опасных форм, – это создание государства социально ориентированного, которое ставит своей целью созидание условий для свободного творческого труда всех людей, где человек превыше всего. Нужно развивать творческие способности, таланты каждого человека, инвестировать в те сферы, в рамках которых таланты людей формируются, развиваются и реализуются в социально продуктивной, свободной деятельности. Важно резко повысить в системе шкалы социальных ценностей престиж творческого, продуктивного труда, руководствуясь словами Святейшего Патриарха Московского и Всея Руси Кирилла: «Труд – величайшая добродетель человека. Сам Господь связывает труд с жизнью: *кто не работает, тот пусть и не ест*» [22, с. 204].

Авторы статьи пришли к следующему выводу: Китай на основе общенациональной программы (в России такой программы нет) успешно продолжает борьбу с девиантностью, минимизируя ее

«до социально приемлемого уровня». В России, наоборот, идет в целом турбулентный процесс эскалации девиантности социума.

Библиографический список

1. Андреев, А. Кто следующий в «списке Гайзера» / А. Андреев, Н. Козлова // Российская газета. – 2015. – № 6783. – С. 7.
2. Бицоев, С. Этиловый эквивалент плюс алкоголизация всей страны... Темпы потребления спиртного в России напоминают национальное бедствие / С. Бицоев // Московский комсомолец. – 2017. – № 27325. – С. 3.
3. Бодрунов, С. Д. Российская трагедия – деиндустриализация отечественной экономики / С. Д. Бодрунов. – СПб. : ИНИР, 2013. – 34 с. – ISBN 978-5-00020-005-6.
4. Болгова, Е. Международная организация Transparency International оценила уровень коррупции в России [Электронный ресурс] / Е. Болгова. – Режим доступа : kp.ru/online/news/2636556 (дата обращения : 22.03.2017).
5. Борьба с нелегальными мигрантами в Китае [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nmm.me/blogs/Ghost-13/borba-s-nelegalnymi-migrantami-v-kitae/page2/> (дата обращения : 21.03.2017).
6. Брюн : Реальное число наркоманов в России – около полутора миллионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://gia.ru/society/20101112/295244643.html> (дата обращения : 20.03.2017).
7. Верховный народный суд КНР : в 2016 г. 2,8 тыс. коррупционеров отправились в тюрьму [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://regnum.ru/news/2248308.html> (дата обращения : 2.04.2017).
8. Винников, В. Интегральное планирование / В. Винников // Завтра. – 2017. – № 12. – С. 3.
9. Всемирная коррупция. Беседа Андрея Фефелова и Дмитрия Перетолчина // Завтра. – 2017. – № 14. – С. 8.
10. Гражданкин, А. И. Белая книга России. Строительство, перестройка и реформы : 1950–2013 гг. / А. И. Гражданкин, С. Г. Кара-Мурза. – М. : Научный эксперт, 2015. – 726 с. – ISBN 978-5-91290-234-5.
11. Левашов, В. К. Состояние гражданского общества в России (XLIV этап социологического мониторинга. Июнь 2016 г.) / В. К. Левашов, В. А. Афанасьев, О. П. Новоженина [и др.]. – М. : ИСПИ РАН, 2016. – 63 с. – ISBN 978-5-7556-0537-3.
12. Некоторые статистические данные потребления алкоголя в Китае [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravoslavie.ru/34079.html> (дата обращения : 2.04.2017).
13. Новости экономической безопасности Рост количества преступлений за 2015 год составил 8,6 % и достиг 2,35 млн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gazeta.ru/social/2016/01/22/8036075.shtml> (дата обращения : 29. 03. 2017).
14. Охота на лис : 2566 беглых коррупционеров предстали перед судом КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.rambler.ru/world/36441314> (дата обращения : 12.04.2017).
15. Полный текст Доклада о работе правительства, зачитанного премьером Госсовета КНР Ли Кэцзяном на 4-й сессии Всекитайского собрания народных представителей (ВСНП) 12-го созыва [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://russian.news.cn/2016-03/17/c_135198801.htm (дата обращения : 20. 03. 2016).
16. Полный текст Доклада о работе правительства, зачитанного премьером Госсовета КНР Ли Кэцзяном на 5-й сессии Всекитайского собрания народных представителей (ВСНП) 12-го созыва [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://russian.news.cn/china/2017-03/16/c_136134383.htm (дата обращения : 21. 03. 2017).
17. Преступность в армии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://globalist.org.ua> (дата обращения : 05. 08. 2012).
18. Путин сравнил митинги против коррупции с началом «Арабской весны» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://overallnews.ru/i/7770242> (дата обращения : 05. 04. 2017).
19. Россия в цифрах. 2016. Крат. Стат. сб. // М. : Росстат, 2016. – 543 с. – ISBN 978-5-89476-400-9.
20. Рост наркомании в Китае, а у нас что? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://poroffich.livejournal.com/122249.html> (дата обращения : 05.04.2017).
21. Самоубийства в Китае – страна лидирует в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.goodchina.ru/v-kopilku-turista/558-samoubijstva-v-kitae-strana-lidiruet-v-mire.html> (дата обращения : 25.03.2017).
22. Сила нации – в силе духа. Книга размышлений Святейшего Патриарха Кирилла / Сост. А. В. Вилько. – Минск : Белорусская Православная Церковь, 2009. – 400 с. – ISBN 978-985-511-243-4.
23. Социологический энциклопедический словарь (на русском, английском, немецком, французском и чешском языках) / Под ред. Г. В. Осипова. – М. : ИНФРА-М-НОРМА, 1998. – 481 с. – ISBN 5-86225-635-0.

24. Число самоубийств в России в 2016 году выросло на 57 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://interfax.ru/russia/554375> (дата обращения : 20.03.2017).
25. Чуйков, А. Костлявая рука бедности / А. Чуйков // Аргументы недели. – 2017. – № 6. – С. 3.
26. Халиков, М. С. Экономическая социология : распределительные отношения / М. С. Халиков. – М. : Академический проект, 2017. – 211 с. – ISBN 978-5-8291-2017-7.
27. China statistical yearbook – 2016 // China : China Statistic Press, 2016. – 792 p. – ISBN 978-7-5037-7917-6.

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

УДК 316.6

В.Н. Воронин

М.В. Ионцева

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБУЧЕНИИ СЕТЕВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Аннотация. В статье определяются проблемы реализации компетентностного подхода в образовании в контексте неподготовленности студентов к профессиональному становлению из-за социально-психологических особенностей как представителей сетевого поколения. Решением может стать многогранное использование социально-психологических механизмов корпоративной культуры в качестве инструмента для социально-психологической подготовки к профессиональной деятельности.

Ключевые слова: сетевое поколение, система образования, корпоративная культура, профессиональное становление, социально-психологические механизмы.

Vladimir Voronin

Maria Iontseva

USE OF SOCIAL-PSYCHOLOGICAL MECHANISMS OF CORPORATE CULTURE IN PROFESSIONAL TRAINING OF NETWORK GENERATION

Annotation. The article identifies the problems of implementing a competence approach in education in the context of the unpreparedness of students for professional development due to socio-psychological characteristics as representatives of the network generation. The solution can be a multifaceted use of socio-psychological mechanisms of corporate culture as a tool for socio-psychological preparation for professional activities.

Keywords: network generation, education system, corporate culture, professional development, socio-psychological mechanisms.

Современное образование развивается очень быстро и многосторонне: компетентностный подход предполагает, что вуз должен обучать не только конкретным профессиональным навыкам, но и коммуникационным и организационным, навыкам социального взаимодействия и контроля, однако практика наглядно демонстрирует сложность реализации подобного подхода к обучению.

С одной стороны, причина кроется в применении сложного и комплексного подхода к обучению молодежи, когда сама система обучения не учитывает социально-психологические особенности студентов, их ментальные и личностные характеристики, с другой стороны существует проблема включения молодежи в корпоративную среду вуза, позволяющую не только раскрыть потенциал обучающегося, но и формировать социальные компетенции.

Многие исследователи и педагоги отмечают, что современные студенты отличаются от своих предшественников не в лучшую сторону: клиповое мышление, низкий уровень концентрации, сложности при анализе больших массивов данных, индивидуализм, сложность при работе в команде, неумение выстраивать долгосрочные партнерские отношения, поверхностность восприятия, быстрая

потеря интереса и мотивации к действию. Тем не менее, молодежь более легко устанавливает социальные связи, быстрее адаптируется, может находить необходимую информацию в большом массиве данных, отличается креативностью восприятия и также подходит к решению поставленных задач.

Наиболее полно социально-психологические особенности современной молодежи, формирование мировоззрения и ценностей рассмотрены в исследованиях зарубежных ученых – Д. Тэпскотта, М. Пренски и других. Охватывая большой временной период – с начала 90-х гг. до 2000-х гг., они детерминируют подобные черты воздействием виртуальности и ее проявлений: видеоигр, массовых игр, социальных сетей, поэтому современную молодежь часто называют сетевым поколением – первым в истории, для которого технологическая среда и виртуальная реальность является естественной средой обитания. По мнению Тэпскотта, именно N-Geners обладают способностью трансформировать общество, поскольку они имеют «почти внутреннее» понимание новых технологий. Постоянная подключенность к Сети и возможность быть на связи с людьми, живущими в различных частях земного шара, сделала N-Generation глобальным поколением [1; 11].

Исследователь также анализирует социальные навыки N-Geners. Из реальности активность их жизненной позиции перешла в виртуальность: они используют технологии для запечатления событий и их обсуждения в сети, предпочитая это непосредственному участию. Для N-Geners компьютер является более эффективным средством для влияния, поскольку интернет-среда гарантирует более полный охвата потенциальных и реальных целевых аудиторий и дает большой инструментарий для воздействия в процессе формирования общественного мнения.

Д. Тэпскотт оценивает многие изменения как позитивные, соглашаясь, что новые медиа изменили модели поведения или повлияли на функции головного мозга сетевого поколения. Так, например, он замечает, что в отличие предыдущих поколений N-Geners более активны при восприятии информации: они обсуждают ее в социальных сетях, обмениваются ссылками, ведут блоги. По мнению исследователя, постоянный мультимедийный опыт привел к тому, что сознание N-Geners стало более «острым» в восприятии визуальных объектов и ориентации в пространстве, а видеоигры улучшили координацию движений и мелкой моторики, что очень важно для принятия быстрых решений. Объем памяти не стал больше, есть вероятность его снижения, однако при этом объем технологических знаний, навыков и скорость их использования увеличились, что дает возможность быстро находить необходимую информацию, сортировать ее, структурировать, оценивать и превращать в знание.

Однако некоторые исследователи смотрят на происходящие изменения в негативном ключе. Так, в книге «Самое тупое поколение: как электронная эпоха создает поколение глупых американцев и подвергает опасности наше будущее» М. Бауэрлейн утверждает, что когнитивные способности современной молодежи снизились, несмотря на все возможности, которые обеспечивает сеть. Мир молодых людей сузился до сих социального круга и их самих, несмотря на то, что Интернет делает мир более доступным для взаимодействия и исследования. Таким образом, считает М. Бауэрлейн, из-за доступности информации в сети, молодежи нет необходимости «выходить в мир» [9].

В 2001 г. выходит статья М. Пренски, в которой он дает еще одно определение молодежи через его взаимодействие с технологиями – цифровые аборигены – Digital Natives. В противопоставлении цифровым аборигенам как поколению, которое родилось и выросло в развивающейся технологической среде, ставятся поколения цифровых мигрантов – поколениями, для которых цифровые технологии всегда будут новыми. Однако основной проблемой, поднимаемой в статье, является не различие поколений с точки зрения их отношения к новейшим технологиям, а вопрос о несовершенстве системы образования. М. Пренски говорит о том, что сегодняшние студенты и школьники – цифровые аборигены – воспринимают и обрабатывают информацию иначе, чем предыдущие поколения, на которых была ориентирована и до сих пор ориентирована система образования [10].

Проблема взаимоотношения системы образования и современной молодежи поднималась и до него, однако никто из исследователей не рассматривал ее с позиций актуальности для общества. Сейчас исследователи все больше изучают влияние социальных сетей и виртуальности на обучаемость и использование социальных сервисов в целях обучения, тем не менее необходимо также рассматривать и корпоративную среду вуза как средство профессионального становления студентов.

В условиях постоянно меняющейся ситуации и высокой динамики социального окружения, изменения ценностей, норм, стереотипов, свойственных нашему обществу, весьма актуальными становятся вопросы, связанные с профессиональной социализацией и процессом адаптации человека к этому социальному окружению.

Одной из важнейших проблем, стоящих перед российскими вузами, является профессиональная адаптация студентов. В России, где уже более десяти лет по всем основным направлениям политической, экономической и социальной жизни идут кардинальные реформы, система образования в своих основных смыслообразующих элементах сохранила первоначальный облик. Во многом это связано как с устойчивостью сложившейся системы образования, так и со слабым финансированием сферы образования (для реформ нужны инвестиции), недостатком реального внимания к этой сфере. Тем не менее другой важной проблемой становится несоответствие подходов к обучению современных студентов и их социально-психологической готовности, специфике их мышления, восприятия себя, мира и других.

В российском вузе существует множество структурных подразделений, отвечающих за различные стороны студенческой жизни и обеспечивающих, прежде всего, сам учебный процесс. Существуют и различные мероприятия, связанные с различными этапами студенческой и даже предстуденческой жизни, например, дни открытых дверей, нацеленные на работу с потенциальными абитуриентами. Но отсутствуют подразделения, основной задачей которых является разработка организационно-управленческих процедур и мероприятий, нацеленных на решение проблем адаптации и профессиональной социализации студентов учетом их социально-психологического портрета в зоне ближайшего развития [5; 7].

Выпускник выходит на рынок труда неадаптированным к нему, не прошедшим профессиональную социализацию. И основным механизмом профессиональной социализации, адаптации к профессиональной деятельности, здесь могла бы стать корпоративная культура вуза.

Корпоративная культура является фактором социальной адаптации личности, эффективным специфическим механизмом управления, выполняющим стабилизирующую и созидательно-адаптирующую функции [2].

С одной стороны, корпоративная культура представляет собой организационно-психологическую среду жизнедеятельности сотрудников организации. Она проявляется на уровне отдельной личности, группы и организации в целом в виде норм, ценностей, в структуре мотивации и в стандартах поведения, в стиле управления, в структуре организации и в организационно-управленческих процедурах, и, в свою очередь, влияет на эффективность деятельности сотрудников и организации в целом, на преобладающие отношения сотрудников к организации, к результатам ее деятельности и коллегам, а также на уровень развития групповых отношений. С другой стороны, с операциональной точки зрения, мы рассматриваем корпоративную культуру как систему организационных, социально-психологических и экономических механизмов опосредованного управления, решающего задачи социализации, мотивации, идентификации сотрудников с организацией, повышения общей эффективности деятельности организации [8].

Специфика учебной деятельности в типичном российском вузе такова, что проблемы профессиональной социализации она решает в основном только на уровне формирования системы профессиональных знаний. В меньшей мере она нацелена на формирование умений и навыков. И практиче-

ски не направлена на формирование профессиональных социальных ролей, структуры мотивации профессионала, профессиональных социальных связей, навыков работе в команде. Таким образом, система образования, система работы в вузе должна не только формировать профессиональные компетенции, но и нивелировать негативные черты современной молодежи, обучать системному, масштабному мышлению, исполнительности, умением работать без необходимости постоянного и ментального вознаграждения. Это можно сделать в рамках корпоративной среды вуза, используя социально-психологические механизмы разделенного согласия и шеаринга.

Механизм разделенного согласия – это социально-психологическая процедура, которая обеспечивает сближение когнитивных элементов корпоративной культуры. Реализация данного механизма в рамках вуза возможна через процедуры работы с сотрудниками, студентами и персоналом. Шеаринг – это организованное специальным образом деление впечатлениями в условиях группового обсуждения. Оно является механизмом формирования нормативно-оценочных когнитивных структур и воздействия на нормативные образования когнитивной картины мира [6].

Шеаринг отличается от «разделенного согласия» большей структурированностью, специальным образом заданной последовательностью высказываний, с тем чтобы максимальным образом оптимизировать условия, при которых возникает возможность внутренне бесконфликтного (или с наименьшим конфликтом) принятия человеком нового знания типа организационных ценностей, норм и правил.

В основе формирования механизма «шеаринг», по нашему мнению, лежит, с одной стороны, необходимость сделать процесс формирования когнитивных компонентов, репрезентирующих корпоративную культуру на индивидуальном уровне, контролируемым, а не случайным; с другой, необходимость осуществления процедуры, с помощью которой можно было бы интерриоризировать различные социально-нормативные образования или корректировать их на когнитивном уровне, делая их более унифицированными и близкими разным индивидам, входящим в группу и организацию в целом. Исследования, проведенные в 1989 и 1999 гг., показали действенность этого механизма для коррекции элементов когнитивной структуры [4].

Механизм разделенного согласия должен быть реализован в вузе через значимые источники информации: систему тренингов (адаптационных, информационно-тематических), семинаров, конференций, неформальных мероприятий с участием персонала вуза и студентов для всех сотрудников организации. Этот механизм формирует составляющие корпоративной культуры и создает чувство причастности, разделения ценностей вуза среди персонала, профессорско-преподавательского состава и студентов, что позволит формировать необходимые установки для дальнейшей профессиональной деятельности и нивелировать негативные черты, присущие всей современной молодежи.

При решении проблем, связанных с изменением личностных и социальных ролей и формированием навыков, повышающих общую эффективность поведения человека в условиях рынка, а также формированием профессиональных ценностей, структуры мотивации, на наш взгляд, наиболее адекватными могут быть консультативно-тренинговые формы работы, организованные в вузе.

Использование социально-психологических механизмов в обучении может строиться на основе метода социально-психологического тренинга с использованием ролевых игр, групповых дискуссий, тренажа, психогимнастических упражнений, а также с использованием элементов психокоррекции. В ходе тренинга должны применяться аудио- и видеотехнические средства и специальные методические приемы, активизирующие эмоциональные и познавательные процессы [3].

Задачи курса социально-психологического тренинга состоят из двух блоков.

1. Расширение поведенческого репертуара в основных видах делового общения, в деловых контактах, при публичных выступлениях перед аудиторией, повышение социально-психологической компетенции в области ролевого и межличностного восприятия, развитие навыков рационального

преодоления как конфликтных ситуаций, так и различных психологических барьеров, затрудняющих успешное деловое общение, расширение реализуемых возможностей в воздействии на других людей за счет более адекватного использования своих личностных ресурсов, за счет овладения более эффективными алгоритмами поведения.

2. Формирование социальных знаний, т.е. построение адекватной картины мира в части профессиональной деятельности и рынка труда в дополнение к сугубо профессиональным знаниям, а также формирование системы ценностей и частично включение в профессиональную среду через формирование социального знания, можно также решать и через создание системы информации.

Наиболее успешной будет психокоррекционная работа, проводимая в группе. Она решает следующие задачи.

1. Формирование у членов группы адекватных установок в сфере общения, позволяющих успешно решать профессиональные задачи, такие как установка на открытое общение, установка на равноправное конструктивное сотрудничество с партнером, установка на видение проблем другого, децентрированность в процессе общения и т.д.

2. Развитие у членов группы психодиагностических способностей и навыков: умение распознавать актуальное состояние собеседника, явную и скрытую мотивацию, психологические особенности другого человека и др.

3. Формирование базовых коммуникативных навыков, необходимых в профессиональном общении, таких как навыки активного слушания, навыки управления беседой, самопрезентации и т.д. [8].

Система образования стремительно изменяется под действием развивающегося мира и технологий, однако она не учитывает личностные качества студентов в ней задействованных. Современная молодежь во многом более развита и приспособлена, чем предыдущие поколения: так, молодые люди быстрее ориентируются в большом количестве информации, они более лояльны и толерантны, легче устанавливают социальные связи, им характерна большая креативность при решении обыденных задач.

Однако высшее профессиональное образование не развивает эти качества, как принимает в расчет негативные: низкий уровень концентрации внимания, сложность анализа большого массива данных с большим количеством переменных, желание мгновенного вознаграждения, низкий уровень реальной социальной активности, низкий уровень профессиональной мотивированности, эмпатии, крайний индивидуализм.

Решение этой проблемы не требует полного изменения образовательной системы. В рамках вуза можно проводить психокоррекционную и компенсаторную работу, чтобы нивелировать клиповое мышление, социальную дезапативность, низкую концентрацию внимания, высокий индивидуализм и неумение работать в команде, желание постоянного и моментального вознаграждения и усиливать положительные качества сетевого поколения.

Для повышения реальной социальной адаптивности необходимо вводить компенсаторные технологии обучения, такие как командные формы обучения, групповые и проектные виды деятельности, тренинги по овладению типовыми видами социальных ролей. Необходимо включать виды обучения, позволяющие выстраивать социальные отношения, интегрирующие представителей нового поколения в профессиональное сообщество, а также обучение разным формам группового взаимодействия.

Библиографический список

1. Безбогова, М. С. Социально-психологический портрет современной молодежи [Электронный ресурс] / М. С. Безбогова, М. В. Ионцева // Интернет-журнал «Мир науки». – 2016. – Т. 4. – № 6. – Режим доступа : <http://mir-nauki.com/PDF/35PSMN616.pdf> (дата обращения : 15.04.2017).

2. Бровкина, Ю. Ю. Организационные механизмы формирования корпоративной культуры вуза / Ю. Ю. Бровкина, В. Н. Воронин, М. В. Ионцева // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2007. – № 9. – С. 252–256.
3. Воронин, В. Н. Организационная культура и личность : социально-психологические аспекты / В. Н. Воронин // Развитие личности. – 1999. – № 1. – С. 63.
4. Воронин, В. Н. Специфика и механизмы формирования корпоративной культуры вуза / В. Н. Воронин, М. В. Ионцева // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2003. – № 1(5). – С. 85–89.
5. Выготский, Л. С. Педология школьного возраста / Л. С. Выготский. – М. : Издательство БЗО при педфаке 2-го МГУ, 1928. – 218 с.
6. Ионцева, М. В. Социально-психологические основы формирования корпоративной культуры вуза : автореферат дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.05 / М. В. Ионцева. – М. : ГУУ, 2006. – 37 с.
7. Ионцева, М. В. Корпоративная культура вуза : монография / М. В. Ионцева. – М. : Московский гуманитарный университет, 2005. – 288 с.
8. Ионцева, М. В. Механизмы формирования корпоративной культуры вуза : монография / М. В. Ионцева. – М. : Московский гуманитарный университет, 2006. – 227 с.
9. Bauerlein, M. The Dumbest Generation : How the Digital Age Stupefies Young Americans and Jeopardizes Our Future (Or, Don't Trust Anyone Under 30) / M. Bauerlein. – Tarcher, 2008. – 264 p.
10. Prensky, M. Digital Natives, Digital Immigrants / M. Prensky // On the Horizon. – 2001. – Vol. 9. – № 5. – Pp. 1–6.
11. Tapscott, D. Grown Up Digital : How the Net Generation is Changing Your World / D. Tapscott. – McGraw-Hill, 2008. – 384 p.

УДК 316

В.Н. Князев

К.А. Ремизова

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Аннотация. В статье описывается эмоциональное выгорание. Авторы анализируют различные теории и приходят к выводу, что этот синдром могут вызвать различные факторы, возникающие в процессе работы. Кроме того, в статье приводятся способы преодоления этого синдрома – это могут быть различные виды тренинговых упражнений, семинары и лекции.

Ключевые слова: эмоциональное выгорание, стресс, хроническая усталость, синдром выгорания, социальная роль.

Knyazev Vladimir

Remizova Klavdia

THE MODERN CONDITION OF PROBLEM OF EMOTIONAL BURNOUT IN THE PSYCHOLOGICAL SCIENCE

Annotation. The article describes the emotional burnout. The author's analyzes various theories and come to the conclusion that various factors at work can lead this syndrome. In addition, the article reveals the ways how to fight this syndrome – the different kinds of training exercises, seminars and lectures will help here.

Keywords: emotional burnout, stress, chronic fatigue, burnout syndrome, social role.

В последнее время в психологической науке увеличился интерес к проблеме эмоционального выгорания. Это связано с тем, что на современном этапе развития российского общества в условиях социально-экономических изменений, социальных стрессов, растут требования, предъявляемые к профессиональным качествам личности. Однако осуществление эффективной профессиональной деятельности затрудняется при возрастании вероятности развития неблагоприятных психических состояний, к которым можно отнести синдром эмоционального выгорания.

Несмотря на немалое количество работ, посвященных данной проблеме, малоизученным остается вопрос о социально-психологических факторах его возникновения и развития, что затрудняет разработку методов его профилактики и преодоления. Кроме того, важным является определение степени влияния стрессовых факторов на психологическое состояние работников, занятых в сфере «человек – человек», а также выявление социальных условий возникновения синдрома выгорания.

Начиная с 70-х гг. XX в. велись дискуссии о трактовке понятия «эмоционального выгорания», его генезисе, закономерностях развития симптомов, влияния данного феномена на эффективность профессиональной деятельности. Поскольку именно эмоциональная составляющая жизнедеятельности в значительной мере определяет восприятие себя и окружающего мира как позитивного или негативного, дает ощущение безопасности и позволяет раскрыть все свои ресурсы, а, следовательно, повысить качество жизни человека [8].

Термин «*burnout*» («эмоциональное выгорание») впервые был употреблен Г. Фрейденбергом в 1974 г. В русском языке он встречается также в двух вариациях: «эмоциональное выгорание» или «профессиональное выгорание». Имеется в виду при этом комплекс психических проблем, возникающих у человека в связи с его профессиональной деятельностью. В отечественной психологии первые упоминания об этом феномене встречаются в работах Б. Г. Ананьева, употреблявшего термин

«эмоциональное сгорание» в качестве обозначения отрицательного явления, возникающего у людей профессий типа «человек – человек» и связанного с межличностными отношениями. Однако дальнейших эмпирических разработок и подтверждений данного явления в его работах не было. В историческом ракурсе исследования данного феномена, В. Е. Орел выделяет два этапа развития дискуссий о проблеме «эмоционального выгорания» [2; 5; 8].

Первый этап условно назван описательным, на котором были предприняты попытки описания феномена, определения того спектра проблем, при исследовании которых возможно ответить на вопросы воздействующего фактора выгорания на личность. Данная проблема была поставлена писателями, учеными, отмечающими наличие подобного воздействия на физическую, интеллектуальную и мотивационную сферу личности.

Второй этап ознаменовался эмпирическими исследованиями, которые позволили первоначально описать клинические симптомы истощения, потерю мотивации и снижение работоспособности специалистов-психиатров, затем установили закономерности и стадийность протекания данного процесса [8].

Практики обратили внимание на «синдром выгорания» как на психогенное расстройство Z73.0., закрепленное в Международном классификаторе болезней, определенное как расстройство, связанное с «трудностью преодоления жизненных проблем» [1]. Впервые термин «синдром сгорания сотрудников» («*staff burnout*») был использован для анализа синдрома психоэмоционального истощения – состояния, возникшего в результате неосуществления желаемого и проявляющегося отказом от профессиональной деятельности в сфере сопровождения психического здоровья.

Среди отечественных исследований в области феномена эмоционального выгорания целесообразно остановиться на процессуальной модели В. В. Бойко, которая является наиболее интересной, где автор, рассматривая данное явление с позиций протекания основных фаз стресса, подробно указывает их симптоматику, характеризуя их для каждой из фаз. В. В. Бойко описывает выгорание как динамический процесс, включающий последовательную смену его элементов, а именно фаз, стадий и симптомов [3].

Базовый эксперимент В. В. Бойко состоял в изучении симптомов и фаз выгорания. Испытуемым предлагался ряд утверждений, по каждому из которых необходимо было высказать свое мнение в коротких ответах «да» или «нет». Каждый вариант ответа оценивался от 1 до 10 баллов. Такой разброс объяснялся тем, что степень сложности симптома различна в каждой из фаз. Таким образом, были выявлены 12 симптомов выгорания, 3 фазы его протекания и итоговый показатель (сумма показателей всех 12 симптомов). Позднее В. В. Бойко на основании исследования предложил методику по выявлению выгорания.

Эмоциональное выгорание приобретает в процессе всей жизнедеятельности человека и в этом заключается отличие от различных форм эмоциональной ригидности, которая, в свою очередь, определяется свойствами нервной системы, психосоматическими нарушениями, т.е. органическими причинами. Анализируя предпосылки возникновения данного явления, обозначенные В. В. Бойко, можно выделить внешние и внутренние факторы, способствующие возникновению и развитию данного феномена, которые выделяются автором [3; 4].

Объединим внешние и внутренние факторы эмоционального выгорания по В. В. Бойко, дадим им содержательную характеристику, представив в виде таблицы (см. табл. 1.)

Выделив внешние и внутренние факторы, способствующие возникновению эмоционального выгорания, В. В. Бойко подходит к изучению спектра состояний эмоционального выгорания и выделяет мысли, чувства, действия. Автор характеризует их следующим образом.

Чувства проявляются в страхе ошибок, в страхе неопределенных неконтролируемых ситуаций, в страхе показаться недостаточно сильным, недостаточно совершенным. Результат – усталость от всего, приводящая к подавленности.

Мысли человека говорят о собственном несовершенстве на фоне несправедливости действий относительно себя, недостаточной оцененности окружающими собственными трудовыми усилиями.

Действия проявляются через критику в отношении окружающих и самого себя, стремление быть замеченным или, наоборот, незамеченным, стремление делать либо все хорошо, либо совсем никак.

Таблица 1

**Внешние и внутренние факторы эмоционального выгорания
(по В. В. Бойко) [3]**

Внутренние факторы	Внешние факторы
Склонность к эмоциональной ригидности.	Напряженная психоэмоциональная деятельность, интенсивное общение, решение проблем, связанных с деятельностью, быстрая интерпретация большого количества визуальной, звуковой и письменной информации, умение быстро взвешивать альтернативы и принимать решения.
Формирование психологической защиты (ПЗ) у тех, кто менее реактивен и восприимчив, более эмоционально сдержан (эмоциональное выгорание выступает средством ПЗ).	Конфликты и повышенная напряженность в отношениях с коллегами и руководством + психологически трудный контингент.
Истощение эмоционально-энергетических ресурсов на фоне интенсивной интериоризации обстоятельств профессиональной деятельности, вызванное стрессогенными факторами (эмоциональное выгорание выступает в качестве сберегающей стратегии).	Постоянный внутренний и внешний контроль.
Отсутствие способности проявлять сочувствие и сопереживание субъекту своей деятельности, что стимулирует крайние формы эмоционального выгорания: безразличие, равнодушие, душевную черствость.	Дестабилизирующая организация деятельности: нечеткая организация и планирование труда, плохо структурированная и расплывчатая информация, наличие в ней «бюрократического шума» (мелких подробностей, противоречий, завышенных норм и требований).

В ситуациях социального сравнения внешне эмоциональное выгорание проявляется как неудовлетворение своим статусом, с трудом скрываемое раздражение в адрес людей, социально более успешных. Речь идет о заниженной самооценке, следствием которой являются противоречивые состояния: трудоголизм, высокая мотивация успеха или избегания неудач. Как следствие – уход в себя, депрессивные переживания, резкие агрессивные вспышки. Очевидными становятся проявления эмоционального выгорания:

- склонность к направленности интересов на свой внутренний мир;
- эмоциональная закрытость, приводящая к формализации контактов;
- значительные энергетические затраты;
- чувство усталости, которое постепенно сменяется разочарованием, снижением интереса к своей работе, уменьшением эмоциональной устойчивости и выносливости [3].

Наряду с внутренними и внешними проявлениями выгорания автором выделяются его дисфункциональные следствия: эмоциональное выгорание отрицательно сказывается на исполнении профессиональной деятельности и отношениях с коллегами [3].

Таким образом, в процессе исследований В. В. Бойко развивает и доказывает в своих исследованиях идею о том, что выгорание представляет собой приобретенный стереотип эмоционального, чаще – профессионального поведения. С одной стороны, выгорание способно позволить человеку дозированно и экономно использовать энергетические ресурсы, с другой стороны, выгорание отрицательно сказывается на выполнении работы и отношениях с людьми [3].

Согласно процессуальной модели В. В. Бойко, эмоциональное выгорание – это процесс, который протекает в соответствии с основными фазами развития стресса, определяет основную симптоматику каждого этапа развития выгорания, включает выработанный личностью механизм психологической защиты, который полно или частично исключает эмоции либо понижает их энергетику в ответ на избранные психотравмирующие воздействия.

По мнению В. В. Бойко, развитие синдрома эмоционального выгорания протекает на фоне хронического стресса и влечет за собой истощение эмоционально-энергетических и творческих ресурсов работающего человека [3].

По мнению В. Е. Орла, эмоциональное выгорание – это, прежде всего, дезадаптационный феномен, т.е. в процессе развития синдрома выгорания происходит своеобразная интегративная реакция субъекта – его дезадаптация в профессиональной деятельности. Данный подход позволяет проанализировать процесс протекания «выгорания» и его специфику на разных этапах профессиональной адаптации [6].

Ю. А. Юдчиц, отождествляя эмоциональное выгорание и профессиональную деформацию, выделяет два основных элемента профессиональной деформации личности в системе профессий «человек – человек»: синдром хронической усталости и синдром эмоционального выгорания. Под профессиональной усталостью понимается «совершенно специфический вид усталости, обусловленный постоянным эмоциональным контактом со значительным количеством людей» [13, с. 17]. При синдроме эмоционального выгорания человек страдает не просто от физического или нервного истощения, часто носящих временный характер, а от хронических стрессов нервной системы [13].

Ученые по-разному оценивают причины формирования синдрома эмоционального выгорания (СЭВ). Одни из исследователей понятия СЭВ рассматривают его в рамках астено-субдепрессивного синдрома, считая эту патологию малоизученным вирусным заболеванием. Другие ученые считают эмоциональное выгорание следствием неблагоприятных изменений иммунной системы, третьи – результатом комплексных негативных воздействий урбанистического образа жизни. Согласно исследованию проф. В. Алешкина, директора Московского НИИ эпидемиологии и микробиологии им. Г. Н. Габричевского и проф. А. Пухальского, главного специалиста Медико-генетического научного центра РАМН, повторяющееся стрессовое состояние приводит, с одной стороны, к истощению гормональных механизмов контроля реакции воспаления, а с другой – к избыточному накоплению клеток – супрессоров, среди которых главную роль играют так называемые регуляторные Т-клетки. Избыток этих клеток не только тормозит функции иммунной защиты, снижая способность организма противостоять болезням, но и оказывает отрицательное влияние на деятельность коры головного мозга, что проявляется в виде физического, эмоционального, умственного истощения [1].

Человек с синдромом эмоционального выгорания не справляется с собственными эмоциями и телом, он их блокирует, создается напряжение, тают соматические ресурсы. В напряженном ритме и с большой эмоциональной нагрузкой работают менеджеры, врачи, социальные педагоги, социальные работники, адвокаты, сотрудники правоохранительных органов, торговый персонал. Синдром эмоционального выгорания превратился в «болезнь» социальных и коммуникативных профессий. Синдром выгорания определяется уже на ранней стадии по ряду симптомов: человек натянуто улыбается, игнорирует социальные контакты и межличностное взаимодействие с коллегами и клиентами [5].

Ученые выделяют психофизические, эмоциональные, интеллектуальные, поведенческие, социально-психологические симптомы СЭВ. Психофизическими симптомами являются: постоянная усталость, эмоциональная опустошенность, нарастание безразличия, общая астения. Стоит обратить внимание на частые беспричинные головные боли, нарушение сна, патологическую симптоматику со стороны сердца и сосудистой системы.

И. И. Кутько, Н. А. Пересадин и И. В. Лоскутова приводят в своих исследованиях эмоциональные симптомы СЭВ: недостаток эмоционально-волевых ресурсов, пессимизм и апатия, цинизм, проявления черствости в работе и личной жизни, авторитарная позиция, равнодушие, утомление, ощущение беспомощности и безнадежности. Свои экспериментальные исследования они проводили на базе Луганского государственного медицинского университета. В исследовании приняли участие 126 человек с диагнозом СПУ (синдром повышенной утомляемости). Было установлено, что он проявляется в наиболее загрязненных районах. Основной жалобой у 90 % испытуемых отмечалось беспричинная общая слабость, утомление, у 74,2 % было замечено постепенное начало заболевания, 25,8 % – острое начало болезни. Кроме того, у 28,4 % обследуемых были выявлены заметные нарушения интеллектуальной и когнитивной сферы. Эти эксперименты показали значимость психофизиологической и эмоциональной стороны в развитии утомляемости, истощения и депрессии, которые в свою очередь присутствуют в синдроме выгорания [7].

К интеллектуальным симптомам относятся:

- снижение интереса к новым идеям и концепциям в профессиональной деятельности, а также к альтернативным путям решения возникших проблем;
- утрата вкуса и интереса к жизни;
- предпочтение стандартных шаблонов, схем, рутины инновационному, креативно-творческому подходу;
- цинизм и равнодушие к новизне;
- недостаточное участие или отказ от участия в творческих экспериментах, тренингах, семинарах, образовательных программах, циклах, курсах;
- явный формализм и чиновничество в выполнении работы.

Поведенческие симптомы СЭВ: рабочее время – более 45 часов в неделю, отказ от принятия решений, снижение энтузиазма, безразличие к результатам своего труда, импульсивное эмоциональное поведение. Во время работы появляется быстрая утомляемость и желание отдохнуть, равнодушие к приему пищи. Наблюдается недостаточная физическая нагрузка, оправдание перед самим собой и обществом, излишнее употребление алкоголя, табакокурение и частый прием медикаментов; возможно учащение несчастных случаев: падений, травм, аварий и т.д.

К числу социально-психологических симптомов следует отнести безразличие к общению, ощущение, что работать становится тяжелее, эмоциональные переживания вытесняются, уступая место пассивности, депрессии, подавленности. Нарастает отстраненность, чувство вины, обиды, конфликтность на рабочем месте. Наблюдается низкая общественная активность, снижение интереса к развлечениям и хобби, равнодушие в отношениях с коллегами, родными и знакомыми, ощущение изоляции, непонимания других людей, ощущение неполноценной поддержки со стороны семьи, родных, друзей и коллег, социальные контакты лимитируются лишь работой.

Проблема синдрома эмоционального выгорания не замыкается на уровне самого человека, она отражается на деятельности коллектива и организации, где он работает. «Выгорание» может приводить к снижению рабочей мотивации, работа становится бессодержательным занятием, вырабатывается даже негативизм по отношению к своим обязанностям, которые сотрудник инстинктивно, защищая свою нервную систему, сводит к минимуму. Снижается удовлетворение работой, утрачивается вера в свои профессиональные возможности. Кто-то просто не умеет организовать свой

рабочий день или берет на себя дополнительные обязанности, другие же становятся нетерпимыми перфекционистами. Последние исследования Стэнфордского университета показали, что люди, которые еженедельно проводят на работе 60 часов, показывают худшие результаты по сравнению с людьми с 40-часовой рабочей неделей, особенно когда речь идет об интеллектуальном труде. Психологи Университета Калифорнии в Беркли на основе 35-летних исследований убедились, что профессионалы, работающие с людьми, у которых есть выраженные признаки выгорания, теряют приблизительно 50 % своей зарплаты [7].

Подготовка и профессиональное становление специалиста, работающего с людьми, в среднем занимает 7-10 лет. В этот промежуток включены как годы обучения в учреждении профессионального образования, так и первые годы работы по профессии, когда молодой специалист осваивает и основные профессиональные навыки, и усваивает главные профессиональные ценности. Сформулированный С. Л. Рубинштейном принцип развития психики человека в деятельности объясняет значимость полноценной трудовой деятельности в процессе становления специалиста, невозможности профессионального развития без реализации знаний, умений и навыков в реальных условиях работы [11].

Однако эмоционально насыщенное взаимодействие с людьми, выступающими в качестве предмета труда учителей, социальных работников, сотрудников уголовно-исполнительной системы, врачей, среднего медицинского персонала лечебных учреждений и других специалистов, работающих в системе «человек – человек» чревато развитием, так называемого синдрома эмоционального выгорания, способного снизить эффективность трудовой деятельности, деформировать личность специалиста. В результате освоивший, казалось бы, умения, получивший навыки, узнавший структуру трудовой деятельности специалист оказывается непригодным профессионально, время и усилия, затраченные на его формирование, не оправдывают себя.

По разным источникам, эмоциональному выгоранию подвергаются от 20 % до 80 % специалистов социономических профессий. Так, более 24 % врачей скорой помощи в той или иной степени подвержены синдрому эмоционального выгорания, у 48 % учителей были выявлены признаки синдрома эмоционального выгорания. По данным С. Т. Посоховой 29 % социальных работников коррекционных школ обнаруживают признаки синдрома эмоционального выгорания. Столь широкая распространенность этого синдрома обуславливает актуальность исследования данного явления, выделения четких и однозначных параметров ее описания, надежных диагностических признаков [10].

Обозначенная проблема многоаспектна, обилие публикаций по данной проблематике существенно осложняет выделение категориальной отнесенности эмоционального выгорания. Действительно, можно выделить, как минимум, два подхода к эмоциональному выгоранию. С точки зрения медицинского подхода эмоциональное выгорание представляет собой обратимое состояние, спровоцированное трудовым стрессом, патологическое влияние которого может быть ослаблено рядом лечебных мероприятий. С точки зрения подхода сугубо психологического, эмоциональное выгорание рассматривается как процесс неблагоприятных и сложных по своей структуре смысловых изменений личности, обладающих признаками необратимости и тенденцией к генерализации на все сферы социально-психологического функционирования субъекта [5].

Общим моментом в обозначенных подходах является признание стрессорной природы эмоционального выгорания. Однако место и роль стресса в эмоциональном выгорании остаются дискуссионным вопросом. Выступает ли стресс пусковым механизмом эмоционального выгорания, является ли сенсibiliзирующим элементом деструктивного разрешения внутриличностных и нравственных конфликтов, возникающих в процессе трудовой деятельности, которые по сути своей также неизбежны и даже необходимы для личностного становления профессионала?

Конфликт и характер его разрешения оказываются наиболее значимыми для содержания самосознания личности профессионала. Последнее, в свою очередь, ставит вопрос о причинно-следственных связях эмоционального выгорания и профессиональных деструкций [3; 5; 8; 13].

Наполнение самосознания теми или иными ценностями, приоритет установок не возникают у человека отдельно от преобразований общественного мнения. Разные аттитюды общества в отношении социальной успешности человека, престижности профессии, личностной значимости и социальной полезности реализуемой трудовой деятельности могут формировать предпосылки для конфликта между возможностями личности и социально одобряемыми формами достижения желаемого социального статуса. С одной стороны, существует широкая вариативность форм и моделей достижения ожидаемого социального статуса, что связано с работой, профессией, трудовой деятельностью, с другой стороны, отмечается конфликт критериев социальной успешности человека в современном общественном сознании.

Как минимум можно выделить два полярных критерия, которые могут восприниматься конкретной личностью как взаимоисключающие, – индивидуальное благополучие или социальную полезность. В настоящее время акцентируется внимание на побочном эффекте модернизации – искажении идентичности личности в обществе с пластичными, многовариативными устоями, а точнее, хаотичными, неупорядоченными общественными аттитюдами. Личность с искаженной и/или рассогласованной идентичностью в наибольшей мере подвержена генерации стрессовых стимулов. Будучи важнейшей сферой социального функционирования взрослого человека, трудовая деятельность становится основной плоскостью и проявления, и обретения смыслов собственного существования.

Е. Л. Солдатова и А. А. Шевченко проанализировали связь динамики эмоционального выгорания и кризисов эгоидентичности профессионалов, в контексте модели Э. Эриксона, который придавал особое значение роли социальных условий для развития личности. Данная модель позволяет осмыслить социальные функции «Эго» и идентичность личности, влияние культуры и социальной среды в процессе социализации. Утрата и рассогласование ценностной сферы приводят к усугублению проявлений эмоционального выгорания у представителей социэкономических профессий [12].

Неблагоприятная самооценка, страх неуспешности распространяются с трудовой деятельности на межличностные, семейные взаимоотношения. Возникает, таким образом, эффект «замыкания» в искаженных смыслах и ценностях, расстроенной эго-идентичности человека, нарушения целостности личности, что не позволяет профессионалу овладеть стрессовыми, а нередко и экстремальными условиями профессиональной деятельности [8; 10].

Сформированная неблагоприятная самооценка, сенсibilизированная повторяющимися ситуациями неуспешности в типичных трудовых ситуациях, заставляет человека переосмысливать систему критериев объективной оценки процесса и результатов своего труда. Следовательно, эмоциональное выгорание опосредует развитие профессиональных деструкций личности.

Таким образом, эмоциональное выгорание может рассматриваться как фиксированный на уровне смысловых личностных структур эффект адаптации профессионала к стрессогенным условиям трудовой деятельности, в рамках теоретических подхода Э. Ф. Зеера. Он отмечал высокую степень развития деформаций личности под влиянием профессиональной деятельности помогающего типа [6].

В связи с этим можно предположить, что наиболее универсальные диагностические признаки эмоционального выгорания будут локализованы именно в сфере смысловой, на уровне семантического пространства личности.

Изучив различные подходы, можно сделать вывод, что, несмотря на большое количество исследований синдрома выгорания в зарубежной психологической науке и на представленность данной проблематики в отечественной психологии, вопрос о факторах выгорания и психологических меха-

низмах, порождающих данный синдром, остается недостаточно изученным. Особенность и специфичность синдрома выгорания состоит в связанности симптомов базовых факторов – эмоционального истощения, деперсонализации (цинизма) и редукации личных достижений. Ведущей составляющей выгорания выступает эмоциональное истощение, которое выражается в сниженном аффективном фоне, равнодушии или эмоциональном перенасыщении. Второй фактор (деперсонализация) отражает деформацию отношений с другими людьми, которая может проявляться как повышение зависимости от окружающих или как усиление негативизма, циничность чувств по отношению к ним. Последняя составляющая выгорания – редукация личностных достижений – отражает тенденции отрицательно оценивать себя, занижать свои личностные достижения и успехи, в нежелании прилагать личные усилия на рабочем месте, в потери смысла профессиональной деятельности. Также выгорание описывает целый ряд дезадаптивных симптомов, затрагивающих мотивационную, когнитивную, смысловую сферы личности, и проявляющихся в поведении и физическом самочувствии.

Синдром эмоционального выгорания выступает процессом, формируясь во времени и пространстве профессиональной деятельности. Основой возникновения данного феномена является несоответствие между внутренними психологическими условиями (ресурсами) и профессиональными требованиями. Так как выгорание, начиная формироваться в профессиональной сфере, позже охватывает все аспекты жизнедеятельности, можно использовать термин «психическое выгорание».

Учитывая сложный характер психического выгорания, для его изучения нужно придерживаться комплексного подхода, понимая данный феномен как интегральное психическое образование, имеющее структурное и процессуальное содержание. Структурность данного феномена выражается определенным соотношением базовых факторов: эмоционального истощения, деперсонализации и редукации личных достижений, а процессуальность учитывает этапность (фазы) его формирования в ходе профессионального становления личности.

Таким образом, эмоциональное выгорание рассматривается как механизм развития профессиональных деструкций личности, обладающий сходной с общим адаптационным синдромом динамикой, но имеющей специфическую локализацию эффектов на уровне личностного пространства профессионала. Обобщая исследования психологов, понятие эмоциональное выгорание рассматривается как состояние физического, эмоционального и умственного истощения, которое возникает вследствие стрессов, при этом затрагивает и разрушает личность в целом, оказывая негативное влияние на эффективность профессиональной деятельности. Это проявляется в отстраненности от общения с коллегами, повышенной конфликтности с клиентами, в формализме и искаженности восприятия себя и других.

Так как синдром выгорания развивается постепенно, его профилактику следует проводить своевременно на ранних этапах. Учитывая, что СЭВ затрагивает основные структуры социального взаимодействия личности, необходимо ориентироваться на социально-психологические факторы, вызывающие его. В связи с этим можно предположить, что профилактика синдрома выгорания будет заключаться в уменьшении влияния этих факторов на личность человека, посредством развития таких социально-психологических механизмов, как эмпатия, рефлексия и идентификация. В качестве мероприятий, снижающих уровень эмоционального напряжения работника, можно выделить социально-психологический тренинг, образовательные семинары и лекции по темам, связанным с эффективностью коммуникаций, а также дискуссии, посвященные новым знаниям и тенденциям в профессиональной деятельности. Также следует применять образовательные программы для увеличения стрессоустойчивости работников, используя копинг-стратегии выхода из трудных ситуаций.

Библиографический список

1. Алешкин, В. Болезни старости или старость как болезнь? / В. Алешкин, А. Пухальский // Медицинская газета. – 2011. – № 3.

2. Ананьев, Б. Г. Человек как предмет познания / Б. Г. Ананьев. – Л. : ЛГУ, 1968. – 440 с.
3. Бойко, В. В. Синдром «эмоционального выгорания» в профессиональном общении / В. В. Бойко. – СПб. : Питер, 1999. – 105 с.
4. Василенко, А. Ю. Личностные факторы профилактики эмоционального выгорания в процессе профессиональной самоактуализации : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01 / Василенко Анна Юрьевна. – Хабаровск, 2008. – 28 с.
5. Водопьянова, Н. Е. Синдром выгорания : учеб. пособ. / Н. Е. Водопьянова, Е. С. Старченкова. – СПб. : Питер, 2008. – 336 с.
6. Зеер, Э. Ф. Психология профессионального развития / Э. Ф. Зеер. – М. : Академический Проект, 2004. – 240 с.
7. Кутько, И. И. Современная патогенетическая терапия и иммунореабилитация при синдроме психоэмоционального выгорания / И. И. Кутько, Н. А. Пересадин, И. В. Лоскутова // Новости медицины и фармации. – 2012. – № 19(436). – С. 16–19.
8. Орёл, В. Е. Структурно-функциональная организация и генезис психического выгорания : дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.03 / Орёл Валерий Емельянович. – Ярославль, 2005. – 449 с.
9. Подцероб, М. Почему американские компании решили ограничить общение своих сотрудников с клиентами [Электронный ресурс] / М. Подцероб. – Режим доступа : <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2014/08/28/celyj-den-bez-klienta> (дата обращения : 20.04.2017).
10. Посохова, С. Т. Личностный адаптационный синдром в экстремальных условиях профессиональной деятельности / С. Т. Посохова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 12. «Психология. Социология. Педагогика». – 2011. – № 4. – С. 7–13.
11. Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб. : Питер, 2006. – 713 с.
12. Солдатова, Е. Л. Взаимосвязь психического выгорания и показателей статусов-эгоидентичности / Е. Л. Солдатова, А. А. Шевченко // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер. «Психология». – 2013. – Т. 3. – № 3. – С. 13–16.
13. Юдчиц, Ю. А. К проблеме профессиональной деформации / Ю. А. Юдчиц // Журнал прикладной психологии. – 2008. – № 2. – С. 17–22.

УДК 316.61

О.А. Куликова

КУЛЬТУРНЫЙ ШОК: СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ АДАПТАЦИЯ К НОВОЙ КУЛЬТУРНОЙ СРЕДЕ

Аннотация. В статье рассматривается понятие «культурного шока», причины и основные признаки возникновения данного состояния. Рассмотрены стадии культурной адаптации, причины и следствия того или иного социально-психологического состояния личности, находящейся в чужой для нее стране. Итогом статьи является описание возможных стратегий культурной адаптации.

Ключевые слова: культурный шок, стадии культурного шока, симптомы, этноцентризм, культурная адаптация, регрессия, приспособление, восстановление.

Olga Kulikova

CULTURAL SHOCK: SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL ADAPTATION TO THE NEW CULTURAL ENVIRONMENT

Annotation. In article the concept of «cultural shock», the reasons and the main signs of emergence of this state are considered. Stages of cultural adaptation, causes and effects of social psychological state of the person, being in others country are considered. A result of article is descriptions of possible strategies of cultural adaptation.

Keywords: cultural shock, stages of cultural shock, symptoms, ethnocentrism, cultural adaptation, regression, adaptation, restoration.

«Культурный шок» является термином, который используют для того, чтобы описать воздействие перемещения от знакомой культуры до той, которая является незнакомой. Когда знакомые достопримечательности, звуки, запахи или вкусы больше недоступны, это вызывает чувство потерянности и неопределенности. Джетлаг и усталость по прибытии могут вызвать даже несущественные вещи или явления, что может стать катализатором для появления депрессии. Кроме того, во время социально-психологической адаптации за границей, физическая усталость и недомогание могут также усугубить симптоматику культурного шока.

Самое важное состоит в том, чтобы помнить, что культурный шок является нормальным явлением – он может не только нивелироваться со временем, но стать положительным для личности состоянием, так как пребывание в государстве, в котором личность узнает о своих возможностях больше, может сформировать такие качества, как сострадательность, глобальная осведомленность, т.е. черты, которые характерны для зрелого, сформировавшегося человека.

Причины и признаки культурного шока.

Культурный шок был широко изучен. Культурные элементы, которые вызывают его – климат, язык, еда, одежда и социальные роли. Признаки культурного шока включают в себя:

- ностальгию;
- головные боли или боли в желудке;
- тенденцию легкого изнурения;
- скуку;
- много сна;
- одиночество или чувство безнадежности;
- разочарование и раздражительность;

- иррациональный гнев;
- беспокойство или подозрение;
- недоверие или даже враждебность к местным жителям;
- отказ от людей и действий (включая отказ, убежание в Интернет);
- понижение активной деятельности [7].

Культурный шок можно было бы назвать профессиональным заболеванием людей, которые внезапно переселились за границу. Как и у большинства болезней, у этой есть свои собственные симптомы и лечение.

Состояние культурного шока может быть вызвано беспокойством, которое является следствием потери всех знакомых знаков и символов социального общения. Эти знаки или сигналы включают в себя огромное количество путей, с помощью которых мы ориентируемся в ситуациях повседневной жизни: когда обменяться рукопожатием и что сказать, когда мы встречаем людей, когда и как дать чаевые, как совершить покупки, когда принять и когда отказаться от приглашений, когда отнестись к заявлениям серьезно и когда нет. Эти сигналы, которые могут быть словами, жестами, выражениями лица, обычаями или нормами, приобретены всеми нами в ходе взросления и являются так же частью нашей культуры как язык, на котором мы говорим или верования, которые мы принимаем. Все мы зависимы от сотен этих сигналов для нашего душевного спокойствия, большинство из которых мы не переносим на уровень осознанного знания.

В момент, когда человек входит в незнакомую культуру, большинство этих знакомых сигналов удалены. Неважно, насколько либеральным или полным доброжелательности человек можете быть – без привычного физического и социального мира социально-психологическая адаптация к абсолютно новой культурной среде будет сопровождаться чувством разочарования и беспокойства. Люди реагируют на разочарование почти одним и тем же способом. Сначала они отторгают окружающую среду, которая вызывает дискомфорт. Другая фаза культурного шока – регресс. Домашняя обстановка внезапно принимает огромную важность. Обо всех трудностях и проблемах забывают и о доме помнят только хорошее. Обычно достаточно один раз вернуться домой, чтобы возвратиться к реальности.

Некоторые признаки культурного шока – чрезмерное мытье рук, чрезмерная озабоченность по поводу питьевой воды, блюд и постельных принадлежностей, страх перед физическим контактом с присутствующими, чувство беспомощности и желание зависимости от долгосрочных жителей собственной национальности, приступы гнева по незначительным разочарованиям, большая озабоченность по поводу легких болей и сыпи, и наконец, ужасная тоска по дому [8].

Индивиды значительно отличаются по степени, в которой культурный шок затрагивает их. В течение первых нескольких недель большинство людей очарованы новым. Они остаются в отелях и общаются с гражданами, которые говорят на их языке и являются вежливыми и добрыми иностранцам. Эта стадия медового месяца может продлиться от нескольких дней или недель до шести месяцев, в зависимости от обстоятельств. Если человек будет очень важным, ему или ей покажут выставочные места, избалуют и избалованный в интервью будет говорить с восторгом о доброжелательности и международной дружбе. Но это состояние обычно не длится долго, если иностранный посетитель остается за границей и должен серьезно адаптироваться к реальным условиям жизни.

Вторая стадия переживания культурного шока характеризуется враждебным и агрессивным отношением к стране-организатору. Эта враждебность очевидно растет из подлинной трудности, которую посетитель испытывает в процессе адаптации. Есть проблемы дома, проблемы транспортировки, проблемы покупок и то, что люди в стране-организаторе в основном равнодушны ко всем этим проблемам. Они помогают, но они не понимают и не могут понять большой озабоченности по поводу

этих трудностей. Поэтому они могут казаться бесчувственными и неприятными людьми, которые не могут помочь. Результат – «они мне просто не нравятся». Человек становится агрессивным, пытается объединиться с другими людьми из родной страны для критики страны-организатора, ее путей и ее людей. Но эта критика не является объективной оценкой. Все расценивается так, как будто трудности, которые испытывает человек, более или менее созданы людьми страны-организатора для его личного, специального дискомфорта.

Попытка найти убежище в колонии других из родной страны чаще всего заканчивается наклеиванием эмоционально заряженных этикеток, известных как стереотипы. Это специфический вид наступательной стенографии, которая высмеивает страну-организатора и ее людей отрицательным способом. Вторая стадия переживания культурного шока – в некотором смысле кризис во время болезни, если человек выходит из него, он остается, в противном случае уезжает, прежде чем достигнет стадии нервного срыва.

Если посетители страны преуспевают в том, чтобы получить некоторое знание языка и начинают двигаться самостоятельно в процессе адаптации, они начинают открывать путь в новую культурную окружающую среду. Посетители все еще испытывают затруднения, но они формулируют это как: «это моя проблема, и я должен решить ее». Обычно на этой стадии чувство юмора посетителей начинает проявлять себя. Вместо критики они шутят о людях и даже балагурят об их собственных трудностях. Они теперь находятся на пути к восстановлению.

На **следующей стадии** социально-психологическая адаптация почти что закончена настолько, насколько это возможно. Индивид действует в рамках новой среды без чувства беспокойства, хотя есть моменты социального напряжения. Только с полным схватыванием всех сигналов социального общения это напряжение будет исчезать. В течение долгого времени человек будет понимать то, что соотечественник говорит, но не всегда уверен, что имеет в виду соотечественник. С полным регулированием человек не только принимает еду, напитки, привычки и традиции, но на самом деле начинает наслаждаться ими. Любой человек, который возвращается из длительного отпуска, обычно что-то берет с собой домой и, если туда он уже не вернется, обычно скучает по стране и людям, к которым привык.

Симптоматология культурного шока довольно широка в диапазоне – от слабого эмоционального разочарования до серьезных последствий, таких как психоз, алкоголизм и самоубийство. На практике это часто выражается в чрезмерной заботе о чистоте одежды, рук, качестве воды, что приводит к психосоматическим расстройствам, общем беспокойстве, бессоннице, страхе. Любой культурный шок развивается от нескольких месяцев до нескольких лет в зависимости от определенных особенностей личности.

Современные исследователи рассматривают культурный шок как часть процесса адаптации к новым условиям. Кроме того, в этом процессе личность приобретает знание новой культуры и стандарты поведения в ней, и так же становится более развитой культурно, хотя и в стрессовой ситуации. Поэтому с начала 1990-х гг. эксперты предпочитают говорить не о культурном шоке, а о таком понятии как «стресс аккультурации» [5].

В научной литературе особое внимание уделяется разведению понятия «идентичности» со схожими, но нетождественными с ним понятиями. Множество авторов говорит о том, что «Я»-концепция – это представление о себе или совокупность частных представлений о себе, самооенок, образов «Я». Идентичность, или «Я», может в данном случае рассматриваться как начало объединяющее эти самооценки, как некоторая основа, которая является базой для частных представления о себе, и одновременно – как начало, выполняющее регулятивную функцию, что дает возможность поддерживать целостность и согласованность представлений о себе, и обеспечивает последовательность поведения [1].

Аспекты идентичности:

- представление о себе – поведение (самопрезентация);
- социальное Я – персональное Я (социальная идентичность – персональная идентичность);
- реальное Я – идеальное Я;
- наличное Я – возможные Я [3].

Культурная адаптация. Если рассматривать культурную адаптацию, то здесь в первую очередь следует обратить внимание на процессы складывания и трансформации форм коллективных знаний и представлений, где под коллективом понимается группа людей, объединенных неким общим признаком (группой признаков), осознающих свое единство и декларирующих его в той или иной форме. В этом случае основное внимание уделяется не индивидуальным, а коллективным представлениям о «культурных предметах», инвариантам их восприятия, которые хранятся в коллективном сознании носителей определенной культуры, обусловленном национальным, этническим, конфессиональным, социальным и даже географическим.

В межкультурной адаптации необходимо учитывать аспект, связанный с проблемой национального и универсального в культуре.

Важно отметить, что необходимым условием межкультурной адаптации является диалог между представителями культур. Каждый участник такого диалога выступает в «четырех ипостасях»:

- индивидуум, носитель индивидуальных черт, признаков, знаний и представлений;
- член тех или иных социальных групп (семья, профессия, конфессия, политическая ориентация и др.);
- представитель определенного национально-культурного сообщества;
- представитель человечества [3].

Проблема межкультурной адаптации во многом пересекается с феноменом аккультурации. Е. М. Верещагин и В. Г. Костомаров понимают под аккультурацией процесс усвоения человеком, выросшим в одной национальной культуре, существенных фактов, норм и ценностей другой национальной культуры [2]. В социальной психологии аккультурация рассматривается как этническая, так и социальная, которая наблюдается в тех случаях, когда человек вынужден жить по нормам культуры новой для него социальной среды, таковой, например, может быть среда мегаполиса. Такой вывод можно сделать исходя из того, что в московском мегаполисе уже выработаны некие культурно-социальные нормы, общие для всех жителей мегаполиса, независимо от социального, этнического и территориального происхождения. Эти нормы не являются раз и навсегда данными, а поддаются влиянию привнесенных, «привезенных» социально-культурных норм.

В рамках столичного мегаполиса взаимовлияние культур происходит в соответствии с концепцией Ю. Е. Прохорова, определившего четыре типа межкультурных контактов:

- соприкосновение, характеризующиеся несовпадением стереотипов общения, принятых в разных культурах при контакте на одном языке общения;
- приобщение, которое характеризуется определенным наличием знания стереотипов общения каждой из сторон, но реально одна из сторон пользуется двумя типами – своим и чужим, а вторая исходит только из своего типа;
- проникновение, тип межкультурного общения как система определенного взаимного учета стереотипов общения, прежде всего той из сторон, которая использует новый язык общения;
- взаимодействие, использование любым участником общения стереотипов общения любой из двух культур [6].

Главная цель и результат культурной адаптации – это долгосрочная адаптация к жизни в иностранной культуре. Она характеризуется довольно стабильными изменениями в человеке или созна-

нии группы в ответ на требования окружающей среды. Адаптацию рассматривают обычно в двух аспектах – психологическом и социокультурном.

Психологическая адаптация представляет собой достижение психологического удовлетворения в новой культуре. Это выражено в хорошем физическом здоровье, психологическом здоровье, в точно и ясно созданном чувстве личной или национально-культурной специфики.

Социокультурная адаптация состоит в способности, которая заключается в свободном нахождении в рамках новой культуры и общества, способности решать ежедневные проблемы в семье, в жизни, на работе.

Поскольку один из самых важных индикаторов успешной адаптации – занятость, удовлетворение работой и уровнем профессиональных успехов и, в результате благосостояние в новой культуре, за независимый аспект изучения процесса адаптации исследователи стали брать экономическую составляющую этого процесса.

Процесс адаптации не может привести к полному взаимному удовлетворению индивидуальности и среды, поэтому этот процесс будет выражен в сопротивлении и в попытке изменить среду проживания или измениться взаимно. Поэтому диапазон результатов адаптации очень высок – от очень успешной адаптации до новой жизни к полной неудаче всех попыток его достигнуть.

Результаты адаптации зависят и от психологических, и социокультурных факторов, которые очень тесно связаны. Психологическая адаптация зависит от типа личности человека, событий в его жизни, и также от социальной поддержки. Эффективность социокультурной адаптации связана со знанием культуры, степени емкости в области контактов и межгрупповых установок. Оба из этих аспектов адаптации успешно осуществляются при условии убеждения человека в преимуществах стратегии интеграции.

Коммуникативный процесс – краеугольный камень культурной адаптации. Так же как местные жители обладают культурными особенностями, т.е. передают инкультурные аспекты своей жизни через взаимодействие друг с другом, и посетители знакомятся с новыми культурными условиями и получают новые навыки посредством коммуникации. Поэтому процесс роста культурного уровня – приобретение коммуникативных способностей в новой культуре.

Любое общение, в том числе личное, имеет три взаимосвязанных аспекта – познавательный, аффективный и поведенческий, так как в общении протекают процессы восприятия, переработки информации, а также совершаются действия, направленные на объекты и людей, окружающие человека. В этом процессе индивид, используя полученную информацию, адаптируется к окружающей среде.

Наиболее коренные изменения происходят в структуре знания в той картине мира, через которую человек получает информацию из окружающей среды. На различиях картин мира базируются способы классификации и интерпретацией различий опыта между культурами. Только расширяя сферу принятия и обработки информации, человек может постигать систему организации иностранной культуры и подстраивать процессы познания таким образом, чтобы понять основы и истоки иностранной культуры. Человек определяет менталитет «незнакомцев» как трудный и неясный, потому что он незнаком с системой знания другой культуры. Но у человека есть потенциал для расширения знания информативной системы иностранной культуры, и человек узнает об иностранной культуре больше, больше его способности к знанию в целом. Реален и обратный процесс: чем больше разработана система познания в человеке, незнакомце культуры, тем он показывает большую способность к ее пониманию.

Чтобы развивать плодотворные отношения с представителями чужой культуры, человек должен не только понимать ее на рациональном уровне, но и на аффективном. Надо знать, какие эмоциональные высказывания и реакции допустимы, поскольку в каждом обществе принят определенный критерий сентиментальности и эмоциональности. Когда человек адаптирован к другой

аффективной ориентации, он может понимать причины юмора, веселья и восторга, злости, боли и разочарования также, как местные жители [4].

Основные стратегии культурной адаптации.

В процессе аккультурации человек вынужден одновременно решать две проблемы – сохранение своей культурной идентичности и включение в чужую культуру. Комбинация возможных вариантов решения этих проблем дает основные стратегии аккультурации:

- ассимиляция – вариант аккультурации, при котором человек полностью принимает ценности и нормы иной культуры, отказываясь при этом от своих норм и ценностей;
- сепарация – отрицание чужой культуры при сохранении идентификации со своей культурой. В этом случае представители недоминантной группы предпочитают большую или меньшую степень изоляции от доминантной культуры. Стратегия изоляции, на которой настаивают представители господствующей культуры, называется сегрегацией;
- маргинализация – вариант аккультурации, проявляющийся в потере идентичности с собственной культурой и отсутствии идентификации с культурой большинства. Эта ситуация возникает из-за невозможности поддерживать собственную идентичность (обычно в силу каких-то внешних причин) и отсутствия интереса к получению новой идентичности (возможно, из-за дискриминации или сегрегации со стороны этой культуры);
- интеграция – идентификация как со старой культурой, так и с новой.

В заключении отметим, что при культурной адаптации всегда необходимо исходить из опыта целевой аудитории. Надо смотреть на вещи через их глаза и соответственно действовать. Чтобы была возможность следовать этой стратегии, должны быть знания о том, как люди принимающей страны понимают и живут в своем мире. Это требует понимания со стороны адаптирующейся личности, не говоря уже о сензитивности, гибкости и терпении. Это не всегда легко, даже с правильным отношением и правильным подходом, успех не гарантируется. По ряду причин может не быть возможности получить местное сотрудничество, в котором нуждается адаптирующаяся личность, могут возникнуть другие внешние препятствия. Работа с различными культурными группами или в культурно разнообразных сообществах представляет собой сложную задачу даже для опытных профессионалов.

Библиографический список

1. Абдуллин, А. Г. «Образ я» как предмет исследования в зарубежной и отечественной психологии [Электронный ресурс] / А. Г. Абдуллин, Е. Р. Тумбасова. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/obraz-ya-kak-predmet-issledovaniya-v-zarubezhnoy-i-otechestvennoy-psihologii> (дата обращения : 17.04.2017).
2. Верещагин, Е. Язык и культура : Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного / Е. Верещагин, В. Г. Костомаров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Русский язык, 1990. – 246 с. – (Библиотека преподавателя русского языка как иностранного).
3. Витенберг, Е. В. Социально-психологические факторы адаптации к социальным и культурным изменениям : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 / Е. В. Витенберг. – СПб., 1995. – 16 с.
4. Кджанян, М. Г. Проблемы социальной адаптации личности / М. Г. Кджанян. – Ереван, 1982. – С. 13.
5. Культурный шок в освоении чужой культуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/kulturnyy-shok.html> (дата обращения : 21.04.2017).
6. Прохоров, Ю. Е. Русские : коммуникативное поведение / Ю. Е. Прохоров, И. А. Стернин. – М. : Флинта : Наука, 2006. – 328 с.
7. Chen, A. S. The relationship between cultural intelligence and performance with the mediating effect of culture shock : A case from Philippine laborers in Taiwan / A. S. Chen, Y. Lin // *International Journal of Intercultural Relations*. – 2011. – № 35(2). – Pp. 246–258.
8. Oberg, K. Culture Shock [Electronic resource] / K. Oberg. – Mode of access : <http://www.youblisher.com/p/53061-Please-Add-a-Title/> (accessed date : 04.04.2017).

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 5 / 2017

Аветисян Гайк Варданович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: dverotkamaza@list.ru
Адамова Гюльнара Амучиевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: gul-adamova@yandex.ru
Александров Олег Аркадьевич	канд. экон. наук, доцент, АНО ВО «Московский региональный социально-экономический институт», e-mail: magistr_777@inbox.ru
Андреева Мария Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», филиал в г. Вологда, e-mail: andreeva.mv@yandex.ru
Антонов Валерий Александрович	канд. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sailor@ostnet.ru
Ашихин Виктор Сергеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ashikhinv@yandex.ru
Белова Екатерина Алексеевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: katyabelova@bk.ru
Богданова Марина Валерьевна	д-р экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: bogdanovamv2009@yandex.ru
Борисова Татьяна Павловна	канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tp_borisova@mail.ru
Бренц Виктория Игоревна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: v.i.brents@mail.ru
Винник Кирилл Павлович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kv1993@mail.ru
Волкова Алина Сергеевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: alipretty@yandex.ru
Воронин Владимир Николаевич	д-р психол. наук, профессор, ФГАОУ ДПО «Академия стандартизации, метрологии и сертификации (учебная)», e-mail: vvoronin1@gmail.com
Воронин Роман Олегович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: roman130893@gmail.com
Давыдкина Марина Викторовна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: marina.davydkina@inbox.ru
Дворянкина Анна Александровна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ann1000@mail.ru

Дьяконова Ольга Семеновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: diakonova_o@mail.ru
Жукова Марина Александровна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: zhukova_marina@inbox.ru
Иванов Игорь Николаевич	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kaf_mpb@guu.ru
Иевлев Артем Викторович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: energoservis04@gmail.com
Ионцева Мария Владимировна	д-р психол. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: miontseva1@gmail.com
Камара Патрис	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kamara2003@mail.ru
Канке Алла Анатольевна	д-р экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: aa_kanke@guu.ru
Князев Владимир Николаевич	д-р психол. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vlnknyazev@gmail.com
Колобкова Валентина Алексеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ninc@list.ru
Комарова Екатерина Михайловна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: katusha0804@mail.ru
Костин Александр Александрович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kostin_94@mail.ru
Куликова Ольга Андреевна	канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kilka2002@yandex.ru
Манукян Даниил Дереникович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: danikmanukyan@yandex.ru
Милютин Лидия Алексеевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lidia.milutina@yandex.ru
Михайлов Олег Викторович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mikhailov_o_v@list.ru
Нгуен Мань Кьонг	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: cuongdima@yahoo.com
Паршинцева Лидия Сергеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lspantelina@yandex.ru
Ремизова Клавдия Андреевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: remizova.akula@yandex.ru

Роголенко Татьяна Михайловна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tmguu@mail.ru
Романенко Михаил Васильевич	д-р филос. наук, профессор, ФГБОУ ВО «МГУ им. М.В. Ломоносова», e-mail: miklwas@mail.ru
Савченко-Бельский Владимир Юрьевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: s-b_v@mail.ru
Себаштиау Белшиор Жанго	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: bel_js@yahoo.com
Секонго Науа Базиль	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: nahouabasilesekongo@yahoo.fr
Стародубцева Елена Борисовна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», e-mail: evdokija59@mail.ru
Сюй Яньли	канд. социол. наук, профессор, Пекинский институт трудовых отношений (КНР), e-mail: wangmingyu@126.com
Типалина Мария Валерьевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mariatipalina@yandex.ru
Титус Томас Гана	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: titusthomasgana@yahoo.com
Тысячин Алексей Сергеевич	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: alexx.moskow@yandex.ru
Чернов Никита Александрович	аспирант, ФГБОУ ВО «Дипломатическая академия МИД России», e-mail: nikita_chernov@mail.ru
Чистова Анастасия Сергеевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: nastinnastin@mail.ru
Шаламова Марина Михайловна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: shalamova-mm@yandex.ru