

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, участвующие 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 Глазьев С.Ю. – 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

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

№ 6/2017

Редакционный совет

<i>Строев В.В.</i>	– д-р экон. наук, проф., и.о. ректора ГУУ, председатель редакционного совета
<i>Грошев И.В.</i>	– д-р экон. наук, д-р психол. наук, главный редактор, зам. председателя редакционного совета
<i>Азоев Г.Л.</i>	– д-р экон. наук, проф.
<i>Ионцева М.В.</i>	– д-р психол. наук, проф.
<i>Клейнер Г.Б.</i>	– д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН
<i>Князев В.Н.</i>	– д-р психол. наук, проф.
<i>Красовский Ю.Д.</i>	– д-р социол. наук, проф.
<i>Лукьянов С.А.</i>	– д-р экон. 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>Groshev I.V.</i>	– Doctor of Economics, Doctor of Psychology, prof., Chief Editor, Deputy Chairman of the Editorial Board
<i>Azoev G.L.</i>	– Doctor of Economics, 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>Lukianov S.A.</i>	– Doctor of Economics, 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

Болдырев А.Н. Трансакционные издержки концессионного соглашения как формы государственно-частного партнерства	5
Дмитриева Е.О. Инструменты ВІ для поддержки принятия решений для руководителей высшего и среднего уровней с помощью решения SAS (опыт ВТБ24)	10
Петрина О.А., Стадолин М.Е. К вопросу о государственном финансировании реконструкции и модернизации объектов коммунальной сферы	15

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

Броницын А.Ю. Основные направления стимулирования эколого-ориентированной инновационной деятельности в жилищно-коммунальном хозяйстве	20
Зимин Е.В. Переработка автомобильных покрышек и бетонного лома в интересах эколого-ориентированного инновационного развития	25
Зубарев А.В. Возможности получения прибыли на рынке интернета вещей	31
Лазник А.А., Линник В.Ю. Определение областей лучшей практики управления ЕРС(М)-проектами на основании анализа мирового рынка	37
Масленникова Н.П., Петросян А.А. Инновационный потенциал организации как конкурентная сила фабрики «Elena Furs»	43

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Александров Ю.Л. Организация государственной системы формирования прогнозов в электроэнергетике США	49
Ионова Ю.Г. Анализ результатов государственных программ по освоению и развитию Дальнего Востока	53

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Агеева О.А., Девянина А.В. Особенности развития малого бизнеса в России на современном этапе	60
Богданова Т.В., Кузнецов К.Д. Развитие научно-методических подходов к оценке качества информационного ресурса транспортно-логистической компании	67
Лазник А.А. Исследование форм инжиниринговых контрактов, заключаемых на мировом рынке	77
Мусаева З.С. Региональный туризм в России: современное состояние и пути развития	83
Сазанова С.Л. Исследование взаимосвязи динамики института предпринимательства, предпринимательской деятельности, динамики ценностей и стимулов хозяйствования	88
Чернов Н.А. Анализ внешней торговли постсоветских стран: гравитационный метод	92

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Рязанова Г.Н., Сазанова А.А. Методологические и методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов в научно-исследовательской деятельности	101
--	-----

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Аль Аззави А.А. Ключевые факторы роста исламских финансовых продуктов на территории ЕВРАЗЭС, стран СНГ и Российской Федерации	105
---	-----

Барбарская М.Н., Егорова Л.А., Лазарева Е.А.

Банковский сектор Самарской области: история становления, современное состояние, перспективы развития	109
Розуленко Т.М., Егорова Е.О.	
Специфика учета основных средств по международным и российским стандартам	116

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

Андрюченко О.А.

Социальные конфликты в функционировании международных благотворительных программ: причины, следствия и способы их разрешения	122
--	-----

Балкизова Х.Ю.

Мировой рынок образовательных услуг высшей школы	131
--	-----

Викулов С.А.

Влияние потребностей на социально-экономическое развитие	135
--	-----

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Воронин В.Н., Ионцева М.В.

Социальные сети как инструмент реализации социально-психологических механизмов организационной культуры	142
---	-----

Князев В.Н.

Социально-психологические проблемы в инновационной деятельности современного российского вуза	148
---	-----

Главный редактор
И.В. Грошев

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

ЛР № 020715 от 02.02.1998 г.

Подп. в печ. 25.05.2017 г.

Формат 60×90/8.

Объем _____ печ. л.

Бумага офисная.

Печать цифровая.

Тираж 1000 экз.

(первый завод 100 экз.)

Заказ № 677

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

Подписной индекс в электронном
каталоге ОАО Агентство
«Роспечать» – **42517**.
<http://press.rosp.ru/publications/view/42517/>

Отпечатано в типографии
Издательского дома ГУУ

Издается в авторской редакции.

Ответственность за сведения,
представленные в издании, несут
авторы.

Все публикуемые статьи прошли
обязательную процедуру
рецензирования.

Адрес редакции: 109542, г. Москва,
Рязанский проспект, д. 99, главный
учебный корпус, кабинет 345А.

Тел.: +7 (495) 377-90-05

E-mail: ic@guu.ru

Сайт: <http://www.vestnik.guu.ru/>

Журнал индексируется в:

CYBERLENINKA

EBSCOhost

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА
LIBRARY.RU

ULRICHSWEB™
GLOBAL SERIALS DIRECTORY



АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 330

А.Н. Болдырев

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ КАК ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. Автор статьи исследует концессионный механизм государственно-частного партнерства, а также транзакционные издержки, возникающие в ходе реализации концессионного проекта от принятия концедентом решения о заключении соглашения и конкурсного отбора участников до подписания концессионного соглашения.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессия, транзакционные издержки, право собственности, инвестиционная политика.

Alexander Boldyrev

TRANSACTION COSTS OF THE CONCESSION AGREEMENT AS FORMS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

Annotation. The author of the article investigates the concession mechanism of public-private partnership, as well as transaction costs arising during the implementation of the concession project from the decision of the concluding member to conclude an agreement and to select participants before signing the concession agreement.

Keywords: public-private partnership, concession, transaction costs, ownership, investment policy.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) получает все более широкое распространение в отечественной и мировой практике, что обусловлено его преимуществами в части согласования частного и общественного интереса. С одной точки зрения, ГЧП является одной из форм ведения бизнеса, с другой – является инструментом государственной инвестиционной политики, а с третьей, может быть отнесено к институтам, регулирующим рыночные отношения в современной экономике. В российской экономике государственно-частное партнерство имеет глубокие исторические корни и большой потенциал в реализации перспективных народно-хозяйственных проектов, например, в сфере альтернативной электроэнергетики, которая нуждается в поддержке государства, особенно, в регионах [2; 6; 11; 12; 13; 15; 16; 19; 20].

Современная отечественная хозяйственная практика свидетельствует о существовании ряда проблем, связанных с практической реализацией контрактов ГЧП, что объясняется, на наш взгляд, существованием транзакционных издержек ГЧП-контрактов, которые недостаточно изучены отечественной экономической наукой.

В данной статье объектом исследования являются транзакционные издержки, возникающие в процессе организации, конкурсного отбора и заключения концессионного соглашения на управление государственной собственностью Российской Федерации, а предметом – процесс реализации ГЧП-контрактов в форме концессионных соглашений.

Впервые на существование транзакционных издержек экономических сделок обратил внимание К. Эрроу, уподобив их силе трения в механике, а Р. Коуз доказал, что транзакционные издержки

существенно влияют на результаты экономической деятельности людей. Но формированию понятия трансакционных издержек и одноименной теории предшествовало изменение взгляда экономистов на сделку как на обмен стоимостями. Дж. Коммонс доказал, что трансакция представляет собой не просто обмен товаров, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Он определял суть собственности как правовой контроль над вещью, и передача этого контроля осуществляется посредством трансакции. Дж. Коммонс опирался на классификацию правомочий собственника, предложенную А. Оноре (право владения, право пользования, право управления, право на доход, право на «капитальную стоимость вещи», право на безопасность, запрет вредного использования, ответственность в виде взыскания и остаточных характер), которые порождают большое количество комбинаций по передаче правового контроля на ту или иную собственность. В процессе передачи или обмена правового контроля над собственностью неизбежно происходят затраты, относимые к трансакционным издержкам: денежные, временные, материальные и т.д. [6; 8; 14; 23].

В современной экономической науке не сложилась единая классификация трансакционных издержек, но открыты их многочисленные виды в работах зарубежных и российских ученых О. Уильямсона, Д. Норта, Р. Познера, Д. Львова, А. Аузана, А. Шаститко, В. Тамбовцева и др. Большинство исследователей придерживаются мнения, что трансакционные издержки обусловлены двумя основными факторами: расхождением интересов взаимодействующих субъектов (экономических, материальных, социальных и т.д.) и неопределенностью самой среды, где осуществляются трансакции (неполнота или искаженность информации о рынке, невозможность определения конечной стоимости объекта трансакции в силу ограниченных способностей индивидов и т.д.). На основе этих факторов возникают следующие виды трансакционных издержек: издержки поиска информации, измерения и оценки объекта трансакции, ведения переговоров, мониторинга и защиты от оппортунистического поведения, издержки адаптации контракта, спецификации и соблюдения прав собственности и защиты от третьих лиц и др. [1; 3; 4; 9; 10; 17; 18; 21; 24].

Концессионное соглашение – одна из наиболее распространенных форм ГЧП-контрактов в России, поэтому исследование трансакционных издержек, возникающих при заключении и реализации концессионных соглашений, представляет не только научный, но и практический интерес.

Согласно российскому законодательству одна сторона концессионного соглашения (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением) (далее – объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности [19]. Объектом концессионного соглашения является конкретная государственная собственность (объекты инфраструктуры ЖКХ, здравоохранения, транспорта, образования и т. д.). Процедура отбора концессионера проводится на конкурсной основе, который проводится в открытой или закрытой форме.

В качестве примера будет рассмотрена процедура открытого конкурса. После принятия концедентом решения о заключении концессионного соглашения он обязан: сформировать конкурсную комиссию, разработать пакет конкурсной документации и опубликовать сообщение о проведении конкурса и разместить конкурсную документацию. Затем следует сбор и регистрация участников конкурса, проверка документов представленных заявителями, согласно требований Федерального закона, принятие решения о допуске к участию в конкурсе и определение конечных участников кон-

курса. После оформления протокола предварительно отбора участия в конкурсе, концедент направляет участникам конкурса уведомления с предложением представить конкурсные предложения. После представления предложений от потенциальных концессионеров (но на практике он единственный) концедент рассматривает предложения и принимает решение по заключению соглашения с одним из участников конкурса и направляет проект соглашения на подписание. Все вышеперечисленные процедуры открытого конкурса содержат в себе большое количество транзакционных издержек.

Согласно данным Центра развития ГЧП в Российской Федерации прирост количества объектов, которые реализуются на государственно-частной основе составил в 2016 г. 115 %, но если смотреть по качеству инвестиций, ее доля составляет всего 1 % от валового внутреннего продукта (ВВП), при этом у ключевых партнеров-стран БРИКС Бразилии и Индии эти показатели равны 19 % и 10 % соответственно [5].

Согласно судебной практики Федеральной антимонопольной службы (ФАС) России основными источниками возникновения проблем на этапе конкурсных процедур являются:

- 1) Отсутствие состава, описания объекта соглашения, технико-экономические показатели;
- 2) Наличие требований к участникам конкурса, несоответствующих законодательству;
- 3) Наличие неполного комплекта обязательной документации, предусмотренной законодательством;
- 4) Отсутствие согласованных с органами государственной и муниципальной власти долгосрочных параметров регулирования, неопределенность методов регулирования тарифов;
- 5) Отсутствие указания об обязательном предоставлении обеспечения, банковской гарантии и ее размерах, сроке;
- 6) Необоснованная концессионная плата, отсутствие определений видов расходов, подлежащих возмещению на момент расторжения соглашения [20].

Ярким негативным примером в заключении и реализации проекта по реконструкции муниципальных объектов инфраструктуры с применением концессионного механизма является соглашение по реконструкции объектов теплоснабжения г.п. Оханское Пермского края. В 2014 г. было заключено концессионное соглашение. К дате судебного заседания концессионер ввел в эксплуатацию 18 объектов теплоснабжения на сумму 94 млн руб. Суд в связи с нарушениями проведения конкурсных процедур (установление в концессионном соглашении иного размера банковской гарантии, чем указано в конкурсной документации, утверждение схемы теплоснабжения после публикации сообщения о проведении конкурса) признал концессионное соглашение недействительным [7]. Таким образом, процесс конкурсной подготовки и реализации концессионных соглашений сопряжен с многочисленными транзакционными издержками, наиболее высокими из которых являются: издержки поиска альтернатив (для государства), издержки заключения контракта (для бизнеса), издержки мониторинга выполнения условий контракта (для обеих сторон), издержки оппортунизма (для государства).

Причинами вышеперечисленных транзакционных издержек, на наш взгляд, являются некачественная подготовка документации, неполная оценка объекта концессии и будущих рисков в ходе реализации, что, в конечном счете, несет в себе угрозу для работы концессионера. Качественно разработанный концессионный проект позволит привлечь большое количество потенциальных инвесторов. В противном случае концедент рискует остаться без инвестиций от частного сектора и развивать инфраструктуру собственными средствами.

Для сокращения данных издержек органам государственной власти субъектов Российской Федерации требуется комплексная работа по созданию нормативно-правовой базы, концепции модернизации социальной инфраструктуры на основе государственно-частного механизма и формирование рабочих групп внутри региона, которые будут содействовать реализации каждого проекта, реализуемого с помощью концессионного механизма или механизма ГЧП. Спорные вопросы должны

передаваться и решаться на основе экспертной оценки федеральных министерств и ведомств, которые занимаются законотворческой деятельностью в ГЧП, с целью дальнейшего совершенствования законодательной базы на основе практических прецедентов регионов. Таким образом сложенная работа субъектов и федеральных законотворческих групп позволит сократить транзакционные издержки и привлечь качественные инвестиции в ВВП региона и страны в целом.

Библиографический список

1. Аузан, А. А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь / А. А. Аузан. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 160 с. – ISBN 978-5-91657-976-5.
2. Болдырев, А. Н. Концессионный механизм государственно-частного партнерства как инструмент инвестиционной политики / А. Н. Болдырев, С. Л. Сазанова // Львовские чтения – 2017 : сб. статей V Всероссийской научной конференции. – М. : ГУУ, 2017. – 182 с. – ISBN 978-5-215-02945-9.
3. Институциональная экономика : новая институциональная экономическая теория : учебник / Под общ. ред. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 416 с. – ISBN 5-16-002020-9.
4. Институциональная экономика : учеб. пособ. / Под ред. Д. С. Львова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 311 с. – ISBN 5-16-000592-7.
5. Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах». – М. : Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 36 с. – ISBN 978-5-9905603-6-9.
6. Клейнер, Г. Б. Рыночные отношения в современной экономике и факторы их институционального регулирования / Г. Б. Клейнер // Горизонты экономики. – 2011. – № 1. – С. 27–32.
7. Коновалова, М. Е. Государственно-частное партнерство и его роль в структурных преобразованиях экономики России / М. Е. Коновалова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 82–85.
8. Коуз, Р. Природа фирмы / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера : в сб. : Теория фирмы / Сост. В. М. Гальперин. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 11–32. – (Вехи экономической мысли). – ISBN 5-900428-18-4.
9. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 180 с. – ISBN 0-521-39416-3.
10. Познер, Р. Экономический анализ права / Р. Познер. – СПб. : Экономическая школа, 2004. – Т. 1. – 522 с. – ISBN 5-902402-01-8.
11. Рязанова, Г. Н. Значение альтернативного энергообеспечения предприятия в реализации интегрированной энергетической концепции / Г. Н. Рязанова // В мире научных открытий. – 2013. – № 4(40). – С. 95–108.
12. Рязанова, Г. Н. Инновационные технологии альтернативной энергетики для развития регионов России / Г. Н. Рязанова // Труды Шестой Всероссийской научной конференции с международным участием «Региональная инновационная экономика : сущность, элементы, проблемы формирования». – Ульяновск : УлГУ, 2016. – С. 37–39.
13. Сазанова, С. Л. Исследование содержания и основных этапов эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России в 17–18 вв. / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 9. – С. 50–57.
14. Сазанова, С. Л. Сравнительный анализ методологии традиционного институционализма и неoinституционализма : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / С. Л. Сазанова. – СПб., 2002. – 186 с.
15. Сазанова, С. Л. Становление и развитие предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII–XXI вв. / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 6. – С. 40–46.
16. Сазанова, С. Л. Эволюция ценностей и стимулов хозяйствования в России (XIX–XXI вв.) : содержание, основные этапы. Факторы динамики предпринимательства и предпринимательской деятельности в России / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 12. – С. 26–31.
17. Тамбовцев, В. Л. Право и экономическая теория : учеб. пособ. / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 224 с. – ISBN 5-16-001946-4.
18. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма : фирмы, рынки, отношенческая контрактация / О. Уильямсон. – СПб., 1996. – 702 с. – ISBN 5-289-01816-6.
19. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные ак-

- ты» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.05.2017).
20. Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115 ФЗ «О концессионных соглашениях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.05.2017).
21. Шаститко, А. Е. Количественная оценка транзакционного сектора: возможности, ограничения, результаты / А. Е. Шаститко // Научные исследования экономического факультета. – 2014. – Т. 6. – № 3. – С. 25–48.
22. Commons, J. R. Institutional economics / J. R. Commons // American economic review. – 1931. – Pp. 648–657.
23. Honore, A. M. Ownership / A. M. Honore // Oxford essays in jurisprudence. – 1991. – Vol. 21. – № 3. – Pp. 112–128.
24. Williamson, Oliver E. Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications / Oliver E. Williamson // The Free Press. – 1975. – Vol. 73. – № 4. – Pp. 519–541.

УДК 004.622

Е.О. Дмитриева

ИНСТРУМЕНТЫ BI ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО УРОВНЕЙ С ПОМОЩЬЮ РЕШЕНИЯ SAS (ОПЫТ ВТБ24)

Аннотация. В статье представлен проект внедрения системы класса BI от компании SAS – SAS Visual Analytics в финансовый департамент банка ВТБ24 с целью показать, как банки решают проблему совершенствования информационно-аналитической поддержки принятия решений. Описана роль систем бизнес-аналитики в процессе принятия решений, выявлены проблемы банка в построении хранилища данных и принятия решений, описана архитектура решения начальная и целевая, изучены потребности банка, сформированы требования банка по автоматизируемым отчетам, построены отчеты.

Ключевые слова: информационная система, бизнес-аналитика, отчетность, архитектура системы, хранилище данных, система принятия решений, business intelligence.

Evgeniya Dmitrieva

BI TOOLS TO SUPPORT DECISION-MAKING FOR LEADERS OF HIGHER AND MEDIUM LEVELS WITH SAS SOLUTION (EXPERIENCE VTB24)

Annotation. The article introduces the project of implementing a class BI system from SAS – SAS Visual Analytics to the financial department of VTB24 with the aim to show how banks solve the problem of improving information and analytical decision support. The role of business intelligence systems in the decision-making process is described, the bank's problems in building the data warehouse and decision-making are revealed, the architecture of the initial and target solution is described, the bank's needs are studied, the bank's requirements for automated reports are formed, and reports are built.

Keywords: information system, business-analytics, reporting, system architecture, data storage, decision-making system, business intelligence.

Исторически аналитические системы играют важную роль в деятельности банка – ведь их конечное назначение состоит в том, чтобы дать управленцу возможность «дотянуться» до любого уголка своего бизнеса, критически взглянуть на каждый показатель и дать его объективную и всестороннюю оценку, принять правильное решение [4]. В этом состоит ключевой долгосрочный тренд развития систем Business Intelligence (BI) – охватывать все больший спектр управленческих задач, расширяя свой инструментарий.

BI-системы или системы бизнес-аналитики (Business Intelligence) – это аналитические системы, которые объединяют данные из различных источников информации, обрабатывают их и предоставляют удобный интерфейс для всестороннего изучения и оценки полученных сведений. Данные, полученные в результате такого анализа, помогают достигать поставленных бизнес-целей с помощью оптимального использования имеющихся данных. Комплексный анализ данных по всем направлениям бизнеса позволяет повысить его эффективность и снизить издержки. Таким образом, системы бизнес-анализа (BI-системы) – это единый прозрачный источник данных о бизнесе компании для ее руководства [6].

Банк ВТБ24 (ПАО) – второй по масштабам банк Российской Федерации, специализирующийся на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей, малого и среднего бизнеса. Входит в международную группу ВТБ. Продуктами банка являются: выпуск кредитных карт,

страхование, ипотечное кредитование, автокредитование, срочные вклады, перевод денег и другие [3].

Решения банка строились на неактуальных данных без глубокой аналитики, что не позволяло заглянуть «внутрь» проблемы и увидеть уязвимые места для ее решения. Также нужно отметить, что руководители постоянно находятся в разъездах, и иметь возможность принимать решения оперативно с мобильных гаджетов, основываясь на глубокую аналитику, являлось одной из передовых задач [2].

Таким образом, у банка сформировались следующие потребности:

- снижение трудозатрат на подготовку отчетов;
- концентрация на задачах анализа;
- наличие единого инструмента для подготовки отчетов;
- единая версия правды;
- простота в публикации руководству.

У банка одновременно существовало несколько аналитических систем, с помощью которых отдельные департаменты формировали необходимую отчетность. При этом из-за различий в терминологии, алгоритмах, а порой и используемых данных одни и те же показатели в отчетах разных подразделений зачастую существенно отличались. Кроме того, поддержка нескольких во многом дублирующих друг друга систем обходилась недешево. Поэтому было решено внедрить Teradata Active EDW, которое стало основой ИТ-инфраструктуры банка, позволившая унифицировать всю имеющуюся информацию на основе единых справочников и тем самым создать условия для формирования любых аналитических отчетов для всех бизнес-подразделений [5].

Решение помогло объединить уже имеющиеся аналитические системы в единое информационное пространство, консолидировать данные, разработать типовые формы отчетности и на этой основе создать корпоративную систему поддержки принятия решений. Корпоративное хранилище данных (КХД) также должно обеспечить поддержку других фронт-офисных систем, способствовать снижению стоимости владения аналитическими приложениями и обеспечить новые возможности в области целевого маркетинга [1].

На базе Teradata Active EDW стало возможным внедрение продвинутых аналитических средств класса BI. Поскольку в банке как средство извлечения, преобразования и загрузки (ETL) использовалось решение от компании SAS, стало удобным внедрение средства класса BI от этой же компании – SAS Visual Analytics.

SAS (*ранее SAS Institute Inc.*) – американская частная компания, разработчик технологического программного обеспечения и приложений класса Business Intelligence, Data Quality и Business Analytics. Изначально название SAS – это аббревиатура от Statistical Analysis System, которая со временем стала использоваться в качестве имени собственного для обозначения как самой компании, так и ее продуктов, давно уже вышедших за рамки только приложений для статистического анализа [7]. Решение SAS Visual Analytics сочетает мощную технологию вычислений в оперативной памяти с удобным и понятным интерфейсом и встроенными аналитическими возможностями. Написание кода не требуется. Авторы отчетов, бизнес-аналитики и даже обычные пользователи BI-отчетов могут создавать визуализации и делиться ими, чтобы получать новые знания из своих данных. SAS Visual Analytics изначально создан для обработки больших объемов данных в оперативной памяти, чтобы обеспечить соответствие требованиям не только сегодняшнего, но и завтрашнего дня. Гибкость развертывания решения позволяет легко масштабировать систему в соответствии с ростом объемов данных и количества пользователей [9].

Из этого следует, что банку подошло данное решение по следующим причинам:

- интуитивно просто для разработчиков;

- система гибка к частым изменениям формата отчета;
- существует возможность анализировать отчет в разных разрезах и иерархиях;
- предусматривается возможность доставки отчетов на мобильные устройства;
- возможность глубокой аналитики;
- возможность одновременной работы большому количеству пользователей.

Реализация решения происходила следующим образом.

Рисунок 1 отображает архитектуру работы в начале внедрения системы. Специалист выгружает данные, к примеру, в формате таблиц Excel, обрабатывает их и прогружает в SAS Visual Analytics. В системе он строит отчетность и передает менеджеру, который смотрит или редактирует отчеты со своего компьютера или мобильных устройств.

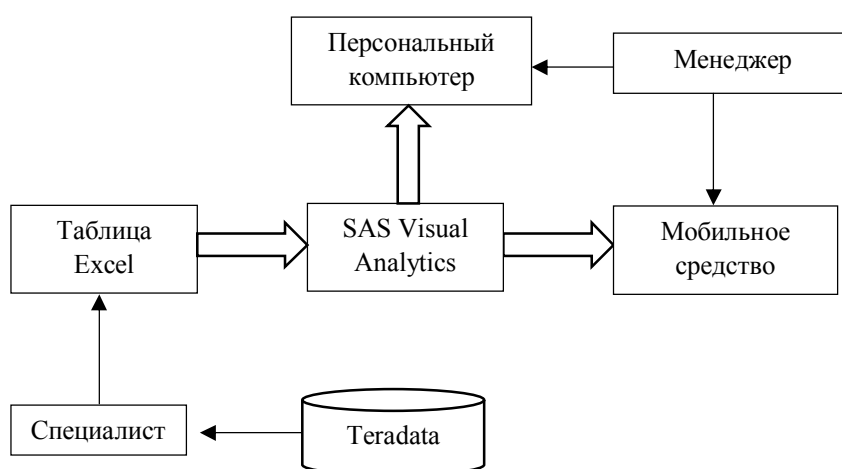


Рис. 1. Начальная архитектура системы

Рис. 2 отображает архитектуру целевого решения. В целевом решении на рисунке используются прямые коннекторы SAS/ACCESS, что позволяет делить Visual Analytics на Visual Analytics Development и Visual Analytics Production. Если в первом случае программой пользуются только специалисты, делая стандартные базовые отчеты, то во втором случае с конфиденциальными данными работает менеджер. За ним также сохраняется право просматривать и корректировать отчетность, созданную специалистом. Также сохранность данных гарантируется безопасным соединением в рамках сети банка.

Банком были установлены следующие требования к автоматизируемым отчетам.

Отчет о прибыли и убытках. Содержит ежемесячные данные о чистой прибыли банка, детализированной до отдельных статей доходов/расходов в разрезе Филиалов и Символов. Детализация до проводок (с отображением топ-10 сумм проводок) [8]. В отчете должен предусматриваться выбор для построения по отчетным датам (конец каждого месяца), должен присутствовать блок краткой аналитики, должна присутствовать возможность поиска по символам для отчетов о прибылях и убытках, и должен строиться график с разбивкой по филиалам, экс-ТКБ (ТрансКредитБанк), ГО.

Отчет по заявкам. Содержит информацию о количестве введенных заявок в сопоставлении с аналогичными периодами предыдущих лет, доле выданных кредитов в общем объеме введенных заявок [8]. Должен содержать подотчеты: количество заявок в шт. с разбивкой по трем последним годам, доля кредитов в объеме выданных заявок с разбивкой по трем последним годам и процентным соот-

ношением между годами, федеральные округа с разбивкой по трем последним годам, сегменты с разбивкой по трем последним годам и тип клиента с разбивкой по трем последним годам.

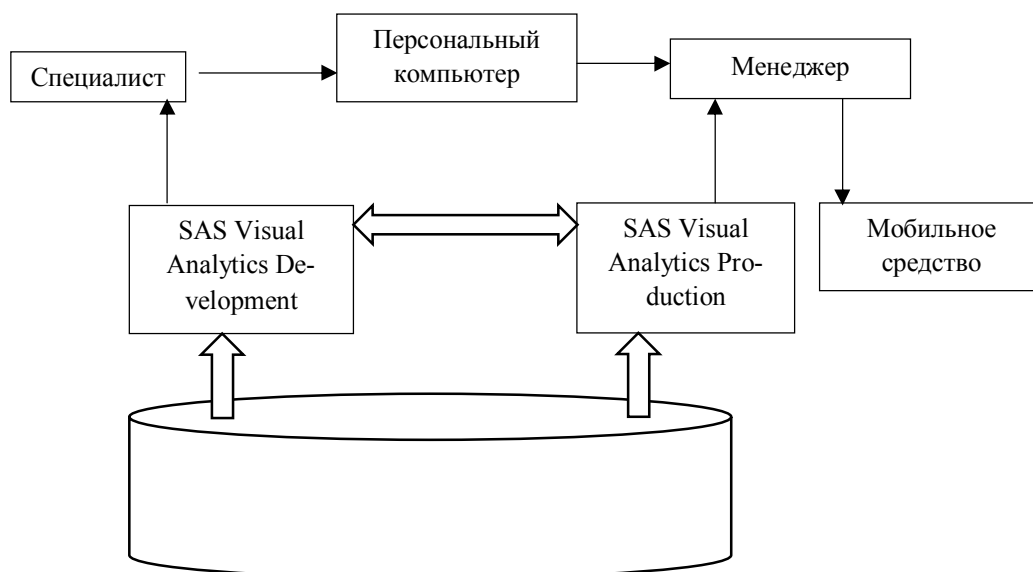


Рис. 2. Целевая архитектура решения

Отчет по выдачам. Отражает плановые и фактические объемы продаж, эффективная ставка, процент исполнения плановых показателей (млн руб., кол-во продаж). Все отчетные даты содержат информацию о распределении выдач по федеральным округам, клиентским сегментам, типам клиентов и производственным отраслям для малого бизнеса [8]. Должен содержать подотчеты: объем продаж с разбивкой по фактическим и плановым показателям и по месяцам, объем продаж в штуках с учетом эффективной ставки, исполнение плана в шт./исполнение плана в млн, исполнение плана в шт./исполнение плана в млн с разбивкой по федеральным округам, объем продаж по Центральному округу и Северо-Западному округу. Предусмотреть возможность вывода списка офисов в федеральном округе.

Отчет по выдачам по незакрытому дню. Содержит объемные и количественные показатели по выдачам за незакрытый день и за предыдущий период в разрезе макропродуктов, плановые показатели и процент выполнения плана [8]. Должен делиться на отчет по выдачам в шт. в формате таблицы и диаграммы и на отчет по выдачам в млн аналогично. Обе таблицы должны предусматривать тип продукта: автокредит, потребительский кредит, ипотека, детализировать отчет по дням, где рассматриваются плановые выдачи, фактические выдачи и проценты.

Кредитный портфель. Содержит плановые и фактические показатели кредитного портфеля Банка в разрезе макропродуктов, с возможностью анализа портфеля в разрезе сегментов, федеральных округов и точек продаж [8]. Должен содержать подотчеты: портфель в млн руб. с разбивкой по плановым и фактическим показателям, портфель (процент из общего объема) с разделением по продуктам, федеральные округа с разбивкой на плановые и фактические показатели и разбивку по типам сегмента клиента.

Портфель депозитов ФЛ. Содержит ежемесячные данные (и на последнюю закрытую) по портфелю (остаток, средневзвешенная ставка, срок) депозитов в разрезах: оргструктуры (округ, филиал, Региональная общественная организация (РОО), ДО), валюта, продукт по БП, сегмент клиента, категория активности клиента [8]. Представляет собой отчет с разбивкой на срочные депозиты, до

востребования и текущие и СКС. Рассматриваться данные должны по дням и по типу клиента. Также должны рассматриваться филиалы и дополнительные офисы.

Операции по портфелю срочных депозитов ФЛ. Содержит входящий/исходящий портфели, операции закрытия/открытия/пополнения, переоценка. С детализацией по оргструктуре (округ, филиал, РОО, ДО), валюта, ставка, срок (месяц), Сегмент клиента, Категория активности клиента, ВИП/НЕВИП, Пакеты [8]. Должен содержать отчеты: входящий портфель в млрд руб. с разбивкой по месяцам, операции по срочным счетам физических лиц ВТБ24 в млрд руб. с разбивкой по месяцам и видом операции, портфель в млрд руб. с разбивкой по месяцам.

Внедрение SAS Visual Analytics происходило в рамках финансового департамента ВТБ24. В дальнейшем планируется развернуть систему на остальные департаменты банка.

На сегодняшний день система активно используется сотрудниками банка в подготовке отчетности. Менеджеры быстрее и корректнее принимают решения на основе глубокой аналитики, предоставляемой программным средством. Также возможность создавать и просматривать отчеты на мобильных устройствах помогло менеджерам постоянно держать «руку на пульсе» для того, чтобы оперативно оценить ситуацию по бизнес-задачам и принимать решения.

Библиографический список

1. Амириди, Ю. В. Информационные системы в экономике. Управление эффективностью банковского бизнеса / Ю. В. Амириди, Е. Р. Кочанова, О. А. Морозова. – М. : КноРус, 2014. – 176 с.
2. Ивасенко, А. Г. Информационные технологии в экономике и управлении / А. Г. Ивасенко, А. Ю. Гридасов, В. А. Павленко. – М. : КноРус, 2014. – 160 с.
3. Информация о банке – ВТБ24 [Электронный ресурс] // ВТБ24 : Кредиты наличными, Банковские карты, Вклады, Ипотека. – Режим доступа : <https://www.vtb24.ru/about> (дата обращения : 20.05.2017).
4. Паклин, Н. Бизнес-аналитика. От данных к знаниям / Н. Паклин, В. Орешков. – СПб. : Питер, 2013. – 704 с.
5. Рудычева, Н. ВТБ 24 получил одну «версию правды» с помощью Teradata [Электронный ресурс] / Н. Рудычева // CNews : интернет-издание о высоких технологиях. – Режим доступа : http://www.cnews.ru/reviews/banks2015/cases/vtb_24_poluchil_odnu_versiyu_pravdy_s_pomoshchyu_teradata (дата обращения : 20.05.2017).
6. Фрэнкс, Б. Революция в аналитике. Как в эпоху Big Data улучшить ваш бизнес с помощью операционной аналитики / Б. Фрэнкс. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 320 с.
7. SAS Institute [Электронный ресурс] / Википедия – свободная энциклопедия. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/SAS_Institute (дата обращения : 20.05.2017).
8. SAS Forum Russia 2016 | SAS [Электронный ресурс] / Аналитика, Машинное обучение и Управление данными | SAS. – Режим доступа : https://www.sas.com/content/dam/SAS/ru_ru/doc/sas-forum-russia-2016/presentation/data-manadement-and-visualization/02-Strakhov-BI-for-top-and-middle-management-Case-of-VTB24.pdf (дата обращения : 20.05.2017).
9. Richard, T. Herschel. Organizational Applications of Business Intelligence Management : Emerging Trends / Richard T. Herschel. – Ph. : IGI Global, 2013. – 312 с.

УДК 336.581.1

О.А. Петрина

М.Е. Стадолин

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ ФИНАНСИРОВАНИИ РЕКОНСТРУКЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Аннотация. В статье рассмотрен механизм государственной финансовой поддержки модернизации инфраструктурных объектов. Отмечается, что технологическая отсталость и высокий уровень износа объектов коммунальной инфраструктуры требует непосредственного участия государства в реконструкции и модернизации коммунальных объектов в рамках государственного проектного финансирования. В статье раскрыты основные сферы, направления и формы финансовой поддержки реконструкции и модернизации коммунальных объектов. Координатором финансовой поддержки выступает государственная корпорация – Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, участие которой позволит повысить качество проектов, достигнуть окупаемость вложенных инвестиций и снизить рост тарифов на услуги коммунальных предприятий. Отмечается, что для снижения нагрузки на государственный, региональные и местные бюджеты, необходимо привлекать внебюджетные средства, используя механизмы государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: инфраструктурные объекты, коммунальная инфраструктура, модернизация, государственная финансовая поддержка.

Olga Petrina

Mihail Stadolin

TO THE QUESTION OF STATE FINANCING OF RECONSTRUCTION AND MODERNIZATION OF OBJECTS OF MUNICIPAL SPHERE

Annotation. The article considers the mechanism of state financial support for the modernization of infrastructure facilities. It is noted that technological backwardness and a high level of depreciation of public utility infrastructure requires direct involvement of the state in the reconstruction and modernization of communal facilities within the framework of state project financing. The article covers the main spheres, directions and forms of financial support for reconstruction and modernization of communal facilities. The coordinator of financial support is the state corporation – the Fund for Assistance in Reforming Housing and Communal Services, whose participation will improve the quality of projects, achieve return on investment and reduce the growth of tariffs for utilities. It is noted that to reduce the burden on state, regional and local budgets, it is necessary to attract extrabudgetary funds using public-private partnership mechanisms.

Keywords: infrastructural facilities, municipal infrastructure, modernization, state financial support, state project financing.

Одним из приоритетов национальной жилищной политики России является обеспечение комфортных условий проживания и доступности коммунальных услуг для населения. Однако последние два десятилетия коммунальные услуги предоставляются на низком уровне, что обусловлено технологической отсталостью и высоким уровнем износа инфраструктурных объектов и как следствие – растет количество аварий, повышается уровень затрат и инвестиционных рисков, препятствующих привлечению частных инвестиций в коммунальный сектор экономики [7]. Планово-предупредительный ремонт сетей и оборудования коммунальных систем полностью уступил место аварийно-

восстановительным работам, единичные затраты на проведение которых в 2,5-3 раза выше затрат на плановый ремонт таких же объектов, что привело к падению надежности объектов коммунальной инфраструктуры. Необходимо отметить, что в последние годы динамика инвестиционной активности государства в инфраструктурные объекты снижается, а потребность в финансировании объектов коммунальной инфраструктуры увеличивается и, по экспертным оценкам, составляет: в сфере энергетики и водоснабжения – 6,1 трлн руб., в социальной сфере – 18,2 трлн руб. [10].

В сложившейся ситуации государство не может и не должно стоять в стороне. Решением проблем занимаются на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Были приняты и реализованы целевые программы по модернизации объектов коммунальной инфраструктуры, разработаны механизмы привлечения частных инвестиций и заемных средств в коммунальное хозяйство [2; 8].

Традиционными для Российской Федерации источниками финансирования систем коммунального хозяйства являются: федеральный бюджет, бюджет субъекта федерации (областной, местный бюджет), собственные средства предприятий эксплуатационных организаций и владельцев сооружений, в том числе негосударственных организаций.

Учитывая высокую степень изношенности основных фондов в коммунальном хозяйстве и необходимость проведения ускоренной реконструкции и модернизации объектов инфраструктуры в современных условиях растущего дефицита средств региональных и местных бюджетов, а так же собственных средств ресурсоснабжающих организаций коммунального комплекса, со стороны государства требуется финансовая поддержка на софинансирование отдельных проектов модернизации коммунальной инфраструктуры.

Государственная финансовая поддержка, как правило, осуществляется посредством федеральных целевых программ, например, ФЦП «Чистая вода» (Постановление Правительства РФ от 22.12.2010 г. № 1092 (ред. от 25.05.2016 г. «О федеральной целевой программе «Чистая вода» на 2011-2017 годы») или адресных инвестиционных программ, а также финансирует за счет средств «Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» отдельные, наиболее важные с точки зрения обеспечения безопасности и надежности функционирования систем коммунальной инфраструктуры, проекты развития коммунальной инфраструктуры преимущественно малых городов, в которых сложнее привлечь частные инвестиции.

В ближайшие годы на развитие и модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры только малых городов выделено более 15 млрд руб. из средств Фонда [5].

Модернизация инфраструктурных коммунальных объектов предполагает мероприятия по улучшению характеристик и эксплуатационных свойств объекта, в том числе путем замены морально устаревшего и физически изношенного оборудования, входящего в состав объекта коммунальной инфраструктуры, современным, более производительным оборудованием [1; 3].

В настоящее время государственную финансовую поддержку в рамках модернизации объектов коммунальной инфраструктуры, находящихся в государственной собственности субъекта Российской Федерации или в муниципальной собственности, осуществляет государственная корпорация – Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. Помощь в рамках проектного финансирования оказывается местным бюджетам и бюджетам субъектов Российской Федерации на строительство, реконструкцию и модернизацию систем коммунальной инфраструктуры [10]. Объекты, включенные в проект модернизации, должны принадлежать участнику проекта на праве собственности, на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления либо на основе договора аренды или концессионного соглашения, при этом срок действия договора аренды или концессионного соглашения должен составлять не менее 5 лет. Кроме того, объекты должны располагаться на территории населенных пунктов, в которых численность жителей не превышает 250

тыс. чел. и стоимость всех мероприятий по реконструкции и модернизации объектов коммунальной инфраструктуры не может быть меньше 10 млн руб. [6].

Проекты по модернизации систем коммунальной инфраструктуры реализуются в следующих сферах:

- теплоснабжение;
- водоснабжение;
- водоотведение;
- обращение с твердыми коммунальными отходами.

В рамках постановления Правительства Российской Федерации от 26.12.2015 г. № 1451 «О предоставлении финансовой поддержки за счет средств государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры» Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства предоставляет финансовую поддержку по следующим направлениям:

- подготовка проекта модернизации;
- реализация проекта;
- возмещение затрат на уплату процентов по кредитам и облигационным займам [6].

Финансовая поддержка может осуществляться в следующих формах.

1. При подготовке проекта модернизации оплата части расходов:

- разработка программ комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры муниципальных образований и внесение изменений в схемы водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения;
- формирование задания на проектирование объектов коммунальной инфраструктуры;
- проведение государственной регистрации прав на объекты коммунальной инфраструктуры;
- проведение кадастрового учета земельных участков, на которых расположены или будут расположены объекты коммунальной инфраструктуры;
- выполнение работ по инженерным изысканиям, разработка бизнес-плана проекта модернизации и подготовка проектной документации и ее экспертиза;
- подготовка документации для проведения конкурса на право заключения концессионного соглашения. Финансовая помощь, выделяемая для подготовки проекта модернизации, не может превышать 5 % запланированной стоимости проекта модернизации и для одного проекта не более 5 млн руб. [6].

2. Оплата части расходов по созданию, реконструкции, модернизации объектов коммунальной инфраструктуры. Господдержка на реализацию одного проекта модернизации не может превышать 60 % стоимости проекта, и не более 300 млн руб.

3. Возмещение части фактически затрат на уплату процентов по облигационным займам и кредитам, понесенных участником проекта. Финансовая поддержка, предназначенная для субсидирования процентной ставки, составляет 65 % ключевой ставки Центробанка России, действующей на дату выпуска облигаций или заключения кредитного договора [6].

В рамках проекта модернизации срок создания, реконструкции, модернизации объекта коммунальной инфраструктуры не должен превышать трех лет с момента принятия решения о предоставлении государственной финансовой поддержки.

Общий лимит средств, выделенных Фондом содействия реформированию ЖКХ, составляет 13 836 млн руб. В 2016 г. было выделено 6 241,2 млн руб. Финансовая поддержка предоставляется в пределах нераспределенного остатка средств общего лимита средств на модернизацию. На сайте

Фонда можно видеть нераспределенный остаток средств общего лимита средств на модернизацию. По состоянию на 3.05.2017 г. остаток средств составил 8 174,5 млн руб. Для получения средств Фонда субъект Российской Федерации направляет письмо (уведомление) о перечислении средств, подписанное высшим должностным лицом субъекта Российской Федерации. Первый транш, который предназначен для подготовки проекта, создания, реконструкции, модернизации объектов коммунальной инфраструктуры составляет не более 30 % от общего объема финансовой поддержки. Остаток средств перечисляется по мере завершения предыдущих мероприятий [6].

Предоставление финансовой помощи может быть приостановлено при нарушении сроков выполнения этапов работ по строительству, реконструкции, модернизации объектов, предусмотренных проектом модернизации и договором о предоставлении финансовой поддержки. Кроме того, может быть принято решение о возврате финансовой поддержки и уплате штрафа в размере 5 % суммы предоставленной финансовой поддержки, если в течение года со дня ввода в эксплуатацию объектов коммунальной инфраструктуры, на которые выделялась финансовая помощь, не достигнуты целевые показатели, предусмотренные проектом модернизации.

Необходимо отметить, что государственных средств для проведения всех работ будет недостаточно и помимо средств Фонда будут использоваться средства консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, муниципальных образований и частных инвесторов. Для реализации проектов модернизации коммунальных инфраструктурных объектов запланировано заключение сорока концессионных соглашений, в соответствии с которыми будут осуществлены следующие мероприятия:

- в сфере теплоснабжения – строительство и реконструкция 52-х котельных, тепловых пунктов – 8 шт., сетей – 65,1 км;
- в сфере водоснабжения – строительство и реконструкция 3-х водозаборов, 7-и очистных сооружений, 6-и насосных станций, 35-и скважин, сетей – 137,9 км;
- в сфере водоотведения – строительство и реконструкция 10-и очистных сооружений, 2-х насосных станций, сетей – 12,6 км;
- в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО) – строительство захоронения ТКО, строительство двух и реконструкция одной мусороперегрузочных станций [5].

Реализация проектов модернизации позволит улучшить качество и надежность предоставления коммунальных услуг в 2929 населенных пунктах, в которых проживает 2 321 065 чел. В настоящее время финансовую поддержку получают 39 проектов в девятнадцати субъектах Российской Федерации в семи федеральных округах, в том числе в Центральном ФО – Владимирская, Липецкая, Смоленская, Тамбовская, Ярославская области (11), Приволжском ФО – Республика Башкортостан, Чувашская Республика, Самарская Область (7), Южном ФО – Краснодарский край, Ростовская область (8), Дальневосточном ФО – Амурская область, Приморский и Хабаровский край (3), Северо-Западном ФО – Ленинградская и Калининградская область (5), Сибирском ФО – Кемеровская и Новосибирская область (3), Уральском ФО – Тюменская область, Ханты-Мансийский АО – Югра (2).

Государственная финансовая поддержка позволит улучшить качество проектов и достигнуть окупаемости вложенных инвестиций без резкого роста тарифов, стабилизировать финансовое положение предприятий коммунального хозяйства, что в дальнейшем будет способствовать привлечению частного капитала в коммунальную сферу [4; 9].

Таким образом, механизм государственной финансовой поддержки объектов коммунальной инфраструктуры в рамках государственного проектного финансирования находится в действии: регионы получают столь необходимую помощь, которая позволяет снизить бюджетную нагрузку муниципальных образований, реконструировать и модернизировать объекты коммунальной инфраструктуры, обеспечить новым оборудованием, снизить износ основных производственных фондов, что

способствует повышению надежности и устойчивости функционирования коммунальных систем, повышению эффективности предприятий и качества предоставляемых коммунальных услуг потребителям, улучшению экологической ситуации региона.

Библиографический список

1. Ащеулова, И. Е. Инновации в энергетике как один из факторов успешной модернизации экономики / И. Е. Ащеулова, Р. Ж. Сираждинов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 22. – С. 104–109.
2. Милькина, И. В. Построение информационно-аналитической системы управления жилищно-коммунальным комплексом / И. В. Милькина, С. П. Косарин, Н. А. Ходанова // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 20. – С. 80–86.
3. Петрина, О. А. Государственная политика в сфере водоснабжения и водоотведения / О. А. Петрина // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 8. – С. 101–105.
4. Петрина, О. А. К вопросу об устойчивом развитии социально-экономических систем / О. А. Петрина, Е. В. Савкина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2017. – № 2. – С. 37–41.
5. Порядок перечисления средств государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fondgkh.ru/modern/> (дата обращения : 24.05.2017).
6. Постановление Правительства РФ от 26 декабря 2015 г. № 1451 «О предоставлении финансовой поддержки за счет средств государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «ГАРАНТ» (дата обращения : 24.05.2017).
7. Стадолин, М. Е. Реформа системы управления жилищным фондом г. Москвы : ожидания и последствия / М. Е. Стадолин // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 7. – С. 141–144.
8. Стадолин, М. Е. Совершенствование системы финансирования капитального ремонта жилищного фонда / М. Е. Стадолин // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 20. – С. 115–118.
9. Хмельченко, Е. Г. Информационные технологии управления жилищно-коммунальной сферой / Е. Г. Хмельченко // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 20. – С. 124–128.
10. Яковлев, А. Ю. О некоторых причинах неэффективности закупок в государственной и муниципальной сфере / А. Ю. Яковлев // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 53. – С. 150–155.

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 001.895:332.821

А.Ю. Броницын

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО- ОРИЕНТИРОВАННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

***Аннотация.** Настоящая статья посвящена анализу негативного воздействия на окружающую среду жилищно-коммунальных хозяйств, а также основным направлениям работы по максимально возможному сокращению данного воздействия. Автором выделяются такие направления, как совершенствование нормативно-правовой базы, экономическое направление, предполагающее поиск взаимовыгодных условия для предпринимателей и жильцов, что позволит повысить рентабельность переработки отходов, экологическое просвещение, целью которого является развитие у граждан различного возраста активной гражданской позиции и национального самосознания; автором предлагаются различные формы работы в данном направлении, собственно инновационное направление, предполагающее внедрение эколого-ориентированного инновационного развития, имеющего своей целью выход на устойчивое развитие и поиск равновесной системы экологического и экономического развития страны.*

***Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство, экология, эколого-ориентированное инновационное развитие, устойчивое развитие, переработка отходов, активная гражданская позиция, равновесная система.*

Andrey Bronitsyn

THE MAIN GUIDELINES OF ECOLOGICALLY ORIENTED INNOVATIVE ACTIVITY IN THE HOUSING AND COMMUNAL SERVICES SECTOR

***Annotation.** The present article deals with the analysis of negative influence of the housing and communal services sector on the environment along with the main guidelines of decreasing this influence. The author suggests the following guidelines of work: improving the legal basis, economical guideline which means search for mutually beneficial conditions for businessmen and dwellers so that it might increase the profitability of waste recycling, ecological education aimed at the development of active civilian position and national consciousness within different age groups; various forms of work in this direction are enumerated, innovative guideline itself supposing implementation of ecologically oriented innovative development aimed at sustainable development and search for the equilibrium system of ecological and economical development of the country.*

***Keywords:** housing and communal services sector, ecology, ecologically oriented innovative development, sustainable development, waste recycling, active civilian position, equilibrium system.*

Деятельность жилищно-коммунальных хозяйств негативно влияет на окружающую среду в результате:

- потребления значительного количества как поверхностных, так и подземных природных вод для хозяйственных, промышленных целей, а также для питьевого водоснабжения;
- сброса в водоемы неочищенных или недостаточно очищенных бытовых и промышлен-

© Броницын А.Ю., 2017

Публикация подготовлена в рамках научного проекта РГНФ №15-02-00616 «Разработка механизма эколого-ориентированного технологического развития экономики».

ных сточных вод, а также поверхностного стока с урбанизированных территорий; жилищно-коммунальные хозяйства (ЖКХ) играют крайне отрицательную роль в данной сфере – «вклад» ЖКХ достигает 45 %, причем лишь 8 % сбрасываемых ЖКХ вод очищаются достаточно (до установленных нормативов), в то время, как 82 % сбрасываются недостаточно очищенными;

- выбросов в атмосферу от котельных централизованных систем теплоснабжения; суммарный выброс загрязняющих веществ в атмосферу предприятиями ЖКХ составляет 625 тыс. т – представляет опасность и тепловое загрязнение водоемов, вызывающее многообразные нарушения их состояния;

- размещения на свалках (организованных и неорганизованных) бытовых и промышленных отходов. Проблема не решается даже методом захоронения отходов, так как есть риск попадания токсинов, в том числе тяжелых металлов (цинк, свинец, никель, хром, кадмий и др.) в грунтовые воды;

- урбанизации природных территорий, что постепенно сокращает ареал обитания многих видов животных и растений.

Таким образом, следует сказать, что сфера ЖКХ, несмотря на казалось бы незначительное воздействие на окружающий мир (в сравнении, например, с ядерными реакторами, крупными химическими предприятиями), в силу своей масштабности и непрерывности негативного воздействия на такие жизненно важные среды, как воздух, водные ресурсы, почва, оказывает довольно значительное негативное влияние на качество окружающей природной среды и жизни населения.

Эффективная работа по охране окружающей среды и здоровья человека предполагает комплексную разработку ряда мер, которые можно классифицировать по четырем основным направлениям: совершенствование нормативно-правовой базы, повышение экономической выгоды, экологическое просвещение, разработка и внедрение и экологически ориентированных инноваций. Рассмотрим каждое из направлений подробнее.

1. Совершенствование нормативно-правовой базы.

Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ определяет экологическую безопасность как состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, их последствий [9]. Тем не менее вопросам сохранения и улучшения здоровья человека пока уделяется недостаточное внимание в экологической политике, несмотря на то, что направление «экология человека» обозначено в государственных документах, и многие исследователи называют данное направление одним из важнейших. Также в закон не включены антропогенные объекты, охрана которых позволит предотвратить природно-техногенные и социо-техногенные катастрофы.

2. Повышение экономической выгоды.

Термины «экология» и «экономика» не случайно имеют общее начало – «эко». Древнегреческое слово *οἶκος* означает «дом», и если экология – это наука об окружающей среде как нашем общем доме, то «экономика» означает «свод правил ведения домашнего хозяйства». Таким образом, мы видим, что изначально рассматриваемые науки действовали в одном направлении, и если экология постепенно расширила свои рамки и сделала своей целью также и сохранение здоровья человека (иногда эта составляющая даже полагается исследователями главной, например, в работе Е. В. Аношкина), то экономика постепенно сузила свои цели до максимизации прибыли [1]. В результате данные науки настолько разошлись в своих воззрениях и принципах, что стали едва ли не враждующими, что является, однако, ничем иным, как недальновидностью. Н. Н. Моисеев отмечает, что именно «монополистическая» установка человека в отношениях с окружающей средой предопределяет появление экономических кризисов [7]. Таким образом, именно недальновидным (а не только неэтичным) решением как с позиции экологии, так и экономики стало осуществление эконо-

мического роста преимущественно за счет потребления природных ресурсов. Так, в последние 40 лет человек использовал до 100 млрд т разнообразного сырья (горные породы, ископаемое горючее и т.д.). Переработка данного количества сырья (требующая, помимо всего прочего, около 3500 км³ воды в год) позволяет получить ряд конечных продуктов, которые составляют всего 1-2 % первоначальной массы. Таким образом, 98-99 % сырья уходят в отходы уже в процессе переработки, более того, полученные продукты также являются отложенным отходом. Однако многие из ресурсов являются исчерпаемыми и невозобновляемыми, что рано или поздно негативно скажется на экономическом развитии, остановившемся на ресурсопотребляющем этапе развития.

Только лишь поощрительно-запретительных управленческих мер в решении данной проблемы будет определенно недостаточно, тем более что закон не всегда может быть продуман до мелочей, что оставляет производителям ряд «лазеек» и путей обхода. Предпринимателя в наибольшей мере привлекает лишь получение прибыли, следовательно, нужно искать такие способы борьбы за чистоту окружающей среды, которые были бы одновременно выгодны в отношении экономики.

Утилизация отходов является затратной для предпринимателя и наносит непоправимый вред окружающей среде (будь то захоронение, сжигание или просто сваливание отходов). Если данные затраты направить на усовершенствование перерабатывающей отрасли, у предприятий появилась бы возможность вторичного использования ряда материалов, а проблема утилизации отходов была бы частично решена. В сфере ЖКХ данное направление было бы выгодным для пластмассовой промышленности (переработка пластиковой тары), химической и сельскохозяйственной промышленности (из использованных батареек получают цинк, графит, марганец и кадмий, которые используются для производства как новых аккумуляторов, так и удобрений), в приборостроении (из ртутьсодержащих ламп при переработке получают чистую ртуть, используемую далее для изготовления термометров, барометров и электронных устройств), строительстве (ртутьсодержащие лампы используются после переработки для изготовления стекла и в качестве заполнителя бетона), целлюлозно-бумажной промышленности (использование макулатуры для изготовления книг, буклетов, оберточной бумаги). И это лишь незначительный список возможностей вторичного использования так называемого «бросового материала». Препятствием в данном направлении работы (при желании использовать подобный материал предпринимателем) может стать недостаточно активная гражданская позиция жителей, относящихся к данному ЖКХ. Тем не менее данный вопрос может быть успешно решен путем материального стимулирования (продажа ряда товаров со скидкой в случае сдачи определенного объема утильсырья, участие в лотерее или акции, незначительная оплата сданных материалов).

3. Экологическое просвещение.

В настоящее время некоторыми исследователями предлагается концепция «ноосферного образования» – система гносеологических, научно-технических и практических взглядов на сущность образования, возможности достижения эффективного развития общества на этапе ноосферного перехода [3].

Активная гражданская позиция может (и должна) также стать одной из первостепенных задач образовательных учреждений (ДОУ, школ, училищ, вузов), ряд мероприятий может проводиться и вне данных учреждений – на предприятиях, собраниях жильцов. Мероприятия могут быть приурочены к определенным датам: Всемирному дню охраны окружающей среды (отмечается ежегодно 5 июня), Международному дню лесов (21 марта), майским праздникам, а также быть регулярными (в начале каждого квартала). Подобного рода мероприятия могут быть организованы в форме субботников, праздников, просмотра фильмов, соревнований (между разными ЖКХ или внутри одного подразделения между домами или отдельными людьми). Возможно также введение материального стимулирования (премия, медаль, грамота – в зависимости от возможностей организаторов), хотя в данном случае больший упор следует делать на патриотическом воспитании и развитии активной

гражданской позиции. В учебных заведениях возможны такие формы работы, как беседы, выставки рисунков, концерты, конкурс литературных работ, театральные постановки. Учебные заведения могли бы проводить сбор утиля (макулатуры, отработанных батареек), что упростило бы для жителей данного района и предпринимателей процесс сдачи вторсырья, в то время как учебное заведение получило бы возможность развивать у учащихся с детства активную гражданскую позицию и национальное самосознание.

Результатом данных направлений должна в итоге стать так называемая «стратегия разума» – это выход из экологического и цивилизационного кризисов благодаря согласованным управленческим механизмам, культуре и духовности. Формирование нового экологического императива должно быть связано и с парадигмой социального развития. Стратегия разума заключается в:

- осознании необходимости решения не только технологических, но и нравственных проблем;
- формировании единой общепланетарной нравственности, которая выражалась бы идеологически утверждением экологического императива «не повреди биосферу»;
- недопущении насилия в решении конфликтов;
- ощущении «общепланетарной общности» [7].

К задачам по сохранению жизненно важных ресурсов для будущих поколений можно отнести сдерживание роста потребления, так как безудержное потребление ресурсов становится своего рода модой и рациональный подход к строительству и обустройству жилья.

4. Разработка и внедрение и экологически ориентированных инноваций.

Эколого-ориентированное инновационное развитие предполагает создание инноваций, направленных не только на увеличение экономической выгоды, но и на улучшение экологической ситуации в стране. В. А. Василенко указывает на три возможных варианта развития событий в сложившейся ситуации: экологический утопизм (отказ от прогресса с целью сохранения природы), экологический экстремизм (инновационное развитие ценой окружающей среды и здоровья человека) и третий путь – сочетание экономических и экологических потребностей, т.е. наиболее адекватный вариант развития, предполагающий взаимодействие прогресса и мер по охране природы. Для этого необходима переориентация экономики с понятия «рост» на понятие «развитие». «Если рост предполагает увеличение услуг за счет увеличения использования запасов (ресурсов), то развитие связывается с повышением эффективности извлечения благ и услуг при постоянных ресурсах» [2].

С. П. Киселева предлагает понимать эколого-ориентированное инновационное развитие в рамках определенной социо-эколого-экономической системы как единство процессов реальных преобразований, направленных на определенную оптимизацию экологического взаимодействия компонентов как внутри системы, так и с компонентами окружающей среды [3]. С. П. Киселева обозначает класс эколого-ориентированных инноваций, в число которых входят как инновации, непосредственно направленные на решение задач в области охраны окружающей среды и рационального природопользования, а также инновации по другим направлениям науки, техники и технологий (например, инновационные транспортные системы, военная техника и т.п.), которые спроектированы с учетом необходимости улучшения экологии природной среды, экологии человека, экологии бизнеса, экологии производства [3]. Так, в статье П. В. Макарова, Я. Д. Вишнякова и С. П. Киселевой рассматривается возможность развития сектора высокотехнологичных услуг сбора и рециклинга твердых коммунальных отходов, что позволит повысить рентабельность процесса переработки отходов, а также планировать значительное сокращение (в 2-2,5 раза) объемов долговременного депонирования твердых коммунальных отходов [5].

Целью и ориентиром эколого-ориентированного инновационного развития должно стать так называемое устойчивое развитие, изучаемое многими авторами [8]. Устойчивое развитие является

неистощающим, поскольку представляет собой такую модель использования ресурсов и взаимодействия между людьми и природой, а также такую модель развития цивилизации на основе инноваций, внедрение которой позволяет удовлетворять все необходимые потребности людей, не нанося при этом вреда окружающей среде. Таким образом, одним из положительных эффектов становится также укрепление личностного и общественного здоровья, а также здоровья будущих поколения и, таким образом, нации в целом [4]. Качественным признаком устойчивого развития является взаимодополняющее, компромиссное, сбалансированное развитие природы, населения и экономики.

Следует согласиться с тем, что «будущее за смешанной экономикой, в которой переплетаются черты рыночной и командной экономических систем, обеспечивающей стадию массового потребления не узкой группы лиц, а всего российского народа за счет рационального использования природных ресурсов, применения инновационных технологий и свободного развития каждого члена общества» [10].

Данный список направлений работы по улучшению экологической ситуации, конечно, не является исчерпывающим, однако, в случае реализации перечисленных мер, мы могли бы говорить о значительном прогрессе в сфере развития эколого-ориентированного ЖКХ.

Библиографический список

1. Аношкина, Е. В. Проблемы безопасности техносферы в свете новой экологической парадигмы [Электронный ресурс] / Е. В. Аношкина, Л. Г. Сентюрова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 6. – Режим доступа : <https://science-education.ru/ru/article/view?id=23503> (дата обращения : 28.06.2017).
2. Василенко, В. А. Экология и экономика : проблемы и поиски путей устойчивого развития : аналитический обзор / В.А. Василенко ; под ред. Г. М. Мкртчяна. – 2-е изд. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, ГПНТБ СО РАН, 1997. – 123 с. – (Экология).
3. Киселева, С. П. Теория эколого-ориентированного инновационного развития : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / С. П. Киселева. – М., 2014. – 425 с.
4. Лазарева, Н. В. Влияние научно-технического прогресса на экологическое благополучие окружающей среды [Электронный ресурс] / Н. В. Лазарева, Е. Э. Кузьмина // Региональное развитие. – 2016. – № 2. – Режим доступа : <https://regrazvitie.ru/vliyanie-nauchno-tehnicheskogo-progressa-na-ekologicheskoe-blagopoluchie-okruzhayushhej-sredy/> (дата обращения : 22.05.2017).
5. Макаров, П. В. Эколого-ориентированное обращение с твердыми коммунальными отходами в условиях технологического развития [Электронный ресурс] / П. В. Макаров, Я. Д. Вишняков, С. П. Киселева // Интернет-журнал «Наукovedение». – 2015. – Т. 7. – № 6. – Режим доступа : <http://http://naukovedenie.ru/PDF/81EVN615.pdf> (дата обращения : 22.05.2017).
6. Маслова, Н. В. Ноосферное образование: методология, технология, инструментарий [Электронный ресурс] / Н. В. Маслова. – Режим доступа : <http://raen-noos.narod.ru/b-mas13.htm> (дата обращения : 22.05.2017).
7. Моисеев, Н. Н. Актуальные проблемы глобальной нравственности / Н. Н. Моисеев // Глобальная нравственность ; под ред. Н. Н. Моисеева. – М. : ИИЦ «Экспресс», Издательство НИИ Общей педагогики, 1989. – 123 с.
8. Павликова, О. В. Методология определения экологических возможностей устойчивого развития региона [Электронный ресурс] / О. В. Павликова, Г. С. Ферару // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия «Экономика». Информатика. – 2012. – № 1-1(120). – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/v/metodologiya-opredeleniya-ekologicheskikh-vozmozhnostey-ustoychivogo-razvitiya-regiona> (дата обращения : 22.05.2017).
9. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.05.2017).
10. Чернов, С. Б. Теневая экономика как угроза экономической безопасности России в условиях ее неоиндустриализации // Вестник университета (Государственный университет управления). – М. : ГУУ. – 2015. – № 11. – с. 179.

УДК 678:504

Е.В. Зимин

ПЕРЕРАБОТКА АВТОМОБИЛЬНЫХ ПОКРЫШЕК И БЕТОННОГО ЛОМА В ИНТЕРЕСАХ ЭКОЛОГО- ОРИЕНТИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается приобретающий особую актуальность в сфере эколого-ориентированного инновационного развития вопрос переработки таких видов отходов, как изношенные автомобильные шины и бетонный лом. В статье проанализированы основные технологические процессы рециклинга автомобильных шин как с точки зрения экологической безопасности, так и с точки зрения достижения максимального экономического эффекта. На основании сравнительного анализа значений экономических показателей, полученных в результате расчетов, сделан вывод о значительном экономическом преимуществе процесса термоллиза, который представляет собой переработку шин путем воздействия органического растворителя. Высокая прибыль, получение высококачественных материалов при переработке автомобильных шин, а также отсутствие отрицательного влияния на экологическую обстановку делают этот метод наиболее приемлемым и перспективным.

Ключевые слова: эколого-ориентированное инновационное развитие, изношенные автомобильные шины, бетонный лом, переработка отходов, экономическая эффективность.

Evgeny Zimin

RECYCLING OF AUTOMOBILE TIRES AND CONCRETE SCRAP IN THE INTERESTS OF ECO-ORIENTED INNOVATION DEVELOPMENT

Annotation. In article the question of processing of such types of waste as worn-out car tires and a concrete crowbar acquiring special relevance in the sphere of the ekologo-focused innovative development is considered. In article the main engineering procedures of a recycling of car tires both from the point of view of ecological safety, and from the point of view of achievement of the maximum economic effect are analysed. On the basis of the comparative analysis of values of the economic indicators received as a result of calculations the conclusion is drawn on considerable economic advantage of process of a termoliz which represents processing of tires by influence of organic solvent. The high profit, receiving high-quality materials when processing car tires, and also lack of negative influence on an ecological situation do this method the most acceptable and perspective.

Keywords: ecologically oriented innovative development, worn car tyres, concrete scrap, waste recycling, economic efficiency.

Научно-технический прогресс на современном этапе характеризуется развитием инновационных процессов во всех сферах жизни. Инновация является инструментом для развития и повышения конкурентоспособности, и в то же время инновация является потенциальным источником эколого-экономических угроз и рисков для окружающей среды, которая может привести к обострению экологических проблем [5]. Поэтому особую актуальность приобретает разработка экологически чистых технологий и оборудования для переработки отходов, организация и обеспечение эколого-

© Зимин Е.В., 2017

Публикация подготовлена в рамках научного проекта РГНФ №15-02-00616 «Разработка механизма эколого-ориентированного технологического развития экономики».

ориентированных инновационных процессов. Наиболее значительный объем отходов приходится на долю изношенных автопокрышек и разрушенных устаревших бетонных конструкций.

Количество изношенных автомобильных шин оценивается в 25 млн т, а их ежегодный прирост составляет около 7 млн т. При этом более 1 млн т приходится на долю России и СНГ. В Московском регионе, по экспертным оценкам, образуется ежегодно около 90 тыс. т изношенных шин. Примерно десятая их часть перерабатывается на Чеховском регенератном и на Тушинском заводах, а остальная – вывозится на несанкционированные свалки и в пригородные леса. Разложение шин в естественных условиях происходит не менее ста лет. Следовательно, в течение века они будут выступать источником загрязнения окружающей среды.

Под действием почвенной влаги и атмосферных осадков происходит вымывание из шин ряда токсичных органических соединений: 1-(3-метилфенил)-этанона, азулена, бензотиазола, 2-метилбензотиазола, N-(2,2-диметилпропил)-N-метилбензамина, бутилированного гидрокситолуола, диэтилфталата (обладает выраженными кумулятивными свойствами), 2-(метилтио)-бензотиазола, дифениламина (класс опасности 3), дибутилфталата, фенантрена (класс опасности 2, обнаружена канцерогенность на мышах), отравляющих почву и загрязняющих поверхностные и подземные грунтовые воды [6].

Следовательно, одним из приоритетным направлений в решении проблемы переработки отходов должно стать внедрение наиболее экологически чистой и экономически эффективной технологии утилизации изношенных автопокрышек. При этом следует отметить, что многие из предлагаемых способов утилизации не реализуемы. Например, предложенный японскими специалистами метод переработки с помощью особых видов микробов, которые, «питаясь» резиной, разлагают ее на углекислый газ и воду. Однако химические добавки и металлокорд, входящие в состав покрышек, не могут быть переработаны микробами. Кроме того, задачей утилизации является не уничтожение шин, а получение из них материалов, обладающих новыми потребительскими свойствами.

Действительно, изношенная шина содержит 65-70 % резины (каучука), 15-25 % технического углерода, 10-15 % металла [7]. Кроме того, переработка автомобильных шин является целесообразной и с экономической точки зрения: добыча природных ресурсов становится все более дорогостоящей, а в ряде случаев – ограниченной.

В настоящее время в мире применяются следующие основные технологии по переработке отходов резины и изношенных автомобильных шин:

- 1) использование изношенных шин и их фрагментов без изменения размеров и структуры;
- 2) сжигание шин с целью получения энергии;
- 3) измельчение (дробление) шин для производства резиновой крошки;
- 4) пиролиз;
- 5) переработка автошин путем растворения в органическом растворителе (термолиз) [3].

Проанализируем, насколько эколого-ориентированным и экономически эффективным является каждый из этих способов утилизации.

1. Использование целых шин и кусков покрышек имеет место для защиты склонов от эрозий, в гидростроительстве, в качестве берегозащитных сооружений, при строительстве дорог с мягким торфяным грунтом, для строительства мостов через малые реки, ручьи и овраги. Такие сооружения долговечны, затраты на их возведение невелики по сравнению с аналогичными железобетонными сооружениями. Однако, с экологической точки зрения, при реализации данных технических решений имеет место контакт покрышек с влагой, происходит загрязнение почвы, а также поверхностных и подземных вод (пресных – в большей мере, соленых – в меньшей) [9].

2. Мировой и отечественный опыт использования автошин в качестве энергоносителей является наиболее распространенным. При этом преобладающим является их сжигание в це-

ментных печах. Следует отметить, что данные способы являются наименее эффективными и перспективными как с экологической, так и с экономической точек зрения. В соответствии с действующими правовыми предписаниями по защите окружающей среды требуется, чтобы установки по сжиганию использованных шин были снабжены дорогостоящим оборудованием, ограничивающим выброс вредных веществ в атмосферу. Очевидно, что вследствие значительных капиталовложений ценность автопокрышек как энергоносителей будет невысока. Кроме того, цена топлива из изношенных шин выше традиционных его видов. Основной же причиной распространенности данного метода утилизации автошин в ряде развитых стран является отсутствие эффективных технологий глубокой переработки [6].

3. Измельчение (дробление) шин для производства резиновой крошки представляет собой довольно эффективный метод их переработки, так как при этом в продуктах переработки максимально сохраняются физические свойства резины. Существующие методы измельчения подразделяют на измельчение при положительных температурах и криогенное измельчение. Применение резиновой крошки в качестве добавки в резиновые смеси, а также в качестве основы изделий строительного и технического назначения сохраняет и реализует ценные свойства полимерных материалов. Кроме того, технология получения крошки является в основном экологически безопасной. Проблема состоит в образовании пыли из-за невозможности полного улавливания тонкоизмельченных отходов текстильного корда.

4. Пиролиз, при котором автопокрышки под влиянием тепла при отсутствии кислорода разделяются на твердые, жидкие и газообразные вещества, не нашел широкого применения. Продукция, полученная в результате переработки шин методом пиролиза (пиролизное масло, сажа и сталь), является низкокачественной, что вызывает трудности ее реализации. В то же время технический углерод, получаемый в процессе пиролиза, может быть переработан в топливные брикеты и другие виды топлива [10]. Кроме того, у этого способа переработки шин есть проблемы и в экологическом плане. При пиролизе (особенно, если он протекает при низких и средних температурах) имеют место температурные колебания и, как следствие, не полностью протекающие реакции. В результате образуются ядовитые вещества – диоксин и фуран, что требует дополнительных капиталовложений на очистку газов.

5. Технология переработки автошин путем растворения в органическом растворителе (термолиз). В основе данного метода лежит способ переработки резиносодержащих и полимерных отходов путем растворения в органическом растворителе (термолиз). При этом конечным результатом является не только уничтожение вредных и практически не разлагающихся отходов, но и получение на конечной стадии процесса переработки высококачественных продуктов. В результате переработки (рециклинга) автопокрышек образуются:

1) бензиновая фракция (компонента) с октановым числом – 100, не содержащая свинец и серу (Pb, S), используемая на предприятиях нефтехимии, а также нефтеперерабатывающих заводах при производстве высокооктанового экологически чистого бензина;

2) мазут (аналог) – тяжелые углеводороды, по своим показателям соответствует ГОСТ 1058-99 (М-40), массовая доля содержания серы – 0,6 %;

3) технический углерод, содержащий 92-99 % чистого углерода, в технологическом процессе направляется на облагораживание, в результате чего получают углерод-углеродные материалы (УУМ) и (или) электропроводный техуглерод.

Предлагаемый процесс гарантирует защиту окружающей среды от выделения любых летучих (токсичных и нетоксичных) соединений.

В таблице приведены экономические показатели, на основании которых можно дать сравнительную характеристику таким методам, как измельчение (дробление) шин, пиролиз и термолиз. Прибыль, полученная от реализации полученной продукции, рассчитывалась по формуле:

$$\Pi = \Pi \cdot K - И \quad (1)$$

где Π – прибыль, полученная в результате реализации материалов, руб.; Π – цена реализации единицы полученного материала, руб./т; K – количество материала, полученного при переработке 1 т автомобильных шин, т; $И$ – издержки производства в пересчете на 1 т переработанных автомобильных шин, руб.

Таблица 1

**Сравнительные экономические показатели технологий
при переработке 1 т автомобильных шин**

Наименование процесса рециклинга и полученных материалов	Количество материала, полученное при переработке 1 т автошин, т	Цена, руб./т	Стоимость реализации, руб.	Издержки производства, руб.	Прибыль при переработке 1 т автошин
I. Измельчение (дробление)					
1. Резиновая крошка	0,7	17000	11900		
2. Мазут, углерод, металлокорд	0,3		781,25		
ВСЕГО:			12681,25	7592	5089,25
I. Измельчение (дробление)					
1. Резиновая крошка	0,7	17000	11900		
2. Мазут, углерод, металлокорд	0,3		781,25		
ВСЕГО:			12681,25	7592	5089,25
II. ПИРОЛИЗ					
1. Мазут	0,4	3000	1200		
2. Углеродосодержащий твердый остаток	0,3	3000	900		
3. Металлокорд	0,1	4000	400		
4. Газ*	0,2				
ВСЕГО:			2500	764	1736,0
III. ТЕРМОЛИЗ					
1. Бензиновая фракция	0,325	13200	4290,0		

Наименование процесса рециклинга и полученных материалов	Количество материала, полученное при переработке 1 т автошин, т	Цена, руб./т	Стоимость реализации, руб.	Издержки производства, руб.	Прибыль при переработке 1 т автошин
2. Мазут	0,175	2063,6	361,13		
3. Технический углерод (УММ) и/или теплопроводный т/у	0,3	88000	26400,0		
4. Металлокорд	0,2	963,6	192,72		
ВСЕГО:			31243,85	10560,0	20683,85

*Выделяющийся газ используется в технологическом процессе пиролиза.

Полученная расчетная прибыль может быть увеличена на величину оплаты, которую получают перерабатывающие предприятия за прием шин на переработку. В различных регионах цена на прием покрышек различна, поэтому в данную таблицу она не включена.

Данные, приведенные в таблице, свидетельствуют о значительном экономическом преимуществе процесса термоллиза. Высокая прибыль, получение высококачественных материалов при переработке автошин и отсутствие отрицательного влияния на экологическую обстановку делают этот метод наиболее приемлемым и перспективным в плане утилизации автомобильных покрышек.

Важным условием успешного внедрения технологий по переработке автомобильных шин является участие органов государственной власти. При этом основной задачей федеральных органов власти должно стать создание благоприятного инновационного климата в области утилизации отходов. Региональным органам власти необходимо вменить в обязанность разработку эффективного механизма управления отходами с учетом специфики региона и принятие соответствующих программ [2].

К числу отходов, занимающих значительные площади и оказывающих негативное влияние на окружающую среду, следует отнести и строительные отходы. В связи с реализацией программ реконструкции городской застройки в ряде крупных городов Российской Федерации будет происходить рост объемов бетонного лома. В то же время высокие цены для захоронения строительных отходов на соответствующих специализированных полигонах уже сейчас вызывают появление большого количества несанкционированных свалок. Осколки бетона, смешанные с пропитанным битумом рубероидом, линолеумом на фенольных основах, трехслойными панелями с минеральной ватой, панелями из ДСП и асбоцемента, представляют собой источники загрязнения окружающей среды [1].

В то же время, по предварительным подсчетам, в России можно использовать более 40 млн т бетонного лома и около 1,5 млн т вторичного металла. Бетон, прошедший стадию дробления и очистки от таких материалов, как железо, дерево и стекло, применяется при строительстве на отсыпке временных и малоответственных участков дорог в подстилающий слой. Кроме того, вторичный бетон можно использовать под фундаментное основание, в ландшафтной архитектуре, а также для замены грунта при засыпке. Наиболее дешевым является негабаритный бетонный бой (фракция 0-150 мм), его применяют для сооружения временных объездных дорог, засыпки котлованов, оврагов, ям, канав, болот и водоемов, под асфальтобетонные покрытия дорог всех классов, при устройстве щебеночных оснований под полы и фундаменты зданий, в качестве крупного заполнителя в бетонах прочностью 5-20 МПа при производстве бетонных и железобетонных изделий. Полученный вторичный щебень можно также использовать при устройстве подстилающего слоя подъездных и малонапряженных до-

рог, фундаментов под складские, производственные помещения и небольшие механизмы, устройстве основания или покрытия пешеходных дорожек, автостоянок, прогулочных аллей, откосов вдоль рек и каналов, приготовлении бетона, используемого для устройства покрытия пешеходных дорожек, дорог в сельской местности, заводском производстве бетонных и железобетонных изделий прочностью до 30 МПа [8]. Выполненные исследования доказали, что вторичный щебень из бетонного лома можно рационально использовать в виде крупного заполнителя в железобетонных изделиях, в частности, брусковых перемычках [4].

Существенно улучшает характеристики вторичного щебня повторное дробление бетонного лома [4]. Образующиеся при этом мелкие (менее 5 мм) и пылевидные фракции щебня могут найти применение в качестве заполнителя при производстве самоуплотняющегося бетона [11].

Таким образом, использование таких отходов, как изношенные автомобильные шины и бетонный лом, в качестве вторичного ресурса для производства новых материалов может оказать положительное влияние на окружающую среду и реализовываться в интересах эколого-ориентированного инновационного развития.

Следует отметить, что с точки зрения экономики природопользования применение строительных отходов в производстве стройматериалов должно быть утверждено на государственном уровне как актуальное и перспективное направление. Кроме того, следует законодательно закрепить приоритет утилизации отходов над их размещением, а также установить принцип ответственности производителей за утилизацию своих отходов.

Библиографический список

1. Бедов, А. И. Вопросы утилизации отходов бетонного лома для получения крупного заполнителя в производстве железобетонных изгибаемых элементов / А. И. Бедов, Е. В. Ткач, А. А. Пахратдинов // Вестник Московского государственного строительного университета. – 2016. – № 7. – С. 91–100.
2. Брюханова, О. Е. Методические основы формирования механизма управления отходами в условиях инновационной экономики (региональный аспект) / О. Е. Брюханова, О. Б. Андреева, Ю. Б. Андрианов // Региональная экономика : теория и практика. – 2008. – № 19(76). – С. 73–77.
3. Валуев, Д. В. Перспективы переработки автомобильных покрышек / О. Р. Ананьева, Д. В. Валуев // Вестник науки Сибири. – 2011. – № 1(1). – С. 699–704.
4. Головин, Н. Г. Проблема утилизации железобетона и поиск эффективных путей ее решения / Н. Г. Головин, Л. А. Алимов, В. В. Воронин // Вестник Московского государственного строительного университета. – 2011. – № 2-1. – С. 65–71.
5. Киселева, С. П. Теория эколого-ориентированного инновационного развития : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / С. П. Киселева. – М., 2014. – 425 с.
6. Останин, О. А. Проблемы переработки отработанных шин в России / О. А. Останин, Е. В. Останина // Материалы X Международной научно-практической конференции «Безопасность жизнедеятельности предприятий в промышленно развитых регионах». – Кемерово : Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева, 2013. – С. 289–292.
7. Папин, А. В. Пути утилизации отработанных автошин и анализ возможности использования технического углерода пиролиза отработанных автошин / А. В. Папин, А. Ю. Игнатова, Е. А. Макаревич // Вестник Кузбасского технического государственного университета. – 2015. – № 2(108). – С. 96–100.
8. Романенко, И. И. Вторичное использование в дорожном строительстве щебня, полученного из дробленого бетона / И. И. Романенко, И. Н. Петровнина, Э. М. Пинт [и др.] // Интернет-журнал «Науковедение». – 2015. – № 1(27). – Т. 7. – С. 1–10.
9. Стец, А. А. Экологические и экономические аспекты переработки и использования изношенных автомобильных шин / А. А. Стец, А. М. Чайкун // Химическое машиностроение и инженерная экология. Известия МГТУ «МАМИ». – 2013. – № 1(15). – Т. 4. – С. 34–39.
10. Тарасова, Т. Ф. Экологическое значение и решение проблемы переработки изношенных автошин / Т. Ф. Тарасова, Д. И. Чапалда // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2006. – № 2 – С. 130–135.
11. Шестернин, А. И. Использование бетонного лома для получения заполнителя бетона / А. И. Шестернин, М. О. Коровкин, Н. А. Ерошкина // Молодой ученый. – 2015. – № 12. – С. 353–356.

УДК 004.9:338

А.В. Зубарев

ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ НА РЫНКЕ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ

Аннотация. В статье предоставлен обзор текущей экономической ситуации на рынке интернета вещей, перспективы и тренды ее развития. Рассматриваются возможности получения и пути максимизации прибыли на данном рынке. Автором представлен упрощенный вид цепочки ценностей. Рассматриваются возможности построения бизнес-моделей. Выделены ключевые группы игроков, их роль и потенциальное влияние в создании цепочки ценностей. В статье приведены основные риски, связанные с ведением бизнеса на данном рынке.

Ключевые слова: интернет вещей, бизнес-модель, управление устройствами, информационные технологии, умные устройства, операторы связи, цепочка ценностей.

Alexander Zubarev

THE PROFIT OPPORTUNITIES ON THE INTERNET OF THINGS MARKET

Annotation. The article examines current economic situation in the Internet of things, prospects and trends of its development. The possibilities of obtaining and ways to maximize profits by companies in this market are review. A simplified view of the value chain is presented. The possibilities of building business models are considered. Shown the key groups of players, their role and potential influence in creating a value chain. The main risks associated with doing business in this market are given.

Keywords: Internet of things, business model, device management, information technologies, smart devices, communication operators, value chain.

Интернет вещей (англ. Internet of Things, IoT) – концепция, в которой устройства («вещи») оснащены технологиями, позволяющими им взаимодействовать друг с другом и с внешней средой [7]. В настоящее время данная концепция активно развивается во многих отраслях: в сфере коммунальных услуг, организации дорожного движения, градостроительства, образования и других. Инновационные компании рассчитывают, что IoT будет широко использоваться и даст глобальный экономический эффект в целом ряде отраслей промышленности, в энергетике, общественном транспорте, логистике, фармацевтике, медицине, сельском хозяйстве и образовании [1]. Эксперты компании Gartner прогнозируют к 2020 г. увеличение количества подключенных устройств до 25 млрд и увеличением объема рынка до 2 трлн долл. США (взамен 1,4 трлн долл. США в 2016 г.) [9]. Объем рынка и темпы роста по основным сферам применения (ритейл, умный город, транспорт и медицина) до 2020 г. по данным GSMA и Markets&Markets приведены на рисунке 1 [3].



Рис. 1. Объем рынка и темпы роста по сферам применения, прогноз на 2020 г. [3]

Учитывая стремительное развитие индустрии IoT и стабильное увеличение количества подключенных устройств, а также практик на ее основе, требуются специфичные бизнес-модели. Они требуются как для понимания возможностей использования технологий интернета вещей в существующих бизнес-процессах, так и для планирования бизнеса с использованием концепции IoT. Исследования показывают, что большинство компаний так или иначе будут использовать «умные» устройства в своих бизнес-процессах (как основных, так и вспомогательных). Так, практически половина компаний уже в течении ближайших двух лет намерены развивать новые продукты, основанные на концепции IoT [12]. Поэтому многие компании оценивают перспективы построения бизнеса на данном рынке.

Одной из важных частей любой бизнес-модели является цепочка ценностей. Данный инструмент позволяет разделить деятельность компании (или процесс получения конечного продукта или услуги) на стратегически важные части [10]. Принято считать, что конечным продуктом IoT является услуга по управлению каким-либо процессом, либо аналитическая информация. Для получения конечного продукта IoT используется относительно длинная цепочка создания добавленной ценности. Это происходит вследствие использования большого количества наукоемких технологий (таких, как производство датчиков, разработка высокопроизводительного и отказоустойчивого программного обеспечения) и тесной интеграции в бизнес-процессы конечных потребителей услуги.

Упрощенный вариант цепочки добавленной стоимости для основного вида деятельности (создания конечного IoT продукта) представляется следующим образом:

1) «умные» модули – физические модули, способные собирать данные (датчики) и реагировать на поступающие команды (приборы управления): датчики температуры, давления и содержания углекислого газа, микроконтроллеры управления питанием и шаговыми двигателями; производители: Intel, Qualcomm, Texas Instruments, Microchip Technology, Atmel.

2) «умные» устройства («вещи») – законченные физические устройства, готовые к взаимодействию с конечными пользователем и/или высокоуровневым программным обеспечением: «умные» замки, розетки, беспилотные машины, интеллектуальные светофоры, фитнес браслеты; производители: Samsung, Bosh, Apple, Xiaomi, FoxConn.

3) провайдеры – операторы связи, обеспечивающие связь между устройствами и «миром»: Интернет-провайдеры, использующие различные технологии (GSM, GPRS, 3G, LTE) для подключения к «вещам»; также провайдеры могут предоставлять модули для «умных» устройств, которые делают возможным подключение «вещи» к глобальной сети и платформе: Vodafone, AT&T, MTC;

4) платформы – порталы, позволяющие централизованно собирать и обрабатывать данные, получаемые с «умных» устройств и управлять «умными» устройствами; производители: Cisco, Microsoft, Google, IBM, Red Hat;

5) модифицированное программное обеспечение (ПО) – конкретная конфигурация платформ и «умных» объектов, сделанная для конкретного заказчика и/или конкретной бизнес-модели заказчика; производители: Accenture, Infosys, HCL, Ericsson, КРОК инкорпорейтед;

6) приложения – ПО, позволяющие клиентам взаимодействовать с «умными» устройствами, например, получать информацию о количестве потребляемой электроэнергии или управлять температурой в доме; это могут быть как мобильные приложения, так и специализированные веб-сайты; производители: Runtastic (мониторинг здоровья и физической нагрузкой), Salesforce (отслеживает поведение покупателей), webMethods (сервис интеграции B2B, автоматизация бизнес-процессов);

7) клиенты – покупатели услуг; конечной услугой может быть как приложение, так и аналитическая информация, полученная платформой с «умных» устройств и обработанная специализированным приложением аналитики. Продажи самого «умного» устройства в данном случае не являются конечным продуктом, так как для соответствия концепции IoT к данному продукту придется «докупить» недостающие пункты из цепочки данности (см. п. 3-6).

Одним из важных вопросов для любой компании, заинтересованной в предоставлении услуг в сегменте IoT, является поиск и определение ее позиции в цепочке создания стоимости. Данная позиция будет определять ее актуальность, стратегию и бизнес-возможности. В настоящее время главным вопросом является то, какой процесс будет наиболее прибыльным и значимым, особенно учитывая, что только объединениями нескольких компаний можно создать полноценный IoT продукт (пока не существует ни одной компании даже близко подошедшей к возможности самостоятельной реализации конечного IoT продуктах [2]). Таким образом, игрок, захвативший самую большую часть цепочки добавленной стоимости, сможет играть ведущую роль в налаживании партнерских отношений и получении максимальной прибыли.

В таблице 1 показаны 5 ключевых групп игроков, которые могут участвовать в создании добавленной стоимости, а именно: поставщики устройств, операторы, поставщики платформ, системные интеграторы, поставщики приложений и их возможное участие в цепочке ценностей (их пересечение выделено символом «+»). Также в таблице указаны возможное распределение долей рынка [8].

Таблица 1

Группы игроков в цепочке ценностей

	«Умные» модули и устройства	Провайдеры	Платформы	Модифицированное ПО	Приложения
Поставщики устройств	+				+
Операторы		+			
Поставщики платформ			+		+
Системные интеграторы				+	
Поставщики приложений					+
Доля рынка	5-10 %	15-20 %	30-40 %	15-20 %	10-20 %

Стоит заметить, что компании, входящие в эти группы будут различны в зависимости от целевой отрасли (целевого клиента) [8; 9]. Благодаря тесной интеграции с целевой отраслью каждый из игроков может привнести уникальные возможности для дальнейшего развития IoT, но возможная прибыль сильно отличается в зависимости от деятельности компании. Анализ ниже показывает сильные и слабые стороны каждой группы игроков, которые будут способствовать развитию бизнес-модели для конкретного этапа формирования добавленной стоимости.

Поставщики устройств могут захватить получить всего до 10 % рынка. Это связано с зрелостью данного сегмента (в настоящее время предложение опережает спрос на устройства [4]). Единственный видимым вариантом максимизации прибыли является реализация сервисной модели. Таким образом, поставщики устройств смогут захватить еще 10-20 % рынка. Без модели обслуживания они получают выгоду от стремительного развития IoT, но останутся только продавцом оборудования. В данном случае им остается заключать не эксклюзивные партнерские отношения с ведущими игроками. Также поставщики устройств часто могут учувствовать в разработке приложений для конечных пользователи так как именно они имеют большее количество знаний о предметной области.

Провайдеры или операторы обеспечивают связь и имеют преимущество перед другими участниками рынка M2M (межмашинное взаимодействие от *англ. machine to machine*) за счет уже построенной и работающей инфраструктуры. Однако маловероятно, что сетевые провайдеры, подключившие к своей сети большинство устройств, выиграют не только сетевую ценность, но также смогут существенно увеличить свою прибыль. Это связано с тем, что у операторов нет возможности управлять пространством IoT. В настоящее время операторы только начинают изучать рынок IoT. Например, первый специализированный тариф для интернета вещей был представлен на российском рынке компанией ПАО «Мобильные ТелеСистемы» только в марте 2017 г. [5]. Операторам требуется dogнать уже появившуюся культуру IoT и подстраиваться под текущий рынок так как в случае промедления будут появляться новые конкуренты, способные удовлетворять потребности быстро развивающегося рынка как за счет появления новых протоколов передачи данных, так и за гибкость предоставления услуг связи.

Поставщики платформ являются интеллектуальным центром IoT и объединяют оборудование, подключенное различными способами, поставщиков услуг и приложения для предоставления конечных решений IoT. Большинство крупных игроков стремятся стать поставщиками платформ, так как по прогнозам именно здесь будет сосредоточена максимальная прибыль, но их успех будет зависеть от их способности налаживать партнерские отношения и двигаться к общей цели. Стоит заметить, что некоторые поставщики платформ исторически не привыкли сотрудничать с другими компаниями и делать совместные проекты, например, Google inc.

Системные интеграторы играют большую роль в индустриальном рынке информационных технологий. Практически не существует промышленных решений, готовых к работе из коробки, что применимо и к IoT. Поэтому для приведения коробочного решения к требованиям конечного заказчика требуются системные интеграторы. Оптимальным вариантом для системных интеграторов является определение своей ниши и вступление в партнерство с крупными игроками платформы.

Поставщики приложений – это относительно маленькие компании (крупные компании в основном занимаются разработкой платформ), которые занимаются разработкой специфичных для их отрасли приложений и из-за размера не могут самостоятельно налаживать и поддерживать выгодные партнерские отношения. Фактически данные компании либо будут поглощены крупными игроками IoT для захвата большей части цепочки создания стоимости, либо будут получать заказы на разработку от крупных игроков, интеграторов или конечных клиентов.

Увеличение возможной окупаемости инвестиций (*ROI от англ. return on investment*) в сфере интернета вещей также влечет за собой и увеличение рисков. К основным рискам можно отнести разнообразие объектов, незрелость инноваций и не структурированность экосистемы [6; 13].

Под разнообразием объектов понимается разнообразие различных типов «умных» устройств и возможностей их подключения, которые осуществляются без общепринятых стандартов. Большое разнообразие стандартов объясняется специфичностью «умных» устройств, например, «умная» зубная щетка и «умный» холодильник не могут обладать одинаковыми протоколами обмена хотя бы исходя из технологических возможностей.

Незрелость инноваций относится к беспорядочному появлению новых технологий и компонентов: сегодняшние инновационные инновации в интернете вещей еще не созрели как продукты и услуги. Они еще не стандартизованы, не готовы для широкого использования и требуют большого количества инженерных работ для внедрения. Также им не хватает модульности и взаимозаменяемости.

Популярная модель жизненного цикла принятия технологий признает пять типов усыновителей инноваций, включая новаторов, ранних последователей, раннего большинства, позднего большинства и отстающих [11]. Основная задача состоит в том, чтобы перейти от ранних последователей к раннему большинству, поскольку бизнес-модель должна позволить «расширить» бизнес. Первые приверженцы готовы терпеть незрелость инноваций, но раннее большинство оценивает и покупает только цельные продукты, включая вспомогательные сопутствующие услуги. Поэтому инновация должна быть достаточно зрелой, чтобы клиенты могли быстрее ее внедрить и использовать.

Под не структурированностью экосистемы имеется ввиду возможное отсутствие базовых структур управления и заинтересованных сторон. В возникающей экосистеме могут отсутствовать подходящие или требуемые участники, например, интеграторы или потенциальные клиенты. Для использования новых бизнес-возможностей требуется создания новых отношений в новых отраслях или расширения существующих, что требует времени и представляет собой проблему для менеджеров.

В настоящее время ни у одного игрока нет и в ближайшее время не видится возможным окончательного решений для построения цельного IoT решения, следовательно, единственным выбором является налаживание партнерских отношений между игроками. Поставщики платформ, как представляется, находятся в хорошем положении, но им необходимо партнерство, чтобы полностью реализовать потенциал IoT. Производителям устройств и операторам необходимо будет сотрудничать с поставщиками платформ и наоборот, чтобы остаться внутри экосистемы IoT, а также создавать и стандартизировать протоколы обмена данными между всеми игроками. Создавая и используя бизнес-модели компаниям следует учитывать данные особенности рынка.

Библиографический список

1. Бородин, В. А. Интернет вещей – следующий этап цифровой революции / В. А. Бородин // Наука и образование. – 2014. – № 2. – С. 178–182.
2. Зеленин, Д. В. Новая парадигма управления экономикой: переход к «умным сетям» различного управленческого назначения / Д. В. Зеленин, Е. Л. Логинов // Экономика и управление. – 2010. – № 9. – С. 156–161.
3. Интернет вещей, IoT, M2M (мировой рынок) [Электронный ресурс] // TAdviser. – 2017. – Режим доступа : <http://tadviser.ru/a/302413> (дата обращения : 11.04.2017).
4. Калашников, С. Программы становятся важнее железа [Электронный ресурс] / С. Калашников // Тематические медиа. – 2016. – Режим доступа : <https://habrahabr.ru/company/cbs/blog/308394/> (дата обращения : 11.04.2017).
5. Кодачигов, В. МТС разработала тариф для умной электроники [Электронный ресурс] / В. Кодачигов // ComNews. – 2017. – Режим доступа : <http://www.comnews.ru/content/106252/2017-03-09/mts-razrabotala-tarif-dlya-umnoy-elektroniki> (дата обращения : 11.04.2017).

6. Тихвонский, В. перспективы стандартизации интернета вещей в международных организациях связи / В. Тихвонский, В. Коваль, Г. Бочечка // Первая миля. – 2017. – № 2. – С. 26–32.
7. Черняк, Л. Платформа Интернета вещей / Л. Черняк // Открытые системы. СУБД. – 2012. – № 7. – С. 44–45.
8. Mohit, A. Internet of things – business models [Electronic resource] / A. Mohit // Telecom circle. – 2016. – Mode of access : <http://www.telecomcircle.com/2016/05/internet-of-things-business-models> (accessed date : 11.04.2017).
9. Pettey, C. The Internet of Things and the Enterprise [Electronic resource] / C. Pettey // Gartner, Inc. – 2015. – Mode of access : http://www.gartner.com/smarterwithgartner/the-internet-of-things-and-the-enterprise/?cm_mmc=social-_rm-_gart-_swg (accessed date : 11.04.2017).
10. Porter, M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. E. Porter. – New York : Free Press, 1985. – P. 592.
11. Rogers, E. Diffusion of Innovations / E. Rogers. – New York : Free Press of Glencoe, 1962. – P. 282–285.
12. Vodafone IoT Barometer 2016 [Electronic resource] // Vodafone. – 2016. – Mode of access : <http://www.vodafone.com/business/iot/the-iot-barometer-2016> (accessed date : 11.05.2017).
13. Westerlund, M. Designing business models for the internet of things // M. Westerlund, S. Leminen, M. Rajahonka // Technology Innovation Management Review. – 2014. – № 4. – P. 5.

УДК 339.94

А.А. Лазник

В.Ю. Линник

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЛАСТЕЙ ЛУЧШЕЙ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЕРС(М)-ПРОЕКТАМИ НА ОСНОВАНИИ АНАЛИЗА МИРОВОГО РЫНКА

Аннотация. В статье представлены результаты, полученные в рамках диссертационного исследования, после анализа материалов ведущих иностранных институтов в части лучшего применения/внедрения ЕРС(М)-проектов. По результатам выявлено 15 наиболее значимых областей управления ЕРС-проектами на мировом рынке, усиление которых приводит к значительным улучшениям показателей в определенном направлении и реализации проекта в целом.

Ключевые слова: области лучшей практики, ЕРС(М)-проекты, инжиниринг, мировой рынок ЕРС(М)-услуг.

Anatoly Laznik

Vladimir Linnik

DEFINITION OF THE FIELDS OF THE BEST PRACTICES OF EPC (M)-PROJECT MANAGEMENT ON THE BASIS OF THE ANALYSIS OF THE WORLD MARKET

Annotation. This article presents the results obtained within the framework of the dissertation research, after the analysis of the materials of the leading foreign institutes regarding the best application/implementation of the EPC (M)-projects. Based on the results, 15 most significant areas of EPC-projects management in the world market were identified, the strengthening of which leads to significant improvement of indicators in a certain direction and implementation of the project as a whole.

Keywords: Best Practice Area, EPC (M) Projects, Engineering, World Market EPC (M)-Services.

На основе изучения практического опыта ЕРС-контракторов, заказчиков и поставщиков, участвующих в ЕРС-проектах, реализуемых в различных отраслях, выявляются так называемые области лучшей практики (best practices) в управлении ЕРС-проектами.

В области выявления лучших практик управления ЕРС-проектами активно действуют две международные организации – Институт проектных аналитиков (IPA – Institute of Project Analysts) и американский Институт строительной отрасли (СИ – Construction Industry Institute). Обе организации проводят активные исследования лучшей практики управления инвестиционно-строительными проектами.

Так, проанализировав материалы Института проектных аналитиков, можно выделить 12 областей лучшей практики в управлении ЕРС-проектами (в терминологии данного Института они называются VIP – value improving practices).

1. Выбор технологических решений.
2. Упрощение процессов управления и производства работ.
3. Управление качеством.
4. Минимизация отходов.
5. Оценка конструктивных решений.
6. Моделирование надежности процессов.
7. Адаптация стандартов и спецификаций (Customizing Standards and Specifications).
8. Предупреждающее техническое обслуживание (Predictive Maintenance).

9. Проектирование в привязке к создаваемым производственным мощностям (Design-to-Capacity), ориентированное на устранение избыточных мощностей и излишне затратных технологических решений.

10. Оптимизация затрат на энергию.

11. Трехмерное компьютерное моделирование.

12. Функционально-стоимостной анализ (Value Engineering) [2].

В работе П. Вогда дается более подробное описание данных областей лучшей практики управления ЕРС-проектами [6].

Проанализировав и другие иностранные исследования по вопросам управления ЕРС-проектами и крупными инвестиционно-строительными проектами, также можно выделить ряд других областей лучшей практики.

1. Проектирование решений по управлению персоналом (Human Factors Engineering) [4].

2. Определение бизнес-приоритетов проекта.

3. Оптимизация календарного планирования.

4. Контроль содержания проекта.

5. Планирование выполнения проекта.

6. Управление информацией в рамках всего цикла проектирования (Life Cycle Engineering Information Management) [3; 4; 5].

Но, пожалуй, самое полное и детальное описание областей лучшей практики управления ЕРС-проектами предлагается в материалах Института строительной отрасли. Материалы именно этой организации имеет смысл изучить более подробно.

В феврале 2014 г. данным институтом был выпущен очередной отчет, посвященный лучшей практике управления ЕРС-проектами [1]. Из отчета можно выделить 15 наиболее значимых областей управления ЕРС-проектами, в которых можно выявить определенные подходы, позволяющие повысить вероятность успеха проекта и повысить эффективность проектов.

Первой как по значимости, так и по месту в проекте, областью лучшей практики выделяется так называемое предпроектное планирование (1) (Front End Planning), которое по сути осуществляется до начала ЕРС-проекта и включает в себя: определение вариантов осуществления проектов, определение границ и содержания проекта, анализ распределения затрат по жизненному циклу проекта, исследование возможных строительных участков, проведение анализа воздействия на окружающую среду, концептуальное проектирование, технико-экономическое обоснование, укрупненное территориальное проектирование, планирование закупок и поставок, определение системы контроля проекта. Критически важными для предпроектного планирования являются:

- определение и использование четких процедур предпроектного планирования;
- обеспечение адекватного концептуального проектирования до перехода непосредственно к проектным работам;

- тщательное изучение текущих условий реализации проекта;
- определение ключевых участников проекта и консолидация их интересов;
- выявление принципиально новых характеристик в планируемом проекте;
- раннее вовлечение ЕРС-контракторов, субконтракторов и будущих владельцев в процесс предпроектного планирования.

На основе анализа 609-ти ЕРС-проектов с общим бюджетом 37 млрд долл. США Институт строительной отрасли определил, что в результате применения лучшей практики предпроектного планирования обеспечивается снижение затрат на 10 %, сокращение продолжительности проекта на 7 %, и уменьшение количества существенных изменений в проектах на 5 % [1].

Второй областью лучшей практики определяется обеспечение согласованности (2), где под согласованностью (alignment) понимается такое состояние, когда все участники проекта разделяют общие цели и задачи проекта, работают с приемлемым уровнем понимания друг друга, обеспечивают рациональное разделения труда, а также когда цели и задачи одного уровня и стадии проекта без искажений транслируются на другие уровни и стадии проекта.

Ключевыми задачами, обеспечивающими согласованность участников и элементов ЕРС-проектов, являются следующие:

- 1) все заинтересованные стороны проекта (представители заказчика, ЕРС-контрактора, основных субконтракторов, будущего владельца и т.п.) адекватно представлены в процессах принятия решения по проектам;
- 2) лидеры проекта определены, понимают свои роли и принимаются другими участниками проекта;
- 3) определены приоритеты в основных целях проекта (стоимость, продолжительность, безопасность, качество);
- 4) коммуникации между участниками проекта открытые и эффективные;
- 5) совещания проводятся регулярно, вовремя и продуктивно;
- 6) культура командной работы способствует доверию и честности между участниками проекта;
- 7) система мотивации способствует достижению поставленных целей.

Применение лучшей практики по обеспечению согласованности позволяет снизить затраты на 6,5 %, сократить продолжительность на 8,4 % и уменьшить количество изменений в проекте на 7,6 % (по стоимости проекта).

В качестве важной области лучшей практики управления ЕРС-проектами также является управление материалами (3). Под управлением материалами понимается масштабный и сложный процесс, состоящий из людей, организаций, технологий, процедур, вовлеченных в определение требований к материалам, определение источников материалов, отбор поставщиков, закупки, обеспечение и контроль качества, сопровождение, транспортировку, перемещение документации и информации, связанной с движением материалов. Реализация целостных программ управления материалами позволяет обеспечить предсказуемость результатов ЕРС-проектов, затрат, качества и безопасность условий труда. Лучшая практика в области управления материалами включает в себя: использование интегрированных процессов планирования потребности в ресурсах, предполагающих подключение к ним всех поставщиков, разработку и реализацию стратегии закупок и поставок проекта, обеспечивающих согласованность действий всех поставщиков и транспортировщиков, интеграцию информационно-технологических систем управления материало потоками.

Лучшая практика управления материалами по результатам анализа позволяет сэкономить на ускорении денежных потоков до 24 %, сократить затраты на использование складских площадей и обработки материалов до 21 %, повысить производительность труда на 16 %, сократить управленческий персонал на 15 % [1].

Четвертой областью лучшей практики выделяется планирование начала эксплуатации (4). Институтотом выявляется строгая корреляция между детальностью и тщательностью планирования начала эксплуатации и безболезненностью и успешностью передачи объекта в эксплуатацию. Лучшая практика в этой области предполагает четкую формулировку и регламентацию процесса начала эксплуатации, определение сроков, бюджетов и ответственных, выявление рисков и планирование оптимизационных мероприятий. Лучшая практика планирования начала эксплуатации позволяет сэкономить бюджет проекта на 5,7 %, сократить продолжительность на 9 %.

Следующая область лучшей практики управления ЕРС-проектами – это формирование команды проекта (5). Лучшая практика командообразования предполагает формирование:

- доверительных отношений между членами команды проекта;
- коллективного чувства ответственности;
- четкого распределения ответственности между членами команды;
- чувства гордости за команду;
- открытых коммуникаций и обратной связи;
- процессов управления конфликтами.

По результатам анализа различных проектов Институт строительной отрасли приходит к выводу, что лучшая практика командообразования позволяет сократить продолжительность проекта на 6 % [3].

Далее в качестве области лучшей практики выделяется установление партнерских отношений (6) между организациями-участниками проекта. Данная область характеризуется следующими положениями:

- отношения между организациями-участниками проекта должны иметь четкую и понятную договорную основу и не подвергаться постоянной переоценке и изменениям;
- между организациями-участниками проекта необходимо обеспечить высокий уровень консолидации интересов;
- между организациями-участниками проекта необходимо распределить риски в соответствии с их участием в проекте;
- отношения между организациями должны строиться на систематичной основе и не зависеть от поведения отдельных людей.

Лучшая практика в установлении партнерских отношений позволяет снизить бюджет проекта на 10 %, сократить продолжительность проекта на 20 %, повысить качество на 42 %.

Управление качеством (7) представляет собой достаточно традиционную область лучшей практики управления ЕРС-проектами. В качестве основного направления данной лучшей практики является внедрение систем менеджмента качества, соответствующих стандартам ISO 9001. Никаких количественно измеримых результатов от использования данной лучшей практики Институт строительной отрасли не представляет.

Выявление и анализ опыта (8) предлагается в качестве следующей области лучшей практики. Выявление и анализ опыта должны рассматриваться как часть общей системы управления знаниями. В рамках данной области считается целесообразным: регламентировать процессы документирования ценного опыта управления проектами и распространения его среди всех участников проекта, стимулирование неформальных процессов передачи знаний и опыта, проведение формальных тренингов и обучения по распространению лучшего опыта.

В качестве квантифицируемых результатов от реализации лучшей практики по выявлению и анализу опыта управления ЕРС-проектами Институт строительной отрасли предлагает снижение проектных затрат на 15 %, улучшение показателей безопасности труда на 50 %.

В качестве очередной области лучшей практики предлагается бенчмаркинг (9), т.е. измерение показателей деятельности по проектам и сопоставление их с показателями признанных лидеров в отрасли. Наиболее значимые аспекты данной лучшей практики заключаются в следующем:

- обеспечение приверженности к бенчмаркингу со стороны руководства основных участников проекта;
- проведение специализированных тренингов по бенчмаркингу;
- формирование и использование количественных показателей (метрик) проекта;
- использование результатов бенчмаркинга для программ развития персонала.

Реализация лучших практик по бенчмаркингу сопровождается снижением стоимости проекта на 6 %, сокращением продолжительности на 25 %, снижением количества несчастных случаев в 2,5 раза.

Управление изменениями (10) представляется в рассматриваемом отчете как достаточно важная область лучшей практики. В качестве важных принципов эффективного управления изменениями выделяются:

- поддержка организационной культуры, способствующей сбалансированному отношению к изменениям;
- выработка и применение процедур выявления и оценки изменений;
- внедрение документальных процессов анализа, согласования и утверждения изменений;
- обеспечение системы контроля за осуществлением изменений.

Лучшая практика управления изменениями сопровождается снижением стоимости проекта на 10,2 %.

Еще одной областью лучшей практики управления ЕРС-проектами является предупреждение и разрешение конфликтов (11). Важнейшим компонентом данной лучшей практики является организация и функционирование комитета по конфликтам в рамках проекта. Комитет по конфликтам должен быть организован заказчиком и ЕРС-контрактором. Они же должны определять полномочия и состав комитета. Состав комитета должен быть нейтральным и сбалансированным и не отражать точку зрения ни одного из участников проекта. Количественных показателей, связанных с данной лучшей практикой, Институтом строительной отрасли не предлагается.

Оценка проектных рисков (12) является двенадцатой областью лучшей практики управления ЕРС-проектами. Институт строительной отрасли считает, что лучшая практика оценки проектных рисков должна в себя включать:

- эффективные качественные и количественные процедуры выявления, анализа и оценки рисков в комплексных проектах;
- механизмы, в том числе контрактные, распределения рисков между участниками проекта;
- процедуры прогнозирования хода осуществления проекта на всех его этапах.

Лучшая практика оценки проектных рисков сопровождается снижением стоимости проекта на 9,4 %, сокращение продолжительности на 10,1 %, сокращение затрат на изменения на 4,1 %, улучшением показателя безопасности деятельности и охраны труда на 48,2 %.

Наконец, в качестве последней значимой области лучшей практики управления ЕРС-проектами Институт строительной отрасли выделяет обеспечение нулевого уровня несчастных случаев (13) (zero accidents techniques). Лучшая практика в данной области предполагает, что:

- вопросы обеспечения безопасности и охраны труда должны входить в повестку дня всех совещаний на любых уровнях и этапах проекта;
- для проекта должна быть разработана и утверждена программа обеспечения нулевого уровня несчастных случаев; данная программа согласовывается всеми участниками проекта;
- система мотивации должна предполагать стимулирование выполнения программы обеспечения нулевого уровня несчастных случаев;
- на местах проведения работ проводятся регулярные и внеплановые проверки соблюдения требований к безопасности и охране труда;
- руководство основных участников проекта должно проявлять постоянную заинтересованность и вовлеченность в решение вопросов обеспечения нулевого уровня несчастных случаев.

Осуществление лучших практик по обеспечению нулевого уровня несчастных случаев сопровождается существенным улучшением показателя обеспечения безопасности – в 2 раза.

Кроме перечисленных выше областей лучшей практики управления ЕРС-проектами также необходимо отметить еще две области – обеспечение конструктивности (constructability) и внедрение результатов исследований Института строительной отрасли. Эти две области можно признать не основными. Обеспечение конструктивности в большей степени имеет отношение к решению инженерно-технических, а не управленческих задач. Вторая область представляется в большей степени маркетинговым усилием Института строительной отрасли.

Библиографический список

1. Construction Industry Institute (2014) CII Best Practices Guide : Improving Project Performance. CII Implementation Strategy Committee, Version 4.0, February 2014.
2. Independent Project Analysis (2008). Module 3 – Front-End Loading and Schedule.
3. McCuish, J. D. Value Management & Value Improving Practices. Society of American Value Engineers / J. D. McCuish, J. J. Kaufman. – 2002.
4. Palmer, J. Keynote : Megaproject Execution / J. Palmer, T. Mukherjee // Society of Petroleum Engineers. – 2006.
5. Rensink, H. J. T. Human Factors Engineering : An Up Front Engineering «Level of Protection» Leading To Improved Human Efficiency, Better System Performance And Life Cycle Cost Reductions – Part 1 / H. J. T. Rensink, M. E. J. van Uden // The Development Of A Human Factors Engineering Strategy In Petrochemical Engineering And Projects. Society of Petroleum Engineers. – 2004.
6. Voogd, P. (2007) A close-out evaluation of the HCU sixpack project / P. Voogd // Independent Project Analysis. – 2007.

УДК 334.72

Н.П. Масленникова

А.А. Петросян

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ КАК КОНКУРЕНТНАЯ СИЛА ФАБРИКИ «ELENA FURS»

Аннотация. Цель статьи заключается в обосновании выбора подхода к оценке инновационного потенциала организации, поскольку качество оценивания инновационного потенциала становится основой стратегии инновационных преобразований. Каждый подход апробирован на примере меховой фабрики «Elena Furs» и проведена проверка возможности и обоснованности оценки инновационного потенциала организации. В статье содержатся расчеты, подтверждающие наличие инновационного потенциала в организации, но использование указанных подходов не позволило выявить конкретные направления его развития. Предложена оценка инновационного потенциала с позиций конкурентной силы во внешней среде, что позволит сравнивать инновационный потенциал с потенциалом участников внешней среды и выработать стратегические направления развития инновационного потенциала в области новых технологий производства, маркетинга, управления персоналом и др.

Ключевые слова: потенциал, инновации, оценка, стратегия, развитие, эффективность, организация, конкурентоспособность.

Nadezhda Maslennikova

Arnold Petrosian

INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ORGANIZATION AS A COMPETITIVE FORCE OF «ELENA FURS» FACTORY

Annotation. The purpose of the article consists in the choice of the approach to the assessment of the innovative potential of the organization, since the quality of the assessment of innovation potential becomes the basis of the strategy of innovation transformation. Each approach is tested on the example of the fur factory «Elena Furs» and the feasibility and validity of the assessment of the innovative potential of the organization is checked. The article contains calculations confirming the availability of innovative capacity in the organization, but the use of these approaches did not allow us to identify specific areas for its development. The estimation of innovative potential from positions of competitive force in the external environment is offered that will allow to compare innovative potential with potential of participants of an environment and to develop strategic directions of development of innovative potential in the field of new technologies of production, marketing, personnel management, etc.

Keywords: potential, innovation, evaluation, strategy, development, efficiency, organization, competitiveness.

На современном этапе развития экономики России и других стран мира конкурентной силой и фактором экономического роста становятся не только материальные факторы (средства производства, материальные ресурсы, рабочая сила), но все в большей степени знания, новые идеи, инновации, позволяющие обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции, востребованной потребителем. Инновации являются движущим фактором и конкурентной силой на рынке, являясь доминантной характеристикой отрасли и рынка. Поэтому именно наличие инновационного потенциала, его правильная оценка, а в связи с этим выработка управленческих решений, направленных на эффективное использование и развитие инновационного потенциала, обеспечивает динамичное развитие организации и повышение его конкурентоспособности.

Целью оценки инновационного потенциала являются:

- выявление возможности выбора и реализации инновационной стратегии организации;

© Масленникова Н.П., Петросян А.А., 2017

- определение возможности и готовности организации к инновационной деятельности;
- анализ и прогноз тенденции развития организации, выявление сильных и слабых сторон, разработка стратегических альтернатив развития организации на основе использования инновационного потенциала как конкурентной силы.

Исследование дефиниции «*инновационный потенциал*» и различных толкований его содержания и структуры позволило сделать следующие выводы, которые обосновывают предложения по выбору процедур оценки инновационного потенциала и их последовательности.

1. Инновационный потенциал предприятия трактуется как совокупность различных видов ресурсов организации, необходимых для осуществления инновационной деятельности.

Понятие «*потенциал*» происходит от латинского термина «*potentia*» – сила. В Большой советской энциклопедии (БСЭ) потенциал определяется следующим образом: «В широком смысле составляют средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности какого-либо лица, общества, государства в определенной области» [2, с. 428]. В связи с этим определением и ключевыми словами «средства, имеющиеся в наличии» самым распространенным подходом к оценке инновационного потенциала является ресурсный подход.

Различные ресурсы включаются в состав инновационного потенциала: материальные, производственные, финансовые, информационные, научно-технические ресурсы, интеллектуальные ресурсы, кадровые, инфраструктурные ресурсы – составляющие инновационного потенциала организации. Наиболее полно расшифровка ресурсных составляющих представлена в работе М. В. Альгиной и В. А. Боднара [1].

2. Инновационный потенциал определяется как научный и научно-технический потенциал.

С позиций макроэкономического подхода инновационный потенциал является частью экономического потенциала. Экономический потенциал рассматривается как совокупность финансового, трудового, производственного и инновационного потенциала. В этом случае в рамках экономического потенциала инновационный потенциал рассматривается как движущая сила роста экономического потенциала и является аналогом научно-технического потенциала, который на современном этапе определяется уровнем развития науки и техники.

Под научно-техническим потенциалом понимают возможности непрерывного повышения экономической эффективности и конкурентоспособности организации за счет внедрения достижений ускорения научно-технического прогресса. Научный потенциал рассматривается как способность ученых в организации решать будущие проблемы научно-технического развития.

3. Инновационный потенциал с позиций результатной концепции определяется как способность использовать имеющиеся ресурсы, перерабатывать их для удовлетворения целей инновационного развития организации. Наличие силы и возможностей не является фактом их использования в нужном направлении реализации целей инновационного и стратегического развития. Чаще всего потенциал рассматривают как меру готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инноваций [6].

Результатная концепция предполагает уточнение целей использования ресурсов, составляющих инновационный потенциал, в частности, как способность организации реального сектора экономики обеспечить требуемую степень обновления факторов производства и их комбинаций в технологическом процессе выпускаемого продукта. Другое уточнение состоит в определении степени реализации возможности организации эффективно вовлекать новые технологии в хозяйственный оборот.

4. Близким к третьему варианту толкования является четвертый подход, который предполагает рассмотрение инновационного потенциала с позиций достижения эффекта, т.е. способности производительных сил организации к получению экономического эффекта [3].

Эффективное использование инновационного потенциала предполагает переход от скрытой возможности к явной реальности, т.е. из одного состояния в другое, а именно переход экономической системы организации к изменению, улучшению, прогрессу.

Авторами данной статьи было проведено исследование инновационного потенциала экономического объекта, используя выводы из рассмотренных четырех базовых концепций. В качестве объекта была выбрана фабрика «Elena Furs», основанная в 1990-х гг. в г. Пятигорске и являющаяся в настоящее время одним из лидеров отечественной меховой промышленности, имеющая свой бренд, свидетельствующий о качестве продукции. Согласно сведениям, имеющимся на сайте организации, фабрика «Elena Furs» представляет собой огромный ультрасовременный комплекс по переработке меха, пошиву и реализации собственных меховых изделий [4].

Первое направление исследования позволило получить следующие выводы.

В соответствии с ресурсным подходом была проведена оценка инновационного потенциала (см. табл. 1) с использованием экспертных оценок (от 1 до 5 баллов) по блокам ресурсов [7] и сделаны выводы:

- слабых сторон нет;
- итоговая оценка состояния инновационного потенциала – 4,5.

Таблица 1

**Итоговая оценка по блокам инновационного потенциала фабрики «Elena Furs»
(составлена авторами)**

№ п/п	Компоненты блоков	Уровень состояния компонентов				
		Слабые стороны		Сильные стороны		
		1	2	3	4	5
ИТОГИ ПО БЛОКАМ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА						
1.	Состояние продуктового блока	–	–	–	4,7	–
2.	Состояние функционального блока	–	–	–	4,3	–
3.	Состояние ресурсного блока	–	–	–	4,4	–
4.	Состояние организационного блока	–	–	–	4,5	–
5.	Состояние управленческого блока	–	–	–	4,7	–
Итоговая оценка состояния инновационного потенциала:		–	–	–	4,5	–

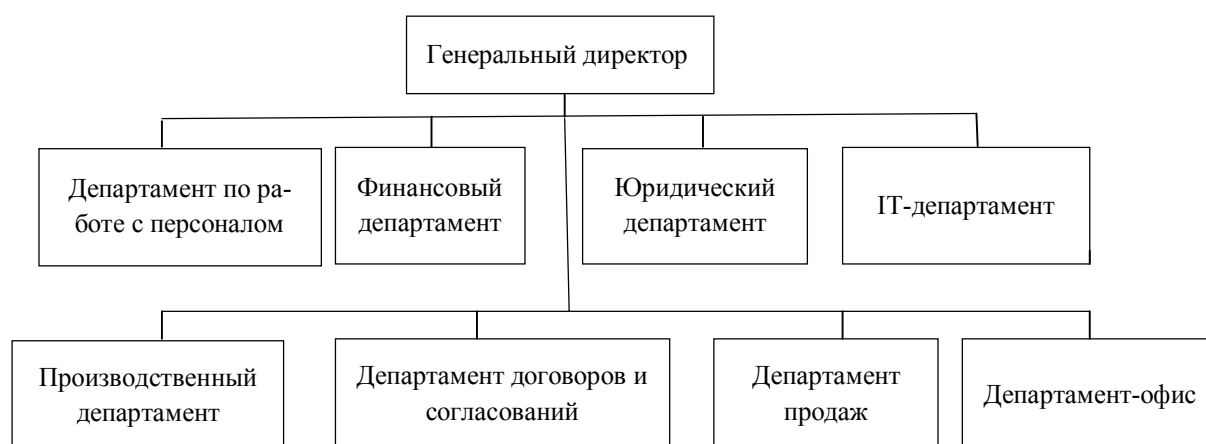


Рис. 1. Организационная структура управления фабрики «Elena Furs» (составлено авторами)

Второе направление исследования предполагает выделение научного и научно-технического потенциала организации. Анализ организационной структуры управления (см. рис. 1) свидетельствует о том, что в организации нет подразделений, самостоятельно занимающихся научными исследованиями и опытными разработками. Тем не менее детальный анализ блоков инновационного потенциала свидетельствует о наличии и использовании научно-технической информации, патентов, ноу-хау, которые оценены экспертами в 4 балла, есть опытно-экспериментальные и испытательные работы, которые оценены также в 4 балла.

В целом прикладные научные исследования в организации проводятся, хотя какое подразделение и какими конкретными функциями научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) заняты сотрудники подразделений не представляется возможности выяснить.

Третье направление исследования предполагает расчет темпов роста и выявление динамики финансовых результатов (см. табл. 2).

Таблица 2

**Темпы роста и динамика результатных показателей фабрики «Elena Furs»
(составлена авторами)**

Наименование показателя	Темпы роста		Динамика к 2013 г.	
	изменения, в %		изменения, в %	
	2014/2013 гг.	2015/2014 гг.	2014/2013 гг.	2015/2013 гг.
Выручка от реализации товаров (работ, услуг)	107,36	108,48	107,36	116,47
Себестоимость проданных товаров (работ, услуг)	101,65	112,81	101,65	114,67
Валовая прибыль	124,91	97,67	124,91	122,00
Коммерческие расходы	123,81	97,42	123,81	120,61
Управленческие расходы	105,65	104,84	105,65	110,77
Прибыль (убыток) от продаж	148,69	91,81	148,69	136,50
Прочие доходы	120,09	8,37	120,09	10,05
Прочие расходы	127,88	109,01	127,88	139,40
Прибыль (убыток) до налогообложения	151,75	80,78	151,75	122,59
Чистая прибыль отчетного периода	151,75	85,02	151,75	129,02

Выводы из анализа следующие: наблюдается рост объема продаж, темпы роста прибыли снижаются, растут затраты на производство и реализацию товаров, снижаются коммерческие расходы, растут управленческие расходы. В целом анализ результатов показывает, что имеющийся инновационный потенциал в полной мере не используется, так как значительных изменений в сторону прогресса не наблюдается.

Четвертое направление анализа предполагает рассмотрение коэффициентов эффективности функционирования организации (см. табл. 3).

Таблица 3

Анализ рентабельности фабрики «Elena Furs» (составлена авторами)

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Рентабельность продаж, %	5,20	7,35	5,76
Рентабельность активов, %	7,52	10,85	9,86
Рентабельность собственного капитала, %	18,47	24,80	20,83

Как видно из таблицы, эффективность организации возрастает в 2014 г. и падает в 2015 г., что также свидетельствует о неудовлетворительном использовании имеющегося инновационного потенциала и о необходимости разработки мероприятий по повышению его использования.

Проведенный анализ по четырем направлениям оценки инновационного потенциала свидетельствует о необходимости использования инструментов оценки, позволяющих снизить субъективность и сглаживание реальных характеристик объектов оценивания. Иногда в качестве частных показателей оцениваются показатели, которые нельзя определить с большой степенью достоверности и обоснованности. Более объективная оценка позволит разработать эффективные мероприятия, повышающие как величину ресурсного потенциала, так и степень готовности его использования для достижения поставленных целей повышения конкурентоспособности организации.

Поскольку инновационная активность организации является следствием взаимодействия с внешней средой в целях повышения ее конкурентоспособности, то предлагается оценивать инновационный потенциал организации с позиций конкурентного подхода, предложенного М. Портером [5; 6].

Предлагается следующий процесс оценки инновационного потенциала:

- 1) оценка инновационного потенциала по сравнению с конкурентами (наличие прогрессивных технологий, научно-технического уровня оборудования);
- 2) оценка инновационного потенциала с позиций качества и инновационности поставляемых материальных ресурсов;
- 3) оценка инновационного потенциала с позиций удовлетворения требований покупателей (наличие инновационных маркетинговых технологий);
- 4) оценка инновационного потенциала с позиций развития научно-технического прогресса и прогнозирования новых материалов и товаров-заменителей;
- 5) оценка инновационного потенциала с позиций появления новых конкурентов и отслеживания возникновения прогрессивных технологий и появления новейших образцов оборудования.

Предлагаемый процесс оценки инновационного потенциала позволит рассматривать инновационный потенциал как конкурентную силу и как средство обеспечения стратегической конкурентоспособности организации, а также будет способствовать развитию предпринимательства, направленного на получение и коммерческое распространение инноваций (изобретений, технологий, новых видов материалов и т.п.).

Оценка инновационного потенциала как конкурентной силы будет способствовать генерации создания и инновационной восприимчивости инноваций во всех областях (новые продукты, новые материалы, новые бизнес-процессы, новые технологии маркетинга, новые технологии управления персоналом), а также формированию необходимых компетенций персонала, требующихся для перехода на новую технологию или продукт, новый рынок и т.д.

Библиографический список

1. Альгина, М. В. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка [Электронный ресурс] / М. В. Альгина, В. А. Боднар // Современные технологии управления. – 2011. – № 1(1). – Режим доступа : <http://sovman.ru/article/0101/> (дата обращения : 05.04.2017).
2. БСЭ : в 30 т. / Под ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1978. – Т. 20. – 608 с.
3. Масленникова, Н. П. Менеджмент в инновационной сфере : учеб. пособ. / Н. П. Масленникова, А. В. Желтенков. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2005. – 536 с. – ISBN 5881031474.
4. Меховая фабрика «Elena Furs». Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://elenafurs.ru/> (дата обращения : 18.01.2017).

5. Портер, Е. Майкл П60 Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с. – ISBN 5-9614-0143-0.
6. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с. – ISBN 5-84590-055.
7. Управление инновациями : учебник для бакалавров / В. П. Баранчеев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 711 с. – (Бакалавр. Углубленный курс). – ISBN 9785991614429.

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 378.621.31

Ю.Л. Александров

ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОГНОЗОВ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ США

***Аннотация.** В условиях реформирования электроэнергетики и развития рыночных отношений важную роль играют государственные структуры, осуществляющие регулирование деятельности энергетических компаний. В статье рассмотрен опыт США по организации эффективной системы обеспечения органов власти информацией, необходимой для формирования качественных прогнозов развития отрасли.*

***Ключевые слова:** электроэнергетика, конкуренция, прогнозирование, рынок электроэнергии, государственное регулирование.*

Yurii Aleksandrov

THE ORGANIZATION OF THE STATE SYSTEM OF MAKING PREDICTIONS IN THE ELECTRICITY INDUSTRY UNITED STATES

***Annotation.** In the conditions of reforming of power industry and development of the market relations an important role is played by the government institutions which are carrying out regulation of activity of the energy companies. In article experiment of the USA on the organization of effective system of providing authorities with information necessary for formation of qualitative forecasts of development of branch is considered.*

***Keywords:** electricity, competition, forecasting, electricity market, government regulation.*

Мировые тенденции либерализации в электроэнергетике существенно изменили роль государства в регулировании этой важнейшей инфраструктурной отрасли, что оказало существенное влияние на требования к информации по состоянию электроэнергетических компаний и перспективам их развития. Важную роль играют и возможности сбора необходимой информации, поскольку эффективность принятия решений, в том числе и государственных, в сфере развития электроэнергетики во многом зависит от использования качественной исходной информации, необходимой для формирования прогнозов в электроэнергетике. Россия, вступившая на путь реформирования позже многих западных государств, может использовать их опыт, в частности, опыт США, в построении эффективной системы обеспечения органов власти информацией, необходимой для принятия обоснованных экономических решений, направленных на развитие электроэнергетики в условиях реформирования отрасли.

В США в производстве электроэнергии участвуют более 3000 энергокомпаний различных видов собственности, из них на частные компании, базирующиеся на акционерной собственности, приходится около 70 % общего объема производства электроэнергии [5]. Эти компании, как и компании, находящиеся в государственной (федеральной) собственности, могут действовать на территории одного или нескольких штатов при безусловном соблюдении определенных условий деятельности, основными из которых являются лицензирование на право деятельности и административное закрепление за энергокомпаниями зон обслуживания, в пределах которых они несут правовую

ответственность за надежное энергоснабжение потребителей.

В США отличие от России отсутствует централизованное управление режимами совместной работы генерирующих установок энергокомпаний. Но наличие развитой системы договорных отношений между компаниями, понимание экономической эффективности совместной параллельной работы, и, наконец, законодательное закрепление принципов свободного доступа генерирующих компаний и независимых производителей энергии к электрическим сетям обеспечивают формирование и устойчивое функционирование крупных оптовых рынков электроэнергии на межрегиональном уровне [6].

Основным оператором по сбору и обработке информации по электроэнергетике для Правительства США является статистическое агентство под названием «Управление по энергетической информации США» (Energy Information Administration – EIA), которое является структурным подразделением Министерства Энергетики США и входит в состав Федеральной статистической системы США. Кроме сбора и обработки информации эта организация осуществляет анализ и прогнозирование в сфере энергетики в целом и электроэнергетики в частности. Информация, собираемая и обрабатываемая EIA, позволяет правительственным органам принимать оптимальные решения в сфере политики в области электроэнергетики и эффективно регулировать рынок электроэнергии. Большая часть информации в сфере энергетики находится в открытом доступе и только небольшая ее часть предоставляется на коммерческих условиях. Подобная открытость способствует повышению уровня понимания общественностью ситуации в электроэнергетике. Прогнозирование осуществляется при помощи специального программного обеспечения (STIFS), которое находится в открытом доступе, что позволяет пользователям формировать альтернативные прогнозы, основываясь на собственных данных [2].

Основным источником данных для EIA являются статистические данные, предоставляемые в обязательном или добровольном порядке большинством энергокомпаний США (всего около 80). Сбору информации способствуют и другие организации, например, Североамериканский совет по надежности (North American Electric Reliability Council – NERC), объединяющий на добровольной основе организации, работающие в отрасли. Этот Совет обеспечивает качественное и своевременное предоставление информации для EIA от своих членов. Кроме того, независимые системные операторы (Independent System Operator ISO), которые управляют функционированием конкурентных электроэнергетических рынков США и Канады, предоставляют информацию по ценам и спросу на электроэнергию, объемам продаваемой электроэнергии, пиковым нагрузкам и балансам электроэнергии. Использование этой информации осуществляется в соответствии с законодательно закрепленными требованиями к конфиденциальности [4].

Помимо правительственных организаций, определяющих политику в электроэнергетике, статистические и аналитические данные Управления по энергетической информации используются независимыми системными операторами и региональными передающими компаниями для осуществления планирования развития генерирующих и передающих мощностей, а также консалтинговыми компаниями и научно-исследовательскими институтами, такими как Electric Power Research Institute (EPRI) и Edison Electric Institute, которые выпускают собственную аналитику и прогнозы [3].

В процессе реформирования Управление по энергетической информации провело ряд исследований, целью которых был поиск ответа на вопрос – каким образом реформа электроэнергетики повлияет на систему государственного прогнозирования в электроэнергетике? В процессе исследования были проведены консультации как с потребителями, так и с поставщиками статистической и прогнозной информации, в ходе которых обсуждались вопросы требований к информации со стороны основных потребителей, выявлялось видение организациями предоставляющими информации их роли в процессе ее сбора [4].

Всех потребителей прогнозной информации Управления по энергетической информации США можно разделить на два основных типа:

- 1) основные потребители информации – органы власти на федеральном и региональном уровнях;
- 2) прочие организации, которые могут использовать информацию производимую агентством в своих интересах, к которым относятся частные энергокомпании, инвесторы и пресса.

Правительственные организации заинтересованы в получении следующей информации:

- выработка и продажа электроэнергии;
- использование топлива электростанциями;
- загрязнение окружающей среды и технологии защиты окружающей среды;
- надежность энергосистемы;
- информация необходимая для осуществления краткосрочных прогнозов электроэнергии;
- цены на электроэнергию в режиме реального времени для предоставления общественности;
- себестоимость производства электроэнергии с выделением постоянной и топливной составляющей;
- доходы энергокомпаний по видам деятельности;
- структура собственности энергокомпаний для предотвращения покупки стратегических активов, в основном атомных электростанций, иностранными инвесторами.

Общественные коммунальные комиссии, которые, прежде всего, защищают интересы потребителей электроэнергии, заинтересованы в получении следующей информации:

- качество и надежность энергоснабжения;
- степень удовлетворенности потребителей качеством электроснабжения;
- безопасности труда на объектах электроэнергетики;
- цены на электроэнергию от различных поставщиков;
- рабочая мощность электростанций;
- пропускная способность сетей;
- уровень конкуренции в отрасли;
- загрязнение окружающей среды объектами электроэнергетики.

Полученная информация позволяет комиссиям контролировать и прогнозировать динамику интересующих ее показателей, что необходимо для установления стандартов в области электроэнергетики, а также оказывает влияние на разработку мер по организации соблюдения этих стандартов. Для комиссий требуется большой массив информации в региональном разрезе [1].

Инвесторов интересует, прежде всего, следующая информация:

- финансовое состояние энергокомпаний;
- генерирующие мощности;
- потребление электроэнергии;
- топливные контракты;
- импорт и экспорт электроэнергии;
- объем инвестиций.

Серьезной проблемой в организации деятельности Управления по энергетической информации США является предоставление энергокомпаниями необходимых статистических данных о своей деятельности. Многие компании готовы предоставлять информацию только в том случае, если и другие участники будут предоставлять такую же информацию. Это объясняется тем, что компании хотят держать некоторую информацию закрытой, поскольку не хотят облегчать к ней доступ конкурентов.

Кроме того, компании не готовы предоставлять данные по своим потребителям и по загрузке мощностей. В условиях жесткой конкуренции компании не готовы предоставлять прогнозные данные, информацию по стоимости энергии, прогнозам продаж, контрактам и отпуску энергии. Однако они согласны предоставлять информацию по передаче и распределению электроэнергии, информацию по сделкам на оптовом рынке и информацию, содержащуюся в годовых отчетах [5].

Перечисленные выше проблемы предъявляют достаточно жесткие требования к конфиденциальности информации:

- 1) данные по операционной деятельности должны быть конфиденциальными. Открытой должна быть финансовая информация, связанная с потребителями;
- 2) вопросы защиты конфиденциальной информации должны решаться совместно с энергокомпаниями;
- 3) необходимость агрегировать данные до уровня региона, чтобы невозможно было идентифицировать конкретные компании.

При организации сбора информации Управление по энергетической информации придерживается строгих правил: данные должны собираться унифицировано от всех типов компаний в независимости от вида собственности, для сбора данных, которые агентство не уполномочено собирать, могут быть привлечены другие правительственные организации, обладающие соответствующими полномочиями, необходимость перехода на сбор информации при помощи Интернета.

В России структурой, подобной американскому Управлению по энергетической информации США, которая осуществляет централизованный сбор информации в электроэнергетике, разрабатывает аналитику и прогнозы и предоставляет эту информацию органам власти и всем субъектам рынка в открытом доступе, является созданное в 2005 г. Агентство по прогнозированию балансов в электроэнергетике (АПБЭ), которое создано для схожих с ЕИА целей, но пока не обладает многими полномочиями, имеющимися у ЕИА.

Анализ опыта государственного регулирования электроэнергетики США показал, что развитие конкурентных отношений в отрасли сопровождается не только трансформацией рыночной модели, но и изменением роли государственного регулирования. На уровне федеральных органов власти наблюдается переход к выработке системного подхода к развитию отрасли, включающего несколько важнейших направлений, включая долгосрочное планирование основных направлений развития энергосистем и межсистемных связей, стимулирование частных инвестиций, усиление защиты потребителей через усиление антимонопольного регулирования.

Библиографический список

1. Давыдовский, Ф. Н. Либерализация мировой электроэнергетики и проблемы становления конкурентных рынков в условиях реструктуризации / Ф. Н. Давыдовский // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 7. – С. 12–28.
2. Исмагилов, Т. С. Методы решения задачи прогнозирования в энергетике / Т. С. Исмагилов // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. – 2010. – Т. 14. – № 4(39). – С. 63–71.
3. Кондратьев, В. Б. Тенденции развития мировой электроэнергетики (Часть вторая) / В. Б. Кондратьев. – М. : ИМЭМО РАН, 2015. – 183 с.
4. Международный опыт реформирования электроэнергетики. – М. : ОАО РАО «ЕЭС России», 2005. – 39 с.
5. Старшинова, О. В. Анализ мирового опыта развития электроэнергетики и перспектив ее развития / О. В. Старшинова // Транспортное дело в России. – 2006. – № 12. – С. 24–28.
6. Шульга, И. Преобразования в электроэнергетике США / И. Шульга, Д. Ньюшлосс // ЭнергоРынок. – 2005. – № 8. – С. 46–54.

УДК 330.101.22

Ю.Г. Ионова

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПО ОСВОЕНИЮ И РАЗВИТИЮ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Аннотация. Освоение Дальнего Востока представляет собой не только грандиозное историческое явление, но и является уникальным примером экономического развития одного из богатейших природными ресурсами регионов. В статье проанализированы основные положения государственных программ, которые реализовывались на всем историческом интервале развития русского Дальнего Востока. Приведены основные программные мероприятия, объемы финансирования и стратегические показатели, которые было намечено достичь в результате выполнения программ. Приведена оценка современных инициатив, тенденций и перспектив по экономическому развитию региона.

Ключевые слова: экономическое развитие Дальнего Востока, программы государственной поддержки Дальнего Востока, дальневосточный гектар.

Yulia Ionova

ANALYSIS OF RESULTS OF STATE PROGRAMS ON DEVELOPMENT AND DEVELOPMENT OF THE FAR EAST

Annotation. The development of the Far East is not only a significant historical phenomenon, but it is also a unique example of the economic development of one of the richest regions in terms of natural resources. The article analyzes the main provisions of state programs, which have been implemented throughout the entire historical period of development of the Russian Far East. The article describes the main program activities, amount of financing and strategic objectives that should be achieved as a result of implementation of the above mentioned programs. The article evaluates the present-day initiatives and tendencies as well as the prospects of the current state programs and measures concerning the economic development of the region.

Keywords: economic development of the Far East, program of the state support of the Far East, Far East hectare.

Развитие Дальнего Востока неразрывно связано с историческими, политическими и экономическими событиями в России. С момента освоения этих территорий перед правительством нашей страны как и несколько веков назад и по сей день стоят трудноосуществимые задачи заселения, освоения и экономического развития этого региона.

С 1 февраля 2017 г., согласно Федеральному закону от 01.05.2016 г. № 119-ФЗ «Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» каждый житель России, может получить на оговоренных указанным законом условиях 1 га земли в одном из муниципальных округов Амурской, Магаданской, Сахалинской областей, Республики Саха, Еврейской автономной области, Камчатского и Хабаровского края [20]. Указанный документ начинает веху в новейшей истории России и в многовековой истории освоения и развития русского Дальнего Востока.

Исторически освоение Дальнего Востока связано с развитием торговли и промышленности, необходимостью увеличения добычи пушнины, которая традиционно являлась одной из основных

статей экспорта России в XVII в., полезных ископаемых (слюде, меди) для удовлетворения потребностей создаваемых промышленных предприятий. Миграции населения царской России на восток способствовало усиление феодального гнета. Перемещаясь вглубь страны, европейское население России превращало Дальний Восток в русский край. В XVIII-XIX вв. благодаря усилиям русских путешественников, мореплавателей, землепроходцев, промышленных и служилых людей земли Сибири и Дальнего Востока окончательно преобразовали карту современной России [2; 10].

Советские планы по освоению Дальнего Востока были также весьма амбициозны. В 20–30 гг. прошлого столетия, признавая значение и роль региона, опираясь на накопленный экономический и научный потенциал дореволюционной России, был разработан масштабный проект освоения и развития Дальнего Востока. Предполагалось комплексно подходить к решению проблемы. Проект, рассчитанный на период 1925–1935 гг., предполагал инвестирование 245 млн руб. Из них – 20 % на работы по переоснащению промышленности, 20 % – мероприятия на развитие сельского хозяйства и колонизацию, 60 % – на развитие транспортной инфраструктуры, которая включала достройку Амурской железной дороги, прокладку шоссе, строительство портов [3]. Индустриализация советского периода способствовала активному освоению Дальнего Востока, росту численности населения, увеличению уровня жизни в регионе. Объем капитальных работ за пятилетку 1933–1937 гг. составил 8 млрд руб, что привело почти к 2-х кратному увеличению объема валового производства региона. В этот же период были созданы условия для образования Тихоокеанского флота [6].

В 1987 г. Госпланом СССР была разработана комплексная программа освоения Дальнего Востока «Долговременная государственная программа комплексного развития производительных сил дальневосточного экономического региона, Бурятской АССР и Читинской области на период до 2000 года» [14]. Она включала в себя несколько разделов, в ней было запланировано строительство нескольких городов, которые должны были стать основой экономической деятельности и военной защитой региона. Согласно этой программе должна была быть выстроена соответствующая инфраструктура с учетом возможности тесного экономического сотрудничества с соседними странами.

Цели, заложенные в этом документе (остаются актуальными и по сей день):

- 1) обеспечить такое развитие региона, которое бы опережало среднероссийское значение;
- 2) достичь уровня социального развития, опережающего средний уровень по стране;
- 3) максимально освоить природные богатства региона;
- 4) построить перерабатывающие предприятия и предприятия, способные полностью удовлетворить энергетические потребности;
- 5) модернизировать машиностроительный комплекс региона;
- 6) увеличить экспорт в страны Азиатско-Тихоокеанского региона за время реализации программы более чем в три раза;
- 7) сформировать комплекс отраслей в сфере переработки ресурсов океана;
- 8) улучшить использование водных ресурсов дальневосточных морей;
- 9) укрепить и модернизировать комплекс рыбоперерабатывающих предприятий, повысить качество и увеличить ассортимент заготавливаемой рыбной продукции.

За чуть более чем десятилетний срок планировалось удвоить экономический потенциал, накопленный на Дальнем Востоке за все советское время. Общий экономический рост должен был составить более 200 % [9]. Однако за период реализации Программы средний темп прироста промышленного производства в регионе составил не более 3 %, что было хуже результата, достигнутого в самую худшую пятилетку 1981–1985 гг. за предшествующие пятнадцать лет [17]. Официальной причиной провала Программы называлась нехватка финансовых средств для такого крупномасштабного проекта. Необходимо помнить, что начавшиеся в этот период экономические реформы по децентрализации экономики сняли ответственность с центра за обеспечение регионов всеми необходимыми

финансовыми ресурсами. Вместе с тем, на фоне политического ослабления государства, при котором государственные ресурсы преобразовались в частные, государственные возможности влиять на программу развития региона резко сократились. В начале 90-х гг. прошлого столетия в связи с резким сокращением промышленного и сельскохозяйственного производства и падением спроса на ресурсы, добываемые в регионе, произошел резкий отток населения в центральную часть страны. По данным переписи за 14 лет население в регионе сократилось более чем на 1 млн чел. [1; 19].

Принятие новой целевой программы в 1996 г. считается политической уступкой действующего президента Б. Н. Ельцина дальневосточным губернаторам накануне предстоящих президентских выборов [11]. В отличие от предыдущей, в новой программе не было заявлено достижение высоких экономических показателей в регионе, по объективным экономическим причинам на первое место вышло стремление стабилизировать экономику. В основе этой стабилизации было заложен план добычи и экспорта природных ресурсов. В основу программы было заложено предположение, что в результате ее исполнения темпы роста валового регионального продукта (ВРП) Дальнего Востока будут опережать общероссийские [17].

В реальности валовой промышленный потенциал Дальнего Востока к 2002 г. уменьшился по сравнению с началом 90-х гг. почти на 50 %, объем валовых инвестиций сократился на 69 %, прямых инвестиций – почти на 80 %, объем промышленного производства сократился на 60 %, ВРП сократился на 12,3 %. Доля Дальнего Востока в международной торговле уменьшилась на 20 % и на 2002 г. составила около 0,3 % в мировом товарообороте [19].

К началу 2002 г. численность населения региона по сравнению с 1991-м г. сократилась на 1 млн 227 тыс. чел. [19]. В среднем сокращение населения за указанный период на Дальнем Востоке составило 12 % в том числе в Якутии – 11,4 %, на Камчатке – 20,3 %, в Магаданской области – 57,1 %, на Сахалин – 18,5 %, в Еврейской автономии – 10,9 %, в Читинской области – 12,9 %.

На исполнение целей Программы в 1996-2001 гг. было израсходовано 88 430 млн руб. (в ценах 2002 г.). Из бюджета Российской Федерации было потрачено 24 250 млн руб. [12]. За тот же период программные мероприятия по развитию транспортного комплекса, включающие более ста инвестиционных проектов, реализовывались в рамках отраслевых федеральных целевых программ (ФЦП). Было построено и отремонтировано около 870 километров автомобильных дорог, построено 6 морских судов и 10 судов смешанного типа. Кроме того, за счет этих финансовых ресурсов были введены в эксплуатацию предприятия перегрузочного комплекса и причалы в портах Дальнего Востока. Также была проведена модернизация гидротехнических сооружений и взлетно-посадочных полос в 11 аэропортах региона. Одним из крупных достижений того периода можно считать завершение строительства Северо-Муйского тоннеля на Байкало-Амурской магистрали [12].

Программа 1996 г. несколько раз продлевалась и неоднократно изменялась. Указом Президента РФ от 23.04.1996 г. № 601 Федеральной целевой программе экономического и социального развития Дальнего Востока и Забайкалья на 1996-2005 гг. был присвоен статус президентской. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 06.12.2013 г. № 1128 указанная программа переименована в Федеральную целевую программу «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года» [15]. В 2013 г. в новой редакции программы были поставлены иные чем прежде, куда более скромные задачи, среди которых:

- реконструкция автомобильных дорог для развития и повышения качества жизни на Дальнем Востоке;
- увеличение пропускной способности железных дорог и развития морских портов для обеспечения своевременного и надежного вывоза товаров, произведенных на территории Дальнего Востока;
- увеличение грузопотоков, проходящих транзитом через территорию Дальнего Востока;

– реконструкция аэропортов регионального и местного значения.

Таким образом, федеральный центр оставлял за собой лишь обязательства поддержания транспортной инфраструктуры, чтобы регион просто не оказался отрезанным от остальной России.

Последней редакцией программы установлены следующие объемы финансирования (см. табл. 1).

Таблица 1

Объемы финансирования федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года», млн руб. (в ценах соответствующих лет) [15]

Годы	Объем финансирования			
	Всего, млн руб.	За счет федерального бюджета, млн руб.	За счет консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, млн руб.	За счет внебюджетных средств, млн руб.
Всего за 2014-2017 гг.	141714,81	93387,84	16 264,76	32062,21
В том числе:				
2014	49472,12	16585,85	3593,8	29292,47
2015	26175,9	19257,62	4257,47	2660,81
2016	33565,24	29063,09	4393,22	108,93
2017	32501,55	28481,28	4020,27	-

Общественный совет при Минвостокразвития России является инициатором проведения конкурса идей «Дальневосточный гектар», который второй год подряд проводит Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке. Основная задача конкурса – тиражирование лучших идей использования дальневосточных земель. В текущем году официальный старт конкурса дан 23 марта 2017 г. [16].

Каждый регион Дальнего Востока при условии получения «Дальневосточного гектара» предлагает меры поддержки по трем основным направлениям: жилье, сельское хозяйство, предпринимательство. Так, Амурская область предоставляет квоту на заготовку древесины в 100 куб. м один раз в десять лет, Республика Саха (Якутия) – квоту на 200 куб. м. древесины один раз в двадцать лет и беспроцентный займ для многодетных семей на строительство жилья сроком на 10 лет. Хабаровский край помимо единовременной квоты на 150 куб. м. древесины предоставляет социальную выплату на 75 % расходов на строительство жилья для проживающих на селе [8].

Поддержка сельского хозяйства заключается в предоставлении грантов на развитие сельскохозяйственных организаций. Для предпринимателей, решивших осваивать сельскохозяйственный бизнес в Амурской области, предоставляется возможность получить грант «Начинающий фермер» в размере до 1,5 млн руб.; грант «Развитие семейных животноводческих ферм» – до 10 млн руб., но не более 60 % понесенных затрат; также возмещаются часть расходов по уплате процентов по кредитам, используемым на предпринимательские цели в сфере сельского хозяйства. Грант «Развитие семейных животноводческих ферм» в Республике Саха может составлять до 21,6 млн руб. Хабаровский край помимо грантов предоставляет субсидию сельскохозяйственным потребительским кооперативам на возмещение части затрат на их создание и развитие, гарантирует возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей по уплаченным страховым взносам, предоставляет субсидию сельскохозяйственным товаропроизводителям: на поддержку элитного семеноводства и племенного животноводства, на 1 килограмм реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку молока, на реализуемую продукцию животноводства (яйца, мясо), на оказание несвязанной поддерж-

ки в области растениеводства и наращивания поголовья северных оленей, на возмещение части затрат на приобретение технологического оборудования для тепличных комплексов, на возмещение части прямых понесенных затрат на приобретение сельскохозяйственной техники [4].

Начинающим предпринимателям Амурская область гарантирует единовременную финансовую помощь ранее безработным при их государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя, либо крестьянского (фермерского) хозяйства, нулевую налоговую ставку на два налоговых периода в пределах двух календарных лет по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения. Хабаровский край предоставляет единовременную финансовую помощь ранее безработным при их государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя, либо крестьянского (фермерского) хозяйства, а также единовременная финансовая помощь на подготовку документов для соответствующей государственной регистрации в размере 70,6 тыс. руб. [18]. Также в Хабаровском крае предоставляются гранты начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса в размере до 300 тыс. руб., субсидия на начало предпринимательской деятельности субъектам молодежного предпринимательства – до 100 тыс. руб., до 90 % от подтвержденных затрат, субсидия на технологическое присоединение к объектам электросетевого хозяйства, бесплатное обучение основам предпринимательской деятельности [5; 13].

Поддержка малых предпринимателей-участников программы «Дальневосточный гектар» в Амурской области состоит в предоставлении субсидии на приобретение оборудования в размере от 0,5 до 1,5 млн руб., оплаты процентов по кредитам, возмещение первоначального взноса по лизингу до 1,5 млн руб. Также предусмотрено льготное кредитование на пополнение оборотного капитала сроком до 3-х лет с максимальной ставкой 12,5 % годовых и инвестиционное кредитование сроком до 10 лет с максимальной ставкой до 13,5 % годовых. Предоставляются кредиты по льготной ставке в 10,6 % годовых для субъектов малого бизнеса и 9,6 % годовых – для субъектов среднего бизнеса при сумме кредита от 10 млн руб. [7].

Несмотря на высокий уровень информационной поддержки и популяризации современной программы по развитию и освоению Дальнего Востока и кажущуюся достаточность мер государственной поддержки, граждане Российской Федерации – потенциальные инвесторы, с настороженностью и скептицизмом относятся к предоставленным возможностям. Особенностью и основной проблемой регионов Дальнего Востока является крайне низкая плотность населения, равная 1 чел. на 1 кв. км (рассчитано на основе данных Росстата), отсутствие инфраструктуры, тяжелые климатические условия, малая пригодность земель для ведения сельского хозяйства на большей части территории, отсутствие развитых сетей для сбыта продукции малого и среднего предпринимательства [1]. В этих условиях на фоне общего экономического спада и замедления экономической активности даже в густонаселенных регионах Центральной России малым и средним предприятиям приходится выживать.

По мнению автора статьи, уровень рентабельности, способный покрывать даже льготные ставки по кредитам порядка 10 % годовых в условиях Дальнего Востока, в особенности в сфере сельского хозяйства, в настоящее время является недостижимым. Организация текущей деятельности малого или среднего предприятия в регионе неизбежно столкнется с проблемой закупки и доставки материальных экономических ресурсов, найма персонала, с проблемами сбыта продукции и услуг. В этой связи освоение Дальневосточного гектара для гражданина – это скорее возможность хоть как-то прокормить себя и свою семью в отсутствии других источников доходов и перспектив. К сожалению, большая доля граждан России сейчас находится именно в такой ситуации, но далеко не каждому хватит смелости, мужества, сил, упорства для проживания и освоения Дальневосточных земель.

Сложности в регионе существуют не только в отношении малого и среднего предпринимательства. Как отмечают специалисты, существующая структура энергетики Дальневосточного регио-

на особенная, не повторяется ни в одном из других регионов страны. Четыре энергосистемы связаны между собой: это юг Якутии, Амурская область, Хабаровский край и Приморье. Все остальные энергосистемы являются обособленными. Эти особенности накладывают серьезные ограничения на дорогостоящие стратегические проекты.

По мнению автора статьи, современные тенденции развития государственных программ по освоению и развитию Дальнего Востока – это попытка переложить нагрузку, связанную с развитием региона, на граждан страны. Основная предпосылка для реализации программы – спасение территории от окончательного обезлюдивания, а земель от несанкционированного использования, и, как следствие – от возможной потери контроля над ними. Однако история развития Дальнего Востока ярко демонстрирует, что любые меры поддержки без глобального государственного участия в этом процессе окажутся нежизнеспособными. Только существенные государственные вливания, направленные прежде всего на развитие инфраструктуры региона, способны сделать его привлекательным в инвестиционном отношении для малого и среднего бизнеса и пригодным для жизни будущих поколений российских граждан.

Библиографический список

1. Всероссийская перепись населения 2012. Т. 1. Численность и размещение населения [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm/ (дата обращения : 30.04.2017).
2. Галлямова, Л. И. Дальний Восток в общероссийском пространстве : исторический опыт освоения и особенности развития региона [Электронный ресурс] / Л. И. Галлямова // Вестник Дальневосточного отделения российской академии наук. – 2013. – № 4(170). – 2013. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/dalniy-vostok-v-obscherossiyskom-prostranstve-istoricheskiy-opyt-osvoeniya-i-osobennosti-razvitiya-regiona#ixzz4g0ltoVHo/> (дата обращения : 30.04.2017).
3. Гамарник, Я. Б. Советская колонизация ДВО / Я. Б. Гамарник // Экономическая жизнь Дальнего Востока. – 1925. – № 9. – С. 7.
4. Государственная поддержка отрасли [Электронный ресурс] // Сайт Министерства сельскохозяйственного производства и развития сельских территорий Хабаровского края. – Режим доступа : <https://minsh.khabkrai.ru/Investoram/Gosudarstvennaya-podderzhka-otrasli/> (дата обращения : 20.04.2017).
5. Гранты начинающим предпринимателям [Электронный ресурс] // Сайт Краевого агентства содействия предпринимательству. – Режим доступа : <http://kcs27.ru/services/Grantynachinayushchimpredprinimateliam/> (дата обращения : 11.04.2017).
6. Дубинина, Н. И. О проектах Социально-экономического развития Дальнего Востока в 1920-30-е годы / Н. И. Дубинина // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2011. – № 4(57). – С. 114.
7. Карта мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // Сайт Министерства внешнеэкономических связей, туризма и предпринимательства Амурской области. – Режим доступа : <http://www.vstamur.ru/activity/business/karta> (дата обращения : 20.04.2017).
8. Меры поддержки для освоения «Дальневосточного гектара» [Электронный ресурс] // Сайт Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока. – Режим доступа : <https://xn--80aagvggieoea2bo7l.xn--p1ai/support-measure/> (дата обращения : 30.04.2017).
9. Минакир, А. П. Экономика регионов. Дальний Восток / А. П. Минакир. – М. : Экономика, 2006. – С. 193.
10. Отечественная история : учеб. пособ. / Под ред. Л. Н. Булдыгеровой, Н. Т. Кудиновой, С. М. Нечитайлова. – Хабаровск : Хабаровский государственный технический университет, 2004. – 193 с.
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 1996 года № 480 Об утверждении федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период 1995-2005» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «ГАРАНТ» (дата обращения : 30.04.2017).
12. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 марта 2002 года № 169 О федеральной целевой программе «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996-2005 и до 2010 года» (с изменениями на 21 ноября 2007 года) [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической информации. – Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/901813799> (дата обращения : 23.03.2017).

13. Постановление Правительства РФ от 15.07.2013 № 598 (ред. от 25.05.2016) «О федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «ГАРАНТ» (дата обращения : 30.04.2017).
14. Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР от 19.08.1987 № 958 «Долговременная государственная программа комплексного развития производительных сил дальневосточного экономического региона, Бурятской АССР и Читинской области на период до 2000 года» [Электронный ресурс] // Портал Правовая Россия. – Режим доступа : <http://lawgu.info/dok/1987/08/19/n1180742.htm/> (дата обращения : 23.03.2017).
15. Постановление Правительства РФ от 15.04.1996 № 480 (ред. от 28.12.2016) «Об утверждении федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года» Приложение № 2 к Федеральной целевой программе «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «ГАРАНТ» (дата обращения : 30.04.2017).
16. Российское информационное агентство Регионы online [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gosrf.ru/news/28678/> (дата обращения : 30.04.2017).
17. Савченко, Е. А. Почему программы развития дальнего Востока не работают? // Под ред. Д. В. Буярова, Д. В. Кузнецова. – Россия и Китай : история и перспективы сотрудничества : материалы IV международной научно-практической конференции (Благовещенск–Хэйхэ–Харбин, 14-19 мая 2014 г.). – Вып. 4. – Благовещенск : БГПУ, 2014. – С. 237–241.
18. Содействие самозанятости безработных граждан [Электронный ресурс] // Интерактивный портал Комитета по труду и занятости населения Правительства Хабаровского края. – Режим доступа : <https://uprzan.regiontrud.ru/services/description/0033c6d7-f37f-44a1-bffc-ec1f819e1e62/> (дата обращения : 20.04.2017).
19. Стенографический отчет о совещании по проблемам социально-экономического развития Дальневосточного федерального округа. 23 августа 2002 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/21694> (дата обращения : 23.03.2017).
20. Федеральный закон от 01.05.2016 № 119-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «ГАРАНТ» (дата обращения : 30.04.2017).

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 338

О.А. Агеева

А.В. Девянина

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. В данной работе используется сравнительный метод исследования, выявляющий сходства и различия сектора малого бизнеса между Россией и экономически развитыми странами. Авторами приведен анализ существующего положения малого предпринимательства, определены тенденции развития по отраслям экономики. На основе анализа зарубежной практики в статье изложены основные проблемы, сдерживающие динамичное развитие сектора малого бизнеса на современном этапе, приведены статистические данные. Особая роль отведена анализу государственных программ в области содействия развитию малого бизнеса на региональном уровне.

Ключевые слова: малый бизнес, экономика, государственная поддержка, анализ развития малого предпринимательства в России и за рубежом.

Olga Ageeva

Alena Devyanina

SPECIAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA AT PRESENT STAGE

Annotation. In this paper the comparative method of research that identifies similarities and differences of the small business sector between Russia and economically developed countries is used. The authors provide analysis of the current state of small entrepreneurship, determine development trends of branches of economy. Based on the analysis of foreign practice, the article outlines the main problems hindering dynamic development of the small business sector at present stage, provides statistic data. The special part is assigned to the analysis of the government programs in the sphere of assistance in development of small business at the regional level.

Keywords: small business, economy, state support, analysis of development of small entrepreneurship in Russia and abroad.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в современных реалиях малое предпринимательство выступает одной из ключевых фигур в социально-экономическом развитии России.

На современном этапе Россия находится на пути развития рыночной экономики. Процесс развития рыночных отношений обусловил образование новых форм хозяйствования, а именно сектора малого бизнеса. Малое предпринимательство – это базовая составляющая рыночного хозяйства как в нашей стране, так и за рубежом. Малый бизнес представляет эффективную форму деятельности хозяйствующих субъектов, не владеющих крупным капиталом. Процесс развития малого предпринимательства требует совершенствования форм и способов управления малыми предприятиями с учетом особенности их функционирования. В связи с этим важную роль играет исследование опыта работы субъектов малого бизнеса в странах с развитой рыночной экономикой и анализ уже имеющегося

опыта работы отечественных предприятий [2].

Критерии отнесения организации к малому бизнесу в каждой стране свои. В таблице 1 обобщены критерии отнесения организации к малым предприятиям, используемые в разных странах.

Таблица 1

Критерии отнесения организации к малым предприятиям в разных странах [4]

Страна	Численность занятых на предприятии	Финансовый показатель	Величина финансового показателя	Другие критерии
Россия	Микро-предприятия – не более 15 чел.	Предельный объем выручки без НДС (годовой оборот)	Микро-предприятия – 120 млн руб.	Ограниченная доля участия в уставном капитале организации других юридических лиц, не относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП)
	Малые предприятия – не более 100 чел.		Малые предприятия – 800 млн руб.	
Япония	В промышленности и строительстве – не более 300 чел.	Размер уставного капитала	100 млн иен	
	В оптовой торговле – не более 100 чел.		30 млн иен	
	В розничной торговле и сфере услуг – не более 50 чел.		10 млн иен	
США	В производстве – 250-1500 чел.	Годовой доход	3,5-14,5 млн долл. США (услуги)	Самостоятельное управление, не доминирует в своем секторе
	В оптовой торговле – до 500 чел.		3,5-13,5 млн долл. США	
Канада	Не более 100 чел.	Годовой оборот	2-20 млн долл. США	
Австралия	Количество работающих полный рабочий день – не более 50 чел.	Годовой оборот	5-10 млн долл. США	Стоимость основных средств (ОС) не более 5 млн долл. США
Китай	Не более 50 чел.			
Индия	Объем инвестиций в ОС не должен превышать (включая аренду ОС), за исключением стоимости земли, зданий и сооружений: в промышленных предприятиях – 220 тыс. долл. США; в сфере бизнес услуг – 22 тыс. долл. США; промышленные предприятия, которые специализируются в определенных Правительством видах деятельности (всего 41 вид) – 1,1 млн долл. США			
Страны ЕС	Не более 50 чел.	Годовой оборот	10 млн евро	

Как следует из таблицы 1, в экономически развитых странах к малому бизнесу относится большее количество предприятий, чем в нашей стране: в США и Японии порог ограничения по численности персонала малого бизнеса в несколько раз выше, чем в России. Этим обусловлено большее влияние малого предпринимательства на экономику зарубежных развитых стран.

Обобщим ниже выявленные нами преимущества, которыми обладает малый бизнес. К ним, на наш взгляд, относятся следующие:

- возможность реализовать на практике разнообразные бизнес-идеи;
- относительно невысокие финансовые вложения в создание, поддержание и развитие малого бизнеса;
- низкие расходы на организацию бизнеса и управленческую деятельность;
- возможность оперативной адаптации к изменениям рынка;
- более гибкая приспособляемость к запросам клиентуры;
- высокая оборачиваемость капитала.

Наряду с экономическими преимуществами можно выделить ряд особенностей малого предпринимательства: специализация и кооперация, приводящие к повышению качества продукции, высокий уровень предложения в потребительской сфере, атмосфера конкуренции, способствующая развитию малых предприятий. Все перечисленные преимущества и особенности благотворно влияют на рост малого бизнеса, а также улучшают структуру экономики в целом [3].

Статистические данные свидетельствуют о том, что малое предпринимательство стало заметным явлением в экономике России. В целом за 2010-2016 гг. число малых предприятий в России выросло в 1,69 раза, на 1126 тыс. предприятий [7]. На рисунке 1 продемонстрирована стабильная динамика роста числа малых предприятий, зафиксированная с 2010 г.

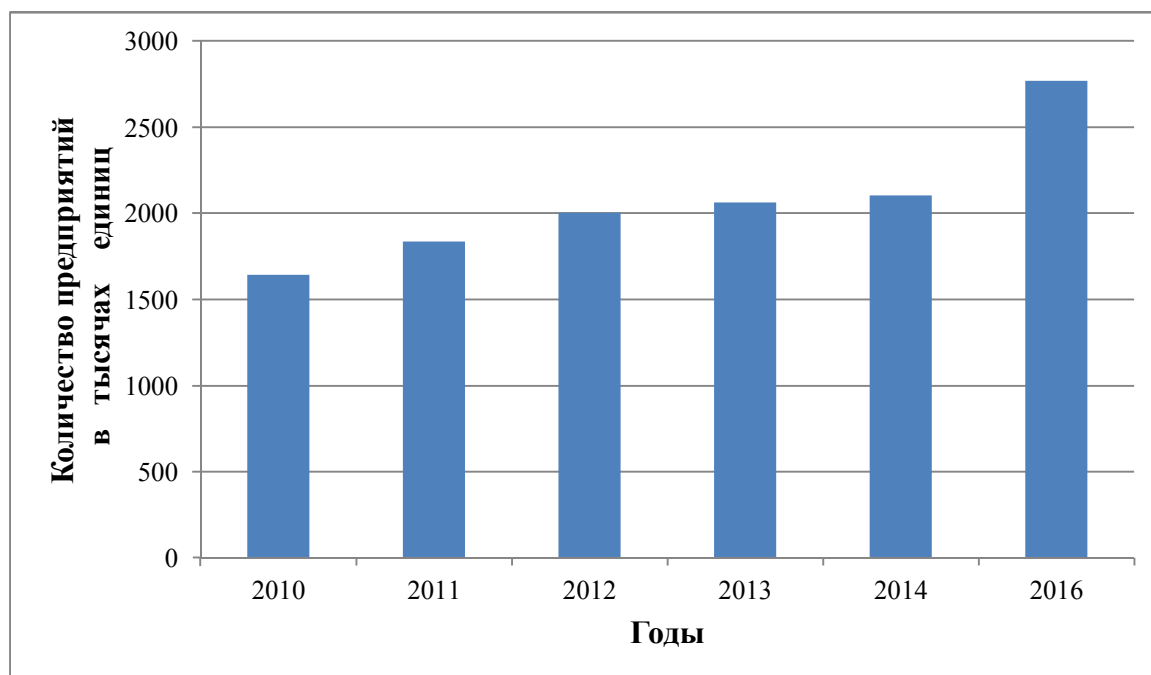


Рис. 1. Динамика количества малых предприятий (в тыс. ед.) в России за 2010-2016 гг. [7]

К сожалению, на основании статистики проследить динамику малых предприятий в настоящее время практически невозможно. Это обусловлено тем, что в 2015 г. изменились критерии отнесения организации к средним, малым и микропредприятиям: значительная часть малого бизнеса была отнесена к микробизнесу, а часть предприятий среднего бизнеса попала в разряд малого [8]. В 2016 г. Росстат провел сплошное федеральное статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого и среднего бизнеса за 2015 г., первые результаты будут опубликованы в конце 2017 г.

За последние 7 лет (2010-2016 гг.) среднее количество занятых на микро- и малых предприятиях оставалось практически стабильным. Количество занятых в секторе малого бизнеса на 2016 г.

составляет 14 % от общей занятости в экономике. Численность занятых в экономике по состоянию на 2016 г. составляла 73,1 млн чел., средняя численность работников списочного состава без внешних совместителей на микро- и малых предприятиях составляла 10055,9 тыс. чел. [5]. Для сравнения: в экономически развитых странах в секторе малого бизнеса заняты две трети трудоспособного населения.

Оборот микро- и малых предприятий в течение 7 лет стабильно рос и составил в 2016 г. 38877,0 млрд руб., что на 105 % выше, чем в 2010 г. – 18933,8 млрд руб. В Российской Федерации в 2016 г. доля валовой добавленной стоимости малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте (ВВП) составляет 21 %, в то время как в зарубежных развитых странах только на сектор малого бизнеса приходится более половины ВВП [7]. Данный разрыв можно объяснить историческими факторами: в России процесс формирования малого бизнеса начался в конце 80-х гг. XX в., тогда как в Европе малый бизнес в современном виде сформировался в первой половине прошлого столетия. Данный факт можно рассмотреть и с позитивной стороны, поскольку российский малый бизнес может и должен использовать практический опыт развитых стран.

Несмотря на рост числа малых предприятий, качественный состав в различных отраслях экономики практически не изменился за предшествующее десятилетие.

Структурный состав оборота малых предприятий России по видам экономической деятельности на конец 2016 г. представлен на рисунке 2.

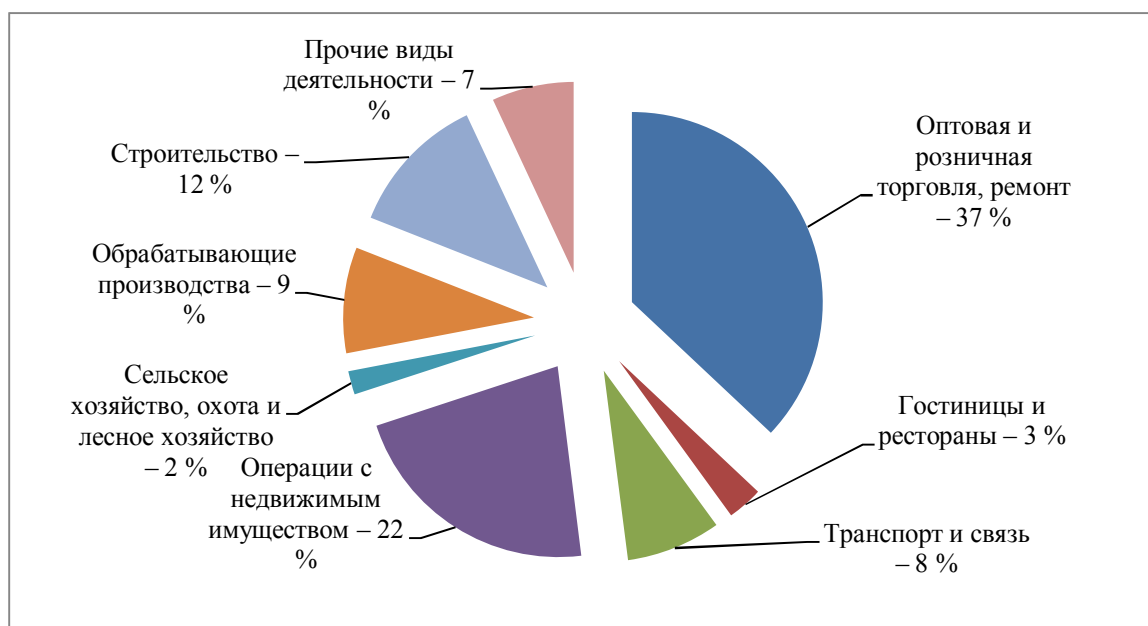


Рис. 2. Структурный состав оборота малых предприятий, включая микропредприятия, по видам экономической деятельности в 2016 г. [7]

Согласно статистическим данным доля малых предприятий, занятых в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования по итогам 2016 г. занимает лидирующее положение – 37 % общего числа малых предприятий. Значимый удельный вес имеют малые предприятия, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг – 22 %, а также предприятия, занимающиеся строительством – 12 % [7]. К сожалению, доля отраслей, представляющих собой объекты со-

временных приоритетных государственных программ, таких как разработка и внедрение нанотехнологий, очень мала.

Наряду с отсутствием изменений качественного состава в различных отраслях экономики, малый бизнес имеет и другие недостатки, среди которых, на наш взгляд, наиболее значимым является низкий уровень первоначального капитала и нехватка финансирования. В свою очередь это трансформируется в проблему, связанную с высокими процентными ставками на услуги кредитования малого бизнеса по сравнению с крупным или средним бизнесом. Для решения указанных вопросов необходима государственная поддержка малого бизнеса.

Опираясь на опыт экономически развитых стран, можно сделать вывод, что успешное развитие малого бизнеса может происходить только в условиях стабильной, всесторонней государственной поддержки, осуществляемой в разных формах: организация материально-технического снабжения, создание научно-технических и информационно-консультативных центров, развитие системы страхования, увеличений государственных гарантий, предоставление различного рода льгот, дотаций, субсидий, принятие соответствующих нормативных актов и реализация комплексных программ, наличие доступных и понятных информационных систем.

В России также существуют программы, направленные на поддержку малого бизнеса. На 2017 г. вопросами федеральных программ малого и среднего предпринимательства в России занимаются такие подразделения, как:

- Министерство экономического развития РФ с 2005 г. осуществляет реализацию программы по обеспечению субсидиями из федерального бюджета субъектов Российской Федерации в целях оказания государственной поддержки малого и среднего бизнеса на региональном уровне;
- АО «Корпорация «МСП» с 2015 г. осуществляет деятельность как государственный институт развития малого и среднего бизнеса;
- АО «МСП Банк» с 2004 г. занимается реализацией государственной программы финансовой поддержки секторов малого и среднего бизнеса;
- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, основанный в 1994 г., занимается реализацией программ инновационного развития, которые, в свою очередь, направлены на привлечение инвестиций в сферу малого инновационного бизнеса, коммерциализацию результатов научно-технической деятельности, создание новых и улучшение действующих высокотехнологических компаний, создание дополнительных рабочих мест;
- Министерство сельского хозяйства Российской Федерации с 2012 г., согласно государственной программе, реализует субсидии федерального бюджета субъектам РФ, направленные на поддержку малых форм хозяйствования на селе [6].

На рисунке 3, согласно данным Министерства экономического развития Российской Федерации, продемонстрировано финансирование федеральной финансовой программы поддержки малого и среднего предпринимательства России за 2005-2017 гг., а также указано количество субъектов РФ, участвующих в данной программе [6].

В целом с 2005 г. объем финансирования малого бизнеса увеличился в 5 раз, на 6 млрд руб. Пик финансирования приходится на 2014 г. и составляет 21,6 млрд руб. Как видим, количество субъектов, участвующих в программе, существенно не изменилось с 2012 г. по 2017 г., однако объем финансирования сократился в 2,88 раза, на 14,1 млрд руб., что обусловлено валютным кризисом 2014-2015 гг. На фоне сокращения финансирования численность малых предприятий стабильно растет из года в год. В 2014 г. в среднем на одно предприятие малого бизнеса приходилось 10267 руб. субсидий в год, в то время как на 2016 г. всего 4439 руб. и это не учитывая тот факт, что данный финансовый показатель субсидий предоставляются не только малому, но и среднему бизнесу [6]. Количество малых предприятий, включая микропредприятия, в 2014 г. составляет 2103780 единиц, а в 2016 г. –

2770562 единиц. Конечно, не все зарегистрированные предприятия малого и среднего бизнеса участвуют в данной программе и получают субсидии, однако анализ показывает, что имеющаяся государственная поддержка пока что малоэффективна.



Рис. 3. Финансирование федеральной финансовой программы поддержки малого и среднего предпринимательства России за 2005-2017 гг. [6]

Результативность малого бизнеса в России остается довольно низкой по сравнению с зарубежными странами. Высокий уровень проводимой государственной поддержки в экономически развитых странах способствует созданию единой структуры хозяйствующих субъектов, в которую равноправно входят организации с разными доходами, объемами производства, уровнем кооперирования и специализации [1].

Еще одной особенностью низкой результативности малого бизнеса является несовершенство российского налогового законодательства и, как следствие, неразвитая система разделения труда между крупными и малыми предприятиями [9]. Сложившуюся ситуацию можно объяснить тем, что большая часть малых предприятий, работающих по упрощенной системе налогообложения (УСН) освобождена от уплаты НДС, и взаимодействие с крупными компаниями приведет к увеличению налоговых платежей по НДС для последних. Решение данной проблемы возможно путем замены НДС другим налогом, например, налогом с оборота. Снятие налогового барьера способствовало бы более тесному сотрудничеству малого и крупного бизнеса [4].

Также можно выделить еще такую особенность, сдерживающую динамичное развитие малого предпринимательства, как рисковый характер. Риски малого предпринимательства возникают в условиях неопределенности и зависят от многих факторов как внешних, так и внутренних: неустойчивость малого бизнеса, юридическая незащищенность малого предпринимательства, политическая и социальная обстановка в стране, нестабильность законодательства, высокие налоговые ставки, несо-

вершенство нормативно-правовой базы и многие другие. Наряду с вышеперечисленным можно выделить отдельно общеэкономические факторы, такие как ухудшения условий кредитования, повышение стоимости импортной продукции, используемой в производстве на малых предприятиях, высокий риск неплатежей покупателей, низкий уровень рентабельности, высокая зависимость малого бизнеса от внутреннего спроса, жесткие условия аренды, проблемы в нахождении сбыта рынка продукции, отсутствие интереса к малому бизнесу со стороны серьезных инвесторов и, как результат, криминализация малого бизнеса.

Подводя итог, отметим, что малый бизнес России по сравнению с бизнесом экономически развитых стран, а также по сравнению с крупным бизнесом имеет ряд особенностей, сдерживающих динамичное развитие малого предпринимательства. Особая роль в развитии малого бизнеса отводится государству: поддержка бизнеса должна носить комплексный и стратегический характер и стать новым национальным приоритетом.

Для России это особенно актуально, поскольку малый бизнес играет значительную роль в социально-экономическом развитии общества, в решении важнейших задач по обеспечению занятости населения, сохранению стабильности на рынке труда, может стать основным двигателем диверсификации, позволяет наиболее эффективно произвести капитализацию высокого человеческого потенциала страны, способствует повышению производительности труда и конкурентоспособности экономики России.

Библиографический список

1. Абрамова, А. А. Управление малым бизнесом : учеб. пособ. / А. А. Абрамова, Г. И. Болкина, А. П. Гарнов, А. Д. Буриков ; под ред. В. Д. Свирческого. – М. : Инфра-М, 2014. – 256 с.
2. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для академического бакалавриата / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М. : Юрайт, 2014. – 589 с.
3. Бурков, В. Н. Механизмы управления эколого-экономическими системами / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков, А. В. Щепкин ; под ред. С. Н. Васильева. – М. : Издательство физико-математической литературы, 2008. – С. 33.
4. Вахрушина, М. А. Бюджетирование в системе управленческого учета малого бизнеса : методика и организация постановки : монография / М. А. Вахрушина, Л. В. Пашкова. – М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2016. – 114 с.
5. Занятость и безработица в Российской Федерации в сентябре 2016 года [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/216.htm (дата обращения : 07.05.2017).
6. Малый и средний бизнес [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа : <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/smallBusiness> (дата обращения : 07.05.2017).
7. Основные показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятий) [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-mal_pr_m.htm (дата обращения : 07.05.2017).
8. Постановление Правительства РФ от 13.07.2015 № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 07.05.2017).
9. Тимофеева, И. Ю. Налоговая безопасность государства и бизнеса: теория и практика / И. Ю. Тимофеева. – М. : Практическое пособие : Глобус, 2009. – 300 с.

УДК 004.9:658.7(061.5)

Т.В. Богданова

К.Д. Кузнецов

РАЗВИТИЕ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. В данной статье показывается использование процессного подхода для развития научно-методических подходов к оценке качества информационного ресурса транспортно-логистической компании. Рассматриваются проблемы формализации оценки качества информационного ресурса. Предложен метод формализации на основе разложения составных характеристик на простые элементы. Рассмотрена зависимость бизнес-процесса от информационного обеспечения, а также составные характеристики достоверности, полезности и своевременности информационного ресурса, и выявлены составляющие их простые элементы. Показано использование разработанной методологии для выявления проблемных областей в информационном обеспечении транспортно-логистической компании. Рассмотрены научно-методические подходы к оценке качества информационного обеспечения рыночного окружения компании. Приведен пример исследования эффективности информационного обеспечения транспортно-логистической компании.

Ключевые слова: информационное обеспечение транспортно-логистической компании, характеристики информационного ресурса, методы оценки качества информационного ресурса, управление качеством.

Tatyana Bogdanova

Konstantin Kuznetsov

DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATE THE QUALITY OF THE INFORMATION RESOURCE OF A TRANSPORT AND LOGISTIC COMPANY

Annotation. The article shows the use of the process approach for the development of scientific and methodological approaches to assessing the quality of the transport and logistics company's information resource. The problems of formalization of the quality assessment of the information resource are considered. A method of formalization based on the decomposition of composite characteristics into simple elements is proposed. The information support for the business process and the composite characteristics of the reliability, usefulness and timeliness of the information resource, is considered, and the simple elements compiling them are identified. The use of the developed methodology for identifying problem areas in the information support of a transport and logistics company are considered. Scientific and methodological approaches to the assessment of the quality of information support for the company's market environment are considered. An example of a study of the effectiveness of information support for a transport and logistics company is given.

Keywords: information support of the transport and logistics company, characteristics of the information resource, methods for assessing the quality of the information resource, quality management.

Развитие промышленного производства, внешней и внутренней торговли невозможно без эффективной работы транспортно-логистической отрасли. Следовательно, одним из ключевых факторов роста национальной экономики является снижение себестоимости и повышение качества транспортно-логистических услуг. Решение задачи нужно искать в области новейших технологий, например, информационного обеспечения, поскольку это прямо влияет на качество и уровень издержек предоставляемых услуг [5]. Повышение эффективности информационного обеспечения требует разработки особых научно-методических подходов к оценке качества информационного ресурса. Недостатком существующих подходов является отсутствие учета специфики деятельности исследуемых

компаний, что не дает возможности выработать конкретные рекомендации по повышению эффективности информационного обеспечения.

При разработке научно-методических подходов к оценке качества информационного ресурса необходимо учитывать структуру деятельности конкретной отрасли и предприятия. Это можно осуществить, опираясь на процессный подход. Суть его состоит в том, что цепочки операций в деятельности предприятий народного хозяйства рассматриваются как бизнес-процессы, преобразующие, с использованием доступных ресурсов и по определенной технологии, материальные или информационные входы в представляющие ценность для потребителя результаты. Бизнес-процесс является информационной моделью деятельности предприятия, позволяющей управлять качеством предоставляемых услуг [1].

Бизнес-процессы крупных транспортно-логистических компаний имеют высокий уровень автоматизации, но в условиях нестабильной внешней среды невозможно наладить и поддерживать их функционирование без участия специалистов по транспортной логистике, осуществляющих контроль и обладающих возможностями управления. Функционирование бизнес-процесса определяется как обработка информационного ресурса специалистом, а экономическая эффективность зависит от информационного и кадрового ресурса. Процессный подход позволяет установить зависимость между эффективностью информационного обеспечения и экономическими результатами деятельности транспортно-логистической компании. При этом структура исследуемого бизнес-процесса определяет структуру его информационного обеспечения.

Оценка показателей эффективности информационного обеспечения вызывает трудности [3]. Большое количество разнообразных количественных и качественных факторов усложняет формализацию задачи. Одним из способов решения является применение экспертных оценок. Но при участии единичных экспертов зависимость результирующего показателя от субъективных предпочтений таких экспертов может быть слишком высока. То есть напрямую можно сравнить лишь оценки, выставленные одним и тем же экспертом, что не всегда возможно в условиях совершенствования эффективности информационного обеспечения в рамках крупной транспортно-логистической компании. Использование групповых экспертных методов снижает влияние субъективных предпочтений отдельного эксперта, но, в свою очередь, значительно повышает финансовые и временные издержки.

Представляется, что необходимо идти по пути формализации задачи определения показателей, связанных с оценкой эффективности информационного обеспечения [4]. Одним из способов решения задачи является анализ сложной характеристики с разложением ее на ряд более простых элементов, каждый из которых можно будет однозначно оценить для сотрудника и подпроцесса. При этом необходимо разложение на такие элементы, чтобы при измерении соответствующих им показателей влияние субъективных предпочтений как оцениваемого специалиста, так и оценивающего эксперта, было сведено к минимуму. После проведения измерений, необходимо выполнить синтез полученных результатов для получения комплексного значения, которое и будет служить оценкой исследуемой характеристики.

Простейший синтез комплексного показателя исследуемой характеристики можно выполнить по формуле средневзвешенного значения (1).

$$q = \frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{x_{\max}} \cdot a_i \right)}{n}, \quad (1)$$

где: q – комплексный показатель в интервале от 0 до 1, оценивающий исследуемую характеристику; i – номер простого элемента, выделенного в результате анализа; n – количество элементов; x_i – из-

меренное значение показателя, соответствующего i -му простому элементу; $x_i^{\max}$ – максимально возможное значение показателя, соответствующего i -му простому элементу; $\frac{x_i}{x_i^{\max}}$ – значение показателя соответствующего i -му простому элементу, приведенное к шкале от 0 до 1; a_i – весовой коэффициент, отражающий вклад i -го простого элемента в общую оценку характеристики (для определения можно использовать взвешивание по шкале Фишберна [4]).

Список простых показателей необязательно должен быть полным или универсальным. При исследовании информационного обеспечения реального бизнес-процесса необходимо учитывать его специфику и уровень автоматизации деятельности сотрудников транспортно-логистической компании.

Для оценки эффективности информационного обеспечения были выбраны характеристики достоверности, полезности и своевременности информационного ресурса. Остановимся подробно на процессах анализа и синтеза выбранных характеристик.

Повышение уровня достоверности информационного ресурса (обозначим α) уменьшит количество неверных решений и будет способствовать снижению издержек, связанных с дополнительными проверками информации. Выделим 3 простых показателя:

- доля информации, оцениваемая специалистом как недостоверная на момент поступления;
- насколько сильно недостоверная информация влияла на деятельность специалиста;
- необходимость осуществлять проверку либо корректировку поступающей информации.

Произведем взвешивание показателей достоверности по шкале Фишберна:

$$\begin{aligned} a_1 &> a_2 > a_3 \\ \frac{3}{6} &> \frac{2}{6} > \frac{1}{6} \\ 0,50 &> 0,33 > 0,17 \end{aligned} \quad (2)$$

Повышение уровня полезности информационного ресурса (обозначим β) снизит издержки на фильтрацию и дополнительную обработку информации. Выделим 3 простых показателя:

- доля информации, отбрасываемая специалистом как ненужная;
- частота изменения набора источников информации;
- надежность набора источников информации.

Произведем взвешивание показателей полезности по шкале Фишберна:

$$\begin{aligned} a_1 &> a_2 = a_3 \\ \frac{2}{4} &> \frac{1}{4} = \frac{1}{4} \\ 0,50 &> 0,25 = 0,25 \end{aligned} \quad (3)$$

Своевременность (обозначим γ) получения информации позволит устранить задержки и нарушения синхронизации в работе бизнес-процесса. Выделим 3 простых показателя:

- доля информации, полученной с опозданием;
- доля информации, полученной с опережением, до фактической потребности;
- скорость устаревания используемой информации.

Произведем взвешивание показателей своевременности по шкале Фишберна:

$$\begin{aligned}
 a_1 &= a_2 > a_3 \\
 \frac{2}{2} &= \frac{2}{5} > \frac{1}{5} \\
 0,40 &> 0,40 > 0,20
 \end{aligned} \tag{4}$$

Для правильной оценки влияния характеристик информационного ресурса на деятельность специалиста надо определить ее зависимость от информационного обеспечения (обозначим λ). Выделим 8 простых показателей:

- доля информационного продукта в результатах деятельности;
- использование отчетов по текущим и статистическим данным;
- участие в управлении организацией и в составлении планов по ее развитию;
- использование персонального компьютера и специализированных программ;
- использование ключевых показателей эффективности и моделей бизнес-процессов;
- контакты с другими сотрудниками по профессиональным вопросам;
- количество видов представления используемой информации;
- количество каналов обмена информацией.

Произведем взвешивание показателей зависимости от информационного обеспечения по шкале Фишберна:

$$\begin{aligned}
 a_1 &> a_2 > a_3 > a_4 = a_5 > a_6 > a_7 = a_8 \\
 \frac{6}{25} &> \frac{5}{25} > \frac{4}{25} > \frac{3}{25} = \frac{3}{25} > \frac{2}{25} > \frac{1}{25} = \frac{1}{25} \\
 0,24 &> 0,20 > 0,16 > 0,12 = 0,12 > 0,08 > 0,04 = 0,04
 \end{aligned} \tag{5}$$

Интегральные показатели, отражающие достоверность, полезность, своевременность информационного ресурса и зависимость от него профессиональной деятельности специалистом будет оцениваться по формуле, аналогичной (1) с учетом найденных весов (2), (3), (4), (5) соответственно.

Простейшим случаем измерения предложенных показателей является анкетирование специалистов, задействованных в бизнес-процессе предоставления транспортно-логистической услуги. Балльная шкала ставится таким образом, что большее количество баллов соответствует более высокому значению исследуемой характеристики.

В случае, когда в подпроцессе задействовано и опрошено несколько специалистов, для них по формуле (6) находится средняя оценка исследуемых показателей. Аналогичным образом средние показатели вычисляются для любой исследуемой группы специалистов.

$$\bar{q} = \frac{\sum_{j=1}^m q_j}{m}, \tag{6}$$

где: $\bar{q}$ – средняя оценка измеряемого показателя; m – количество сотрудников, опрошенных для изучаемого подпроцесса; j – номер опрошенного сотрудника; q_j – значение измеряемого показателя, вычисленное для j -го сотрудника.

Аналогичную формулу можно использовать и при анализе выборки, относящейся в целом к транспортно-логистической компании или отрасли экономики. В таком случае m будет равно числу сотрудников, входящих в выборку.

Для разработки комплекса мероприятий по совершенствованию качества информационного ресурса необходимо выявить узкие места в информационном обеспечении основного бизнес-процесса. Для этого требуется преобразовать полученный набор оценок, характеризующих качество

используемого информационного ресурса, в систему оценок, которая будет отражать степень неудовлетворенности информационным ресурсом.

Текущие оценки качества информационного ресурса в подпроцессах анализируемой компании представляют собой числа от 0 до 1, где 0 отражает наихудшее качество информационного ресурса, а 1 – наилучшее. Если инвертировать текущие оценки и совместить их с уровнем зависимости подпроцессов от информационного ресурса, то результаты будут также представлять собой числа от 0 до 1, но 0 будет соответствовать максимальной удовлетворенностью характеристикой информационного ресурса, а 1 – минимальной. Таким образом новые оценки будут отражать потребность подпроцесса в совершенствовании качества информационного ресурса.

Показатель, отражающий потребность подпроцесса анализируемой компании в совершенствовании определенной характеристики информационного ресурса (достоверность, полезность или своевременность), будет выражаться по формуле (7):

$$\begin{aligned}\alpha' &= \lambda(1 - \alpha) \\ \beta' &= \lambda(1 - \beta) \\ \gamma' &= \lambda(1 - \gamma)\end{aligned}\tag{7}$$

где: α, β, γ – показатели характеристик достоверности, полезности и своевременности соответственно; λ – показатель, отражающий зависимость исследуемого подпроцесса от информационного обеспечения; α', β', γ' – показатели, отражающие необходимость совершенствования достоверности, полезности и своевременности соответственно.

Дополнительно, помимо исследования характеристик достоверности, полезности и своевременности потребляемого ресурса, можно предложить опрашиваемым специалистам оценить качество используемого информационного ресурса по балльной шкале и сравнить полученный ответ с результатами исследования.

При исследовании не стоит объединять в один показатель характеристики достоверности, полезности и своевременности информационного ресурса, поскольку каждая характеристика может требовать разработки принципиально различных мероприятий для совершенствования качества информационного ресурса. Например, совершенствование характеристики своевременности может быть связано с улучшением информационных коммуникаций, полезности – с настройкой информационных фильтров, а достоверности – с разработкой дополнительных систем проверок.

Базой для алгоритма совершенствования информационного обеспечения транспортно-логистической компании в условиях нестабильной внешней среды выбираются рекомендации стандартов ISO 9000. Алгоритм непрерывного совершенствования качества не имеет отраслевой привязки, но содержит набор общих рекомендаций, применимый для любых экономических систем. Он представляет собой цикл, на каждом этапе которого производится выявление наиболее критичных областей для улучшения, установление целей, поиск, выполнение, проверка и внедрение мероприятий по достижению установленных целей. Цикл совершенствования качества повторяется после каждой итерации. Непрерывное совершенствование качества предоставляемых услуг позволит транспортно-логистической организации в условиях нестабильной внешней среды достигать поставленных целей и выживать в долгосрочной перспективе.

Проведено исследование реального бизнес-процесса департамента логистики крупного отечественного ритейлера мобильной электроники, заключающегося в оказании клиенту комплексной транспортно-логистической услуги, по обеспечению товаром его розничной сети (см. рис. 1). Только в 3 из 6 рассматриваемых подпроцессов (закупка товара у поставщиков, прием, складская обработка и хранение, доставка в розничной сети) участвует материальный поток. Остальные (анализ потребности клиента, распределение в розничной сети, выставление счетов клиенту) являются исключительно информационными и заключаются в обработке специалистами информационного ресурса.

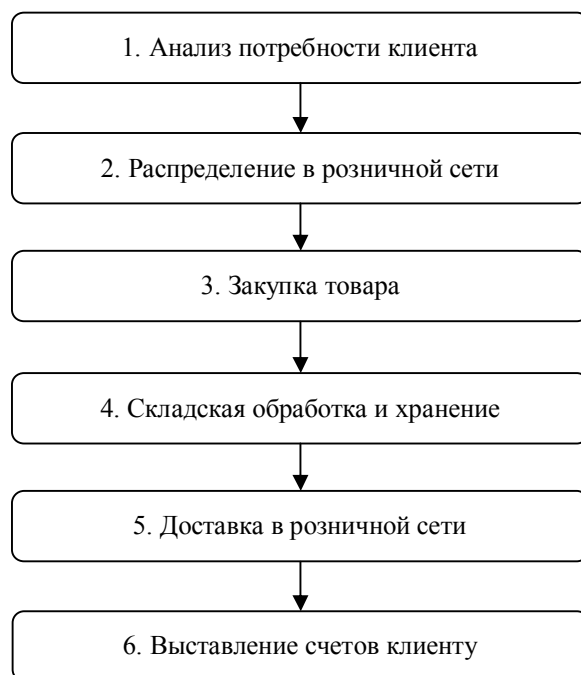


Рис. 1. Схема бизнес-процесса снабжения товаром розничной сети клиента

Было опрошено 15 специалистов, относящихся к бизнес-процессу, из них 2 специалиста отвечали за анализ потребности клиента, 3 специалиста – распределение в розничной сети, 2 специалиста – закупка товара, 3 специалиста – складская обработка и хранение, 3 специалиста – доставка в розничной сети и 2 специалиста – выставление счетов клиенту. Целью исследования было выявление узких мест в информационном обеспечении бизнес-процесса по вышеизложенной методике. Результаты исследования представлены в графическом виде (см. рис. 2., рис. 3 и рис. 4).

Потребность в улучшении достоверности информационного ресурса больше всего проявляется в подпроцессе, связанным с доставкой в розничную сеть клиента. Низкое значение характеристики достоверности в информационном обеспечении транспортно-логистической компании информационного ресурса, создает высокие риски для ее деятельности, так как ведет к срыву поставок в оговоренные договором сроки, что в свою очередь приводит к штрафным санкциям со стороны клиентов. Одной из причин возникновения проблем с достоверностью информационного ресурса является плохое качество ведущейся базы данных, содержащих адреса объектов розничной сети клиентов и недостаточная оперативность внесения изменений. Необходима разработка комплекса мероприятий, направленных на повышение достоверности информации при организации доставки, причем это будет первоочередной задачей для совершенствования информационного обеспечения бизнес-процесса в целом.

В подпроцессах, связанных с распределением товара в розничной сети клиента, закупкой товара, его складской обработкой и хранением тоже есть проблемы с достоверностью информационного ресурса. Распределение товара может страдать от недостаточной актуальности базы данных, содержащей данные о розничной сети клиентов. Эта же база данных используется при составлении графика отгрузки, который формируется с учетом географического расположения объектов клиента. Ошибки в графике отгрузки вызывают проблемы с достоверностью информационного ресурса в подпроцессе складской обработки и хранения.

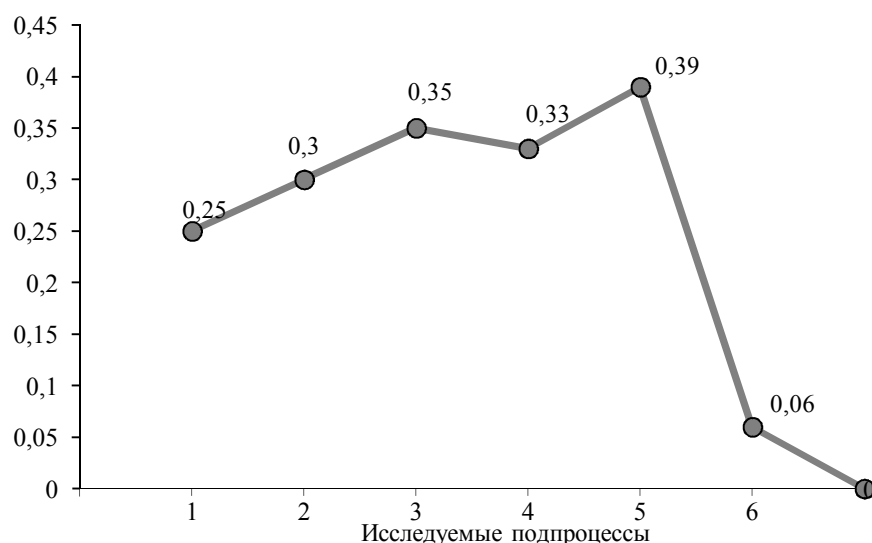


Рис. 2. Показатели, отражающие потребность исследуемых подпроцессов в совершенствовании характеристики достоверности

Подпроцесс, связанный с определением потребности клиента, имеет относительно приемлемую потребность в совершенствовании достоверности потребляемого информационного ресурса. Однако проблемы в его работе в основном обусловлены плохим состоянием информационной базы с адресами объектов розничной сети клиента. Частично данные этой базы используются при учете сезонности и специфических региональных факторов, влияющих на реализацию товара.

Детальный анализ характеристики достоверности показал, что необходима разработка комплекса мероприятий, связанных с совершенствованием информационного ресурса почти всех рассмотренных подпроцессов (кроме выставления счетов) и одним из первоочередных мероприятий должно быть повышение качества ведения базы данных, содержащей информацию об объектах розничной сети клиента.

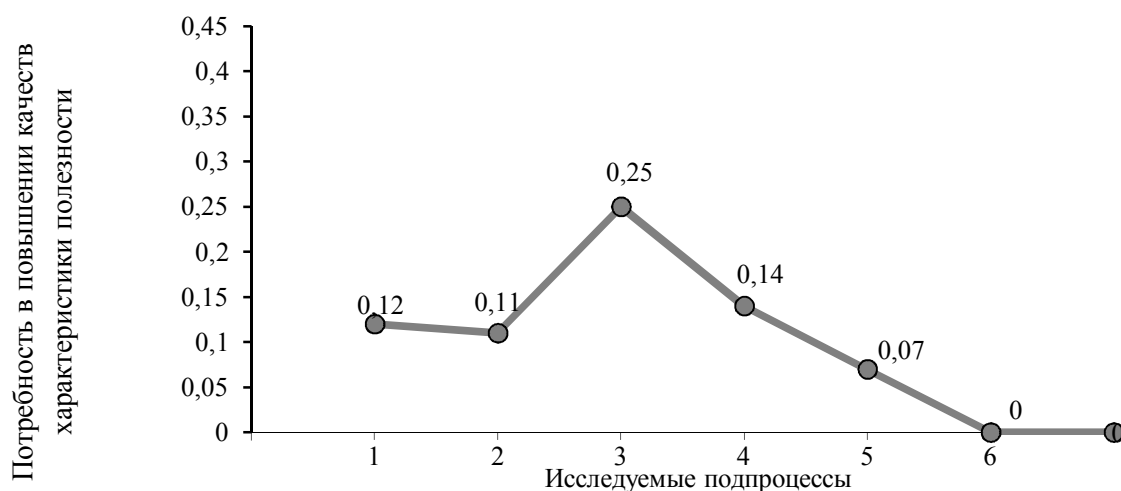


Рис. 3. Показатели, отражающие потребность исследуемых подпроцессов в совершенствовании характеристики полезности

Проблема с полезностью информационного ресурса больше всего проявляется в подпроцессе, связанном с организацией закупок. Частично это объясняется объективными факторами, поскольку при размещении закупок у большого количества поставщиков сотрудникам неизбежно приходится вручную отсекавать большое количество бесполезной для них информации. Предлагается доработать информационную систему по работе с поставщиками в виде реализации дополнительных фильтров с целью уменьшения доли бесполезной информации и снижения информационной нагрузки на сотрудников.

Остальные подпроцессы компании имеют сравнительно низкую потребность в совершенствовании качества полезности используемой информации, поэтому повышение качества характеристики полезности для потребляемого ими информационного ресурса не является первоочередной задачей.

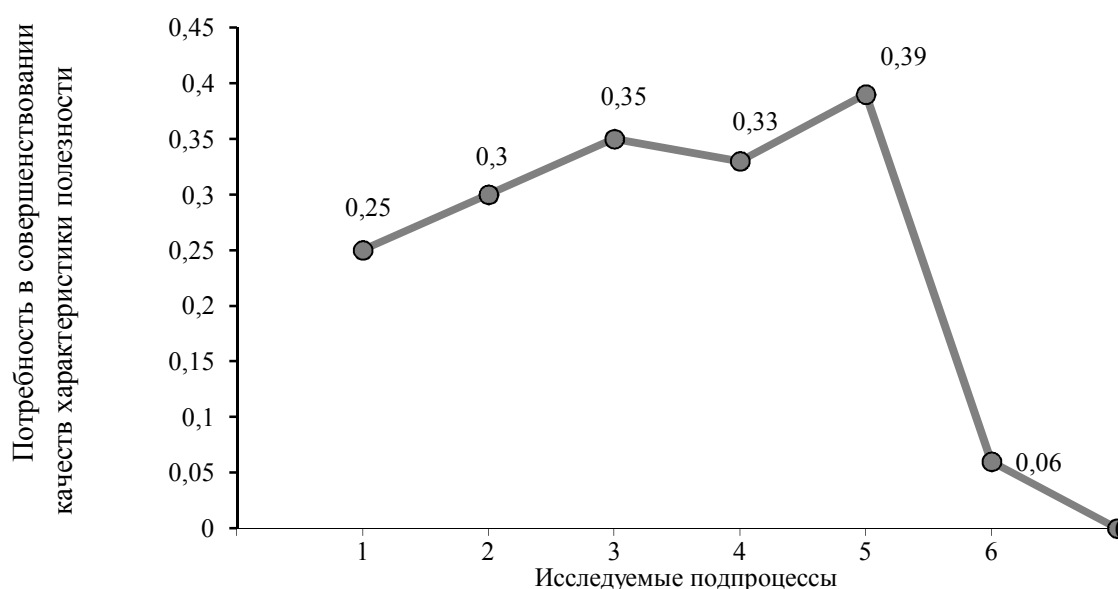


Рис. 4. Показатели, отражающие потребность исследуемых подпроцессов в совершенствовании характеристики своевременности

Анализ характеристики своевременности показал, что наибольшая потребность в совершенствовании информации присутствует в подпроцессах, связанных с определением потребности клиента, складской обработкой и хранением, распределением товара в розничной сети и непосредственной доставкой товара розничной сети клиента. Проблемы с данной характеристикой скорее всего лежат в области коммуникаций с клиентами и с внешней средой компании. Следовательно, первоочередной задачей при совершенствовании характеристики своевременности используемого ресурса является разработка комплекса мер, направленных на повышение эффективности существующих информационных коммуникаций. При оценке эффективности информационного обеспечения транспортно-логистической компании недостаточно исследовать бизнес-процессы ее внутренней среды. Для понимания лучших возможностей транспортно-логистической компании и ее конкурентного положения в плане информационного обеспечения необходимо провести исследование внешней по отношению к ней среды и сопоставить результат исследования с ранее полученной оценкой информационного обеспечения ее деятельности.

В рамках текущего исследования было проведено сравнение эффективности информационного обеспечения транспортно-логистической компании и ее внешней среды. С этой целью по разработанной методике была опрошена группа респондентов из 87 чел., не являющихся сотрудниками ком-

пании, из которых была выделена группа в составе 23 чел., профессиональная деятельность которых относится к области транспорта и логистики. Поскольку для внешней среды нет возможности выделения специфических бизнес-процессов, построение характеристик информационного ресурса производилось по формуле (6) без учета структуры бизнес-процессов. Результаты исследования представлены в графическом виде (см. рис. 5).

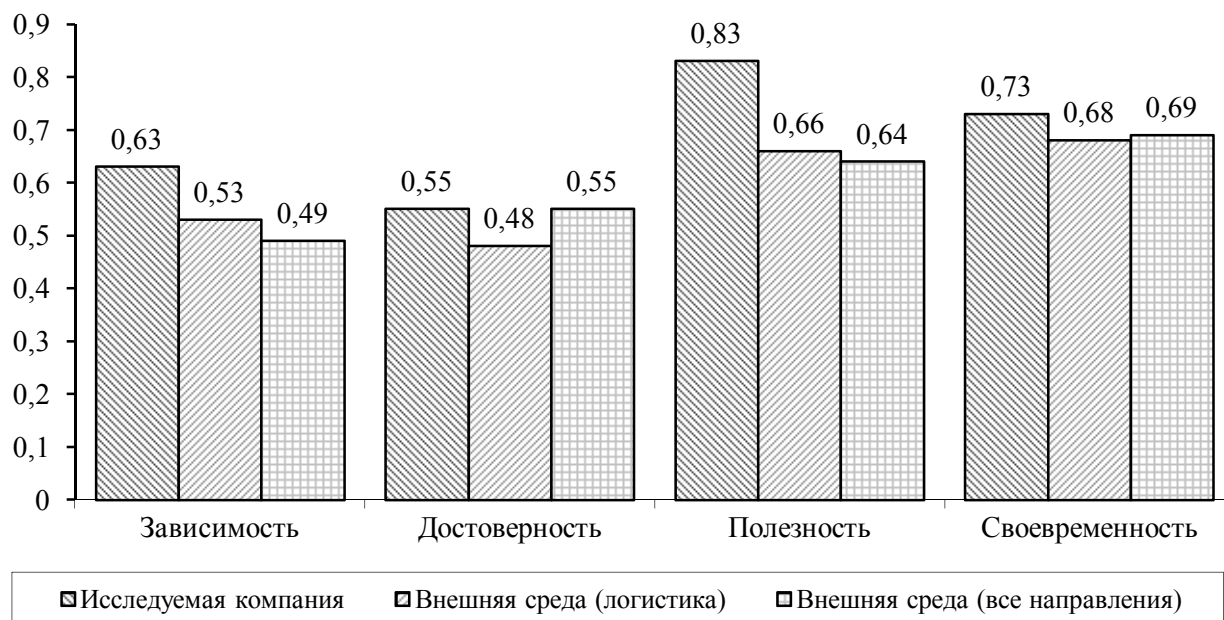


Рис. 5. Показатели качества информационного ресурса исследуемой компании в сравнении с аналогичными показателями внешней среды

Как видим, качество информационного ресурса исследуемой компании в разрезе показателей достоверности, полезности и своевременности в целом не хуже, чем аналогичное качество информационного ресурса рыночного окружения. Наибольшее преимущество информационного обеспечения наблюдается в разрезе показателя полезности, а наименьшее – в области показателя достоверности. Зависимость компании от информационного обеспечения в целом выше рынка. Следовательно, повышение качества информационного обеспечения компании даст ей больше преимущества, чем средней компании из рыночного окружения. Из графика можно сделать вывод о том, что для получения конкурентного преимущества транспортно-логистическая компания в первую очередь должна направить усилия на совершенствование характеристик достоверности и своевременности информационного ресурса.

Особенностью разработанной методики является привязка к реально существующим бизнес-процессам транспортно-логистической компании, что позволяет лучше проследить связь эффективности информационного обеспечения с экономическими результатами деятельности транспортно-логистической компании. Однако связь с реальными бизнес-процессами можно одновременно отнести и к проблемным сторонам предлагаемого метода. Доработка системы измерений для каждой транспортно-логистической компании может потребовать дополнительных издержек при оценке эффективности информационного обеспечения и разработке предложений по его совершенствованию.

Библиографический список

1. Андерсен, Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен ; пер. с англ. С. Ариничева. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с. – ISBN 5-94938-012-6.
2. Пергунова, О. В. Оценка экономической эффективности использования информационно-коммуникационных технологий на промышленных предприятиях : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О. В. Пергунова. – Оренбург., 2015. – 24 с.
3. Тушавин, В. А. Методология улучшения качества информационного обеспечения производственных процессов : дис. ... докт. техн. наук : 05.02.23 / В. А. Тушавин. – СПб., 2015. – 297 с.
4. Фишберн, П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн ; пер. с англ. В. Воробьевой, А. Киркуты. – М. : Наука, 1978. – 352 с.
5. Щербаков, В. В. Автоматизация бизнес-процессов в логистике / В. В. Щербаков, А. В. Мерзляк, Е. О. Коскур-Оглы. – СПб. : Питер, 2016. – 464 с. – ISBN 978-5-496-01409-0.

УДК 339.94

А.А. Лазник

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМ ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОНТРАКТОВ, ЗАКЛЮЧАЕМЫХ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

***Аннотация.** В статье показаны результаты анализа форм инжиниринговых контрактов, представленных на мировом рынке. В работе выделяются EPC и EPCM контракты, как наиболее подходящие для использования при строительстве объектов нефтегазового комплекса в силу своих определенных особенностей. В статье производится анализ выделенных форм с определением ключевых особенностей и различий между ними, а также моделирование процессов возникающих при исполнении данных контрактов.*

***Ключевые слова:** мировой рынок инжиниринговых услуг, проект, EPC(M)-контракт.*

Anatoly Laznik

INVESTIGATION OF FORMS OF ENGINEERING CONTRACTS, CONCLUDED ON THE WORLD MARKET

***Annotation.** This article shows the results of analysis of the forms of engineering contracts presented on the world market. EPC and EPCM contracts are singled out as the most suitable for use in the construction of oil and gas facilities due to their specific features. In the article the analysis of the selected forms is carried out with the definition of key features and differences between them, as well as the modeling of the processes that arise when these contracts are executed.*

***Keywords:** world market of engineering services, project, EPC(M)-contract.*

Становление инжиниринга как сектора рыночной экономики начинается возникло в XIX в. на территории Соединенного Королевства, где инженеры начали реализовывать свои услуги за определенную плату (а после и инженерные объединения), необходимые производителям для создания новых мощностей и модернизации текущих. Данное время и обозначило инжиниринг как вид деятельности по предоставлению услуг в сфере строительства, эксплуатации объектов промышленности и инфраструктуры.

В 40–50-е гг. XX в. произошел важный этап развития рынка инжиниринговых услуг. По окончании войны промышленники Европы начали работы по восстановлению разрушенных объектов и модернизации уцелевших, позже глобальная индустриализация началась в странах третьего мира. Ввиду данных обстоятельств возникла необходимость в комплексных инженерных услугах с реализацией проектов «под ключ». В большинстве случаев в рамках инжиниринговых договоров реализовывались не только услуги по строительству объектов, но и оказывались услуги по эксплуатации объекта и обучению персонала. С развитием мировой экономики инжиниринговые компании стали предоставлять более широкий спектр услуг, возникли профильные внутренние и международные рынки [1].

В настоящее время основную долю мирового рынка (до 75 %) составляет строительный инжиниринг, 5 % приходится на консультационный инжиниринг и 10 % на технологический инжиниринг.

Если говорить о существующих на сегодняшний день формах инжиниринговых контрактов, следует отметить, что при обращении заказчика в инжиниринговую фирму рассматриваются контракты следующих типов:

- TDBB (traditional design-bid-build) – последовательное выполнение проекта, в рамках которого несколько исполнителей работ и услуг заключают договор с заказчиком проекта;
- PCM (project, construction, management) – договор на управление строительством;
- EPC – (engineering, procurement, construction) – договор на оказание инжиниринговых услуг, а также услуг, связанных с поставкой и строительством объектов;
- EPCM – (engineering, procurement, construction, management) – аналогично EPC-контрактам, при этом подрядчик оказывает заказчику дополнительные услуги, связанные с управлением проектом [3].

Контракты EPC и EPCM являются договорными моделями, в рамках которых подрядчик выполняет полный перечень работ (полный цикл), начиная от проектирования и заканчивая поставками оборудования, материалов, а также реализацией строительно-монтажных работ. Однако довольно часто встречаются случаи, когда заказчик берет на себя ответственность только по определенному виду работ (проектирование либо поставка оборудования). Поэтому помимо EPC и EPCM-контрактов на рынке встречаются и их разновидности, такие как EPCS-договор, который предусматривает проектные работы, поставки оборудования и контроль за строительством. При этом подрядчик не выполняет строительно-монтажные работы.

Выгода от использования подобных сокращенных договоров заключается в том, что зачастую раздельное выполнение работ обходится заказчику дешевле, чем ситуация, когда все работы будут реализованы генеральным подрядчиком. Например, подготовку площадки для строительства заказчик осуществляет самостоятельно, поставку оборудования и проектирование осуществляет один подрядчик, строительно-монтажные и прочие работы – другой. Помимо EPCS-договоров популярными разновидностями EPC-контрактов являются договорные типы EC – Engineering & Construction (инжиниринг и строительство) и EP – Engineering & Procurement (инжиниринг и поставки).

В определенных ситуациях EPC-контракты могут расширяться до EPC+ОМ (инжиниринг поставки, строительство + эксплуатация и поддержка) – в рамках данного контракта подрядчик обязуется оказать услуги по управлению процессами создания объекта, а также эксплуатировать данный объект и поддерживать его в рабочем состоянии, проводить ремонтные работы, модернизировать. Подобные EPC+ОМ-контракты используются в рамках инвестиционно-строительных проектов, реализуемых в государственно-частном партнерстве (PPP – Public-private Partnership), проекты на условиях BOOT (Build, Own, Operate, Transfer), BOO (Build, Own, Operate), BOT (Build, Operate, Transfer) и так далее.

Существуют также и некоторые другие разновидности EPC-контрактов.

1. EPIC (Engineering, Procurement, Installation, Commissioning) – контракт, как правило, с фиксированной ценой, интегрирующий обязательства по созданию одного или нескольких элементов всей создаваемой производственной системы с этапа разработки концепции проекта и до сдачи в эксплуатацию.

2. EPCI (Engineering, Procurement, Construction, Installation) и его разновидность EPCIC (Engineering, Procurement, Construction, Installation, Commissioning) – в данном контракте исполнитель выполняет работы, связанные с проектированием объекта, поставкой всех необходимыми материалов, оборудования и ресурсов, строительными работами, а так же монтажом необходимого оборудования. Контракт, как правило, заключается с фиксированной ценой. При этом все риски которые берет на себя заказчик, в контракте детально обговорены (например, срыв сроков и удорожание в связи с форс-мажорными обстоятельствами).

В свою очередь и EPCM-контракты также часто преобразовываются в EPCC-контракты (EPCC – Engineering, Procurement, Construction & Commissioning), в рамках которых исполнитель осуществляет управление проектированием, материально-техническим обеспечением, строительством

вом и вводом в эксплуатацию, получая при этом определенную комиссию, рассчитываемую как процент от общей себестоимости проекта.

ЕРС – договор на строительство «под ключ» с фиксированной ценой. ЕРС-подрядчик (см. рис. 1) – это генеральный подрядчик, выполняющий за обговоренную ранее цену (фиксированную), объемы работ в рамках инвестиционно-строительного проекта и обязующийся взять на себя все риски, связанные с реализацией проекта от начала до конца (включая выполнение гарантийных обязательств), по которым он несет финансовую ответственность перед заказчиком. Инжиниринговые компании используют ЕРС-контракты в тех проектах, где возможно точно оценить размер собственных расходов и рисков. Данный контракт подразумевает исполнение ЕРС-подрядчиком основного объема работ, в связи с чем вознаграждение за организацию и управление работами субподрядчиков не предусмотрено.

На практике в ЕРС-контракт не включают статьи проектных затрат, которые касаются непосредственно обязательств заказчика (например, подведение инженерных коммуникаций к строительной площадке, подготовка строительной и т.д.).

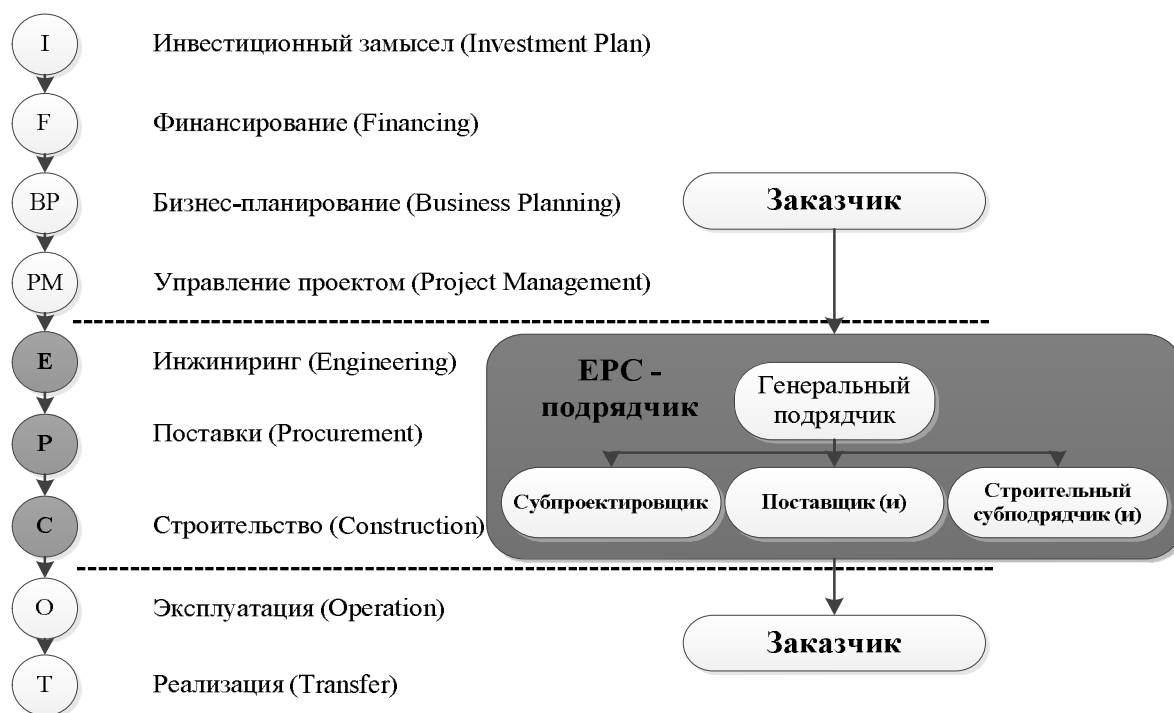


Рис. 1. Реализация проекта на основе ЕРС-контракта

Модель реализации ЕРС-контракта подразумевает наличие определенных качеств и опыта подрядчика в интеграции и оптимизации различных строительных и закупочных работ, необходимых в рамках исполнения одного проекта. Преимущество ЕРС-модели – реализация проекта в кратчайшие сроки – это параллельное введение работ (начала следующей стадии до завершения предыдущей, так как для начала строительства не обязательно полностью завершить проектные работы). ЕРС-контракт оформляется «под ключ» для проектов строительства, в которых задействованы лицензионные проверенные технологии, а согласование фиксированной стоимости защищает инвесторов и заказчиков от большинства инвестиционно-строительных рисков.

ЕРСМ – английская аббревиатура, подразумевающая, помимо оказания инжиниринговых услуг, поставок и строительства, управление проектом, в рамках которого оказываются данные услуги

или выполняются работы. ЕРСМ-подрядчик в данном случае играет ключевую роль генерального подрядчика, а также заключает от своего имени договора с субподрядчиками.

ЕРС(М)-подрядчик – это генеральный подрядчик, который полностью реализует инвестиционный проект и принимает на себя все риски, возникающие в рамках управления проектом с первой (проектирование) до последней стадии (передача объекта заказчику), в том числе гарантийные обязательства. ЕРС(М)-контракт предусматривает и общую стоимость проекта с учетом вознаграждения ЕРС(М)-подрядчика, и фиксированный срок сдачи объекта в эксплуатацию, достижение основных технических параметров объекта. Подход к реализации проекта на основе ЕРС(М)-модели управляет именно проектом, а не конкретными работами, т.е. подрядчик обязан не только выполнить работу по инжинирингу, но и оказать услуги по управлению строительством (см. рис. 2).

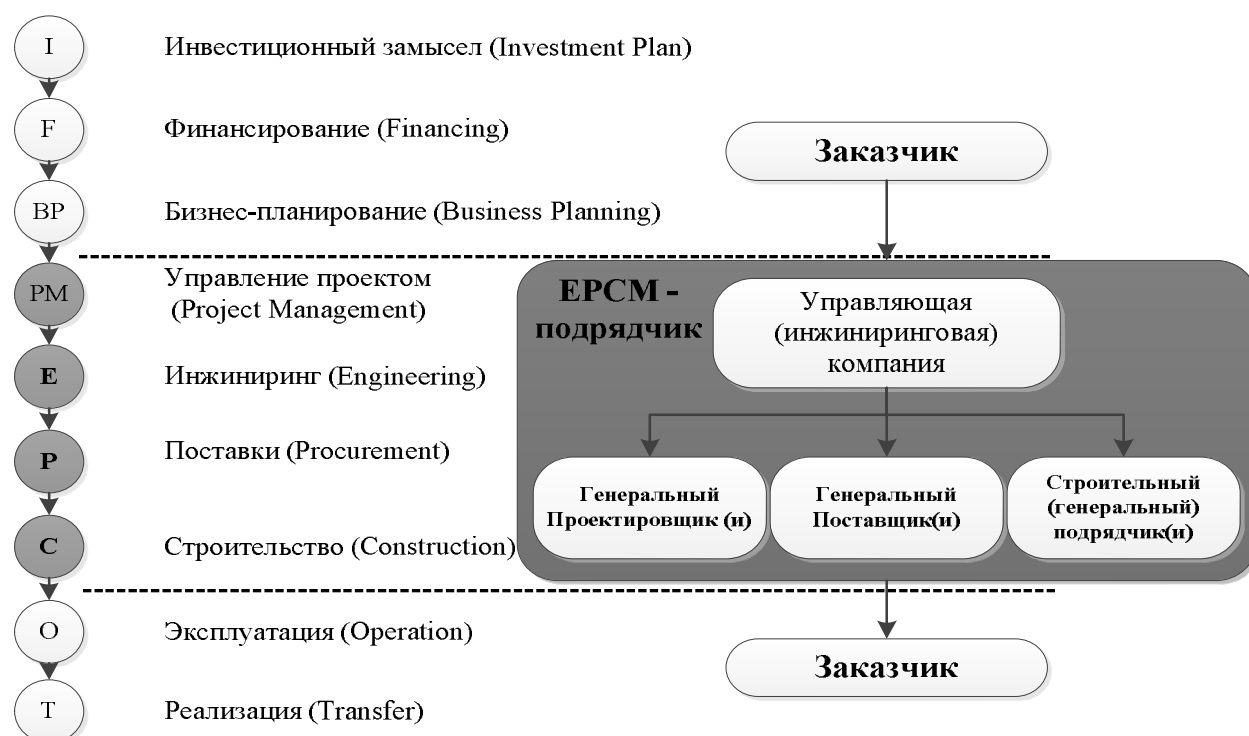


Рис. 2. Реализация проекта на основе ЕРСМ-контракта [2]

На практике между ЕРС и ЕРСМ подрядами пропадают различия, так как ЕРС-контрактор неизбежно берет на себя функции по управлению строительством, поскольку ему необходимо осуществлять координацию и интеграцию деятельности проектных организаций, поставщиков, подрядчиков. Несмотря на сходство и почти идентичную степень интеграции деятельности, в правовом смысле у этих данных контрактов имеются определенные различия, так как ответственность в моделях между заказчиком и подрядчиком распределяется по-разному. Для ЕРС-контрактов свойственно базирование на общей цене контракта (данный контрактный метод в международной практике называется Lump-Sum, т.е. «общая сумма»), независимо от фактических понесенных затрат [5]. Разница между ценой контракта и фактическими затратами на создание объекта определяет прибыль ЕРС-контрактора, который несет полную ответственность за соблюдение бюджета проекта, так как в договоре с заказчиком заранее определена общая цена, в рамках которой будут происходить выплаты. ЕРСМ-контракт возлагает меньше ответственности за себестоимость проекта на подрядчика, так как считается, что подрядчик оказывает в основном услуги по управлению процессами проектирования,

материально-технического обеспечения и строительства и не может нести ответственности за бюджетные показатели этих процессов, так как они выполняются третьей стороной. ЕРСМ-контракты также предполагают выделение в цене контракта определенной фиксированной себестоимости (cost) и расценок на оказываемые услуги по управлению проектом, стоимость которых точно определить невозможно. В этой связи ЕРСМ-контракты основываются системе «cost-plus» в которых кроме себестоимости учитывается реализация отдельных услуг, расчет цены которых основан на содержании и периоде их предоставления [4].

На сегодняшний день большинство участников строительного рынка не берут во внимание тот факт, что в основном благодаря государственному финансированию крупных проектов появились ЕРС(М)-контракты на рынке. В большинстве случаев такие контракты были реализованы в проектах, где заранее была известна сумма проекта, которую готовы заплатить, а инвесторов в свою очередь не интересовала дальнейшая эксплуатация объекта и соответственно получение с него прибыли. Именно в таком случае обычный контракт под ключ с фиксированной ценой (LSTK – Lump Sum Turn Key) отражает свой первоначальный смысл, заключающийся в получении продукта, к использованию которого можно приступить сразу после его приобретения. В данном случае покупатель становится пассивным инвестором, он может выбирать технические параметры существующих моделей, их дизайн, опции, однако в изготовлении, сборке, разработке проекта и закупках комплектующих покупатель не принимает никакого участия [1; 6].

Решающим фактором формирования контрактных отношений с применением ЕРС(М)-модели до сих пор была пассивность заказчика по отношению к объекту строительства. Эта пассивность могла быть обусловлена как естественным статусом инвестора-заказчика, так и его видением распределения рисков и получения последующих выгод от реализации проекта.

Основными ограничениями для применения ЕРС(М)-моделей являются:

- профессиональное несоответствие области профессиональной деятельности заказчика объекту строительства;
- отсутствие объективной необходимости брать на себя ответственность за принятие технических решений, которые обусловлены чужими требованиями;
- политические, географические, межгосударственные, юридические и иные подобные препятствия для активного управления проектом;
- наличие готовых рыночных и технически зарекомендовавших себя решений по готовым объектам в рамках ЕРС(М)-подхода, которые лишают смысла вкладывать дополнительные финансовые средства на поиск лучших продуктов.

Тем не менее, если заказчик занимает активную позицию в реализации контракта, поскольку это обусловлено его будущим решением лично эксплуатировать данный объект или использовать его любым иным образом для получения прибыли в будущем, классическая ЕРС(М)-модель становится наиболее приемлемой, но существенно трансформированной и приведенной к реальной ситуации или строительного рынка вообще, или специфичного отраслевого сектора. Это в большей степени касается практически всех случаев реализации проектов строительства промышленных или инфраструктурных объектов.

Библиографический список

1. Асаул, В. В. Анализ конкурентного рынка строительных работ и услуг / В. В. Асаул // Экономика строительства. – 2005. – № 5. – С. 19–24.
2. Бадалов, А. Договорные стратегии и работа с ЕРС-подрядчиками : факторы успеха инвестиционной деятельности российских энергетических компаний // ЭнергоРынок. – 2008. – № 3. – С. 15–21.

3. Концепция технологических инжиниринговых компаний Фонда инфраструктурных и образовательных программ Роснано от 10.06.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rusnano.com/infrastructure> (дата обращения : 02.03.17).
4. Мариневич, Е. Ю. Управление инвестиционно-строительными проектами на основе интегрированных контрактов : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. Ю. Мариневич. – М. : ГУУ, 2010. – С. 23.
5. Осика Л. Современный инжиниринг : определение и предметная область / Л. Осика // ЭнергоРынок. – 2010. – № 4. – С. 9.
6. Palmer, J. Keynote : Megaproject Execution / J. Palmer, T. Mukherjee // Society of Petroleum Engineers. – 2006.

УДК 338.48

З.С. Мусаева

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

***Аннотация.** Статья посвящена выявлению специфики регионального туризма в России. В статье представлены особенности российского туризма и рассмотрены факторы влияния регионального туризма на региональную экономику и экономику страны в целом, что представляет собой актуальность изучаемого вопроса. Особое внимание уделено анализу показателей по региону и республике, в частности, за три отчетных периода. В данной статье приведен перечень мероприятий, которые помогут развить туризм в стране.*

***Ключевые слова:** Российская Федерация, Чеченская Республика, туризм, внутренний туризм, въездной туризм.*

Zarema Musaeva

REGIONAL TOURISM IN RUSSIA: MODERN STATE AND WAYS OF DEVELOPMENT

***Annotation.** The article is devoted to revealing the specifics of regional tourism in Russia. The article also presents the features of Russian tourism and examines the factors affecting regional tourism in the regional economy and the economy of the country as a whole, which is the relevance of the issue under study. Special attention is paid to the analysis of indicators in the region and the Republic in particular for the three reporting periods. This article provides a list of activities that will help to develop tourism in the country.*

***Keywords:** Russian Federation, Chechen Republic, tourism, domestic tourism, inbound tourism.*

Туризм на сегодняшний день является важной составляющей национальной экономики России. Наша страна имеет огромный туристско-рекреационный потенциал. На обширной территории России находятся самые популярные уникальные природные объекты в мире, а также не менее известные объекты историко-культурного наследия. По оценке Всемирной туристской организации Россия может принимать до 40 млн туристов в год [7]. Потенциальными туристами, посещающими Россию, обычно являются: политологи, социологи, юристы, врачи, достаточно большое количество студентов, преподаватели высших и специальных учебных заведений, бизнесмены, религиозные деятели, представители культуры и театра и другие [9].

Туризм играет очень важную роль в формировании и развитии национальной экономики страны. В 2013 г., по данным World Travel & Tourism Council (WTTC), прямой вклад сферы туризма в валовой внутренний продукт (ВВП) России составил 953,1 млрд руб. (в ценах 2013 г.) или 1,4 % (ВВП) страны. При этом каждый миллион долларов, потраченный туристами в России, создает 53 рабочих места [7]. Это очень важные показатели для региональной экономики нашей страны. Да и, собственно, в мировой экономике туризм является одним из ведущих создателей рабочих мест, и не секрет, что для большого количества стран туризм – это основной источник доходов. Одна из функций туризма – экономическая выгода для страны. Благодаря туризму происходит стимулирование развития элементов инфраструктуры, таких как HORECA (hotel, restaurant, cafe) и тому подобное. В прямой зависимости от него находится состояние доходной части бюджета, который формируется за счет налогов, которые могут быть прямыми (плата за визу, таможенную пошлину) или косвенными (увеличение заработной платы рабочих вызывает увеличение сумм подоходного налога, что поступает в бюджет). Кроме того, как уже отмечалось выше, туризм можно с успехом использовать для при-

влечения иностранной валюты и инвестиций. Еще одной важной экономической функцией туризма является диверсификация экономики. Благодаря созданию отраслей, которые обслуживают индустрию туризма, обеспечивается рост доходов населения, что в свою очередь ведет к повышению уровня благосостояния нации [15].

Говоря о возможности развития туризма в регионах России, можно с уверенностью сказать, что многие регионы стараются вести активную работу по развитию, поддержке и регулированию внутреннего и въездного туризма. Помимо этого, для привлечения туристов, предлагаются новые виды туризма, такие как, например, водный, экстремальный, пеший, экологический, агротуризм [12].

Региональные программы развития туризма созданы уже более чем в 20 регионах страны. В Санкт-Петербурге, Ленинградской, Новосибирской, Нижегородской, Костромской, Курской, Астраханской областях, республиках Саха, Якутия, Адыгея, Тыва и республиках Северо-Кавказского федерального округа (СКФО), в том числе и в Чеченской Республике. В Москве, наряду с Программой, имеется также «Концепция развития туризма на период до 2020 года» [12]. Аналогичные концепции есть во всех перечисленных выше республиках и областях. К тому же после присоединения Крыма к Российской Федерации приток туристов в нашу страну медленно, но верно увеличивается. Кроме того, нельзя забывать о Сочи. В тройку самых популярных направлений Краснодарского края входят приморские города Сочи, Геленджик и Анапа. Благодаря морскому климату, целебным минеральным водам, лечебным торфяным грязям, песчаными пляжам, пресноводным заливам, рекам, озерам и песчаным дюнам большой интерес для туристов также представляет город Калининград, который расположен на Балтийском побережье (Куршская коса, Балтийская коса) [14]. Развитие главным образом получают такие сферы туризма, как пляжный туризм, горнолыжный, круизный, культурно-познавательный, курортно-рекреационный и активные виды отдыха.

В связи с ситуацией, которая сложилась в результате крушения самолета А-321 авиакомпании «Когалымавиа», выполнявший рейс из Шарм-эш-Шейха в Санкт-Петербург, а также сбития Турцией российского бомбардировщика Су-24, Российское правительство приняло решение закрыть авиасообщение с Турцией и Египтом [7]. Некоторое время россияне не имели возможность летать из России в эти страны, хотя, отметим, что до этого данные страны лидировали, как наиболее популярные туристические направления для россиян, имея привлекательное соотношение цены и качества предоставляемых услуг. Например, в 2014 г. в Турции отдохнуло 3 млн 56 тыс. россиян, а в Египте – 1 млн 892 тыс. [10]. В результате непростой политической обстановки в мире, сложившейся в последние несколько лет, российские граждане начали искать альтернативы, что привело к возможности развития таких направлений, как Сочи, Крым и Северный Кавказ, в частности рассматриваемая в данной статье Чеченская Республика.

Чеченская Республика является субъектом Российской Федерации, которая входит в состав Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) и занимает особое геостратегическое положение в евразийском пространстве. Республика граничит со Ставропольским краем, Дагестаном, Ингушетией и Грузией. Чеченская Республика, как и СКФО в целом, обладает достаточно благоприятными условиями для динамичного развития туристического сектора, так как располагает самыми разнообразными туристическими ресурсами: в регионе соседствует пять климатических зон – от пустыни до снежных горных вершин. Географическое положение республики также способствует развитию туристско-рекреационного комплекса, так как регион характеризуется хорошей транспортной доступностью с ключевыми российскими регионами, а также странами Европы и Содружества независимых государств (СНГ). Относительно благополучная экологическая ситуация и отсутствие крупных промышленных производств, способных нанести вред экосистеме, также является одним из факторов, определяющих развитие туризма в республике [6].

После двух военных кампаний, прошедших в Чечне, и по причине восстановления республики в предельно короткие сроки, а также из-за культурно-исторических, природных и архитектурных достопримечательностей, в последние несколько лет поток туристов в рассматриваемый регион растет. Туристами являются не только россияне, жители других регионов и городов, но и иностранцы. Руководству региона удалось в большей степени преодолеть действие отрицательного имиджа региона, который сдерживает объем туристического потока. Но остаются и другие факторы, сдерживающие развитие туризма в республике, – это высокая доля теневого сектора в данной отрасли, невысокое качество туристской инфраструктуры и сервиса, недостаточная транспортная доступность перспективных курортных зон, неразвитая система обеспечения безопасности туристов и, как следствие всех этих проблем – невысокая инвестиционная привлекательность региона [3].

Согласно данным «Стратегии социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года», на туристско-рекреационный комплекс Чечни приходится 2 % выпуска продукции всей региональной экономики, 2 % добавленной стоимости, произведенной в регионе, 5 % инвестиционных вложений, 0 % налоговых выплат, 3 % среднегодовой численности занятых с производительностью труда 0,302 млн руб/чел. [13].

Как было отмечено выше, туристско-рекреационная отрасль является важной составляющей национальной экономики, и ее поступательное развитие говорит о социально-политической стабильности региона, что очень важно в отношении именно данной республики, и о его привлекательности для долгосрочных инвестиций.

В выпуск рассматриваемой отрасли входят услуги гостиниц и предприятий общественного питания, услуги по организации отдыха и развлечений, спорта и культуры, а также услуги туристических агентств. В общей структуре туристической отрасли Чеченской Республики на долю услуг гостиниц и предприятий общественного питания приходится 49 % выпуска продукции, 57 % добавленной стоимости, 2 % инвестиций в отрасль, в свою очередь формирует 29 % налоговых платежей всей экономики отрасли и обеспечивает рабочими местами 33 % занятых в отрасли [10].

Исходя, из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что чем больше будет появляться курортов, тем больше будет самых разных предложений – это будет способствовать конкуренции, а, следовательно, и возможности развития данных регионов страны.

В соответствии с данными Ростуризма наблюдается рост показателей по туризму как по России в целом, так и по региону в отдельности, и в частности по Чеченской Республике. Рассмотрим некоторые из показателей за 2013, 2014, 2015 гг. в разрезе региона и республики.

Доля СКФО от общего объема туристических услуг, оказанных населению в Российской Федерации за три отчетных периода, неизменно составляла 3 %, в то время как доля этого показателя по Чеченской республике выросла с 0,02 % в 2013 г. до 5,9 % в 2015 г.

По численности размещенных в КСР (Коллективное средство размещения) российских граждан наблюдается небольшое уменьшение доли СКФО от общего объема данного показателя в Российской Федерации (3,4 % в 2013–2014 гг. и 3 % – в 2015 г.) и доли Чеченской Республики от объема СКФО (2,2 % в 2013 г., 2,9 % в 2014 г. и 2,7 % в 2015 г.). В то же время наблюдается рост показателей по численности размещенных иностранных граждан в КСР (СКФО – 0,8 % в 2013 г., 0,9 % в 2014 г. и 1,1 % в 2015 г.; ЧР – 3,3 %, 0,9 % и 5,8 % соответственно) [12].

Туризм в России находится на стадии становления, чем и объясняется постоянный поиск путей решения проблем и новых форм работы на рынке [1]. Но несмотря на стремительные темпы развития, должное внимание туризму, как сектору национальной экономики России, начало уделяться только сейчас, в связи с присоединением Крыма, а самое главное – в связи с необходимостью импортозамещения в данной отрасли. Причиной роста потока иностранных туристов также становится и рубль, который остается все еще нестабильным по отношению к доллару и евро, благодаря чему ев-

ропейская и американская валюты имеют значительно большую покупательную способность, нежели в других развивающихся странах. Повышение туристского экспорта, в свою очередь, способствует увеличению валового национального продукта (ВНП). Усилия, которые прилагаются для привлечения иностранных туристов в Россию, имеют некоторое влияние на ситуацию платежного баланса [4].

Туроператоры дают положительные оценки работе Московского комитета по туризму, но в то же время почти не замечают действий комитета по внешним связям, который занимается ведением гостиниц. Главная проблема на сегодняшний день – нехватка мест для размещения [2].

По мере роста затрат туристов растет и необходимость в дополнительной рабочей силе, что непосредственно влияет на коэффициент занятости. Расширение туристского региона подразумевает развитие его инфраструктуры, также строительство новых зданий и сооружений. Таким образом, можно рассчитать коэффициент предполагаемого дохода. Несмотря на это, чтобы получить максимальный уровень дохода, нужно отказаться от зарубежных производителей. Учитывая эмбарго, Россия сейчас находится в безвыходной ситуации. Для роста въездного туризма в России необходимым условием является обеспечение соответствующего уровня качества услуг, который отвечает мировым стандартам, и повышение конкурентоспособности российского туризма. По причине упадка производственной сферы в России происходит большая утечка денежных средств за границу, вследствие чего отели, транспортные предприятия и прочие поставщики туристской отрасли вынуждены закупать оборудование и услуги у зарубежных производителей [2; 4].

В заключение сделаем следующие выводы. По сравнению с другими странами Россия имеет некоторую особенность: региональный туризм здесь – еще молодая отрасль. И отрасль эта претерпевала немалые изменения в течение долгой истории нашей страны. На настоящий момент у развития туризма в России есть один противник, одна проблема, которая тормозит его развитие, – недооценка потенциала туризма [5]. С нашими колоссальными возможностями: обширные территории, богатый мир флоры и фауны и важные историко-культурные ценности, недооценка регионального туризма является единственной проблемой, которая не позволяет перейти нашему национальному туризму на качественно новый уровень и стать высокодоходной отраслью экономики [17]. Наша страна имеет огромные возможности, нужно только научиться рационально их использовать.

На данный момент для укрепления российского регионального туризма нам необходимо поддерживать его в двух направлениях. Во-первых, необходимо возрождать утраченный с момента распада СССР внутренний и социальный туризм, реставрировать действующие памятники культуры, истории и природы, укреплять и расширять материальную и совершенствовать законодательную базу туризма, в том числе и в такой сфере взаимоотношений турфирм и путешественников, как защита прав и интересов туристов, т.е. восстанавливать и возрождать все то, что со временем в связи с различными политическими и экономическими проблемами было утрачено [16]. Во-вторых, необходимо искать новые направления развития туризма, открывать новые культурные, исторические и природные памятники нашей страны, осваивать не только стандартные программы по курортно-рекреационному, пляжному, культурно-познавательному, горнолыжному, круизному видам отдыха, но и осваивать совершенно новые для нашей страны виды туризма: агрозкотуризм, экологический туризм, спортивный и экстремальный виды туризма, водный, автомобильный и пеший туризм. В-третьих, услуги туризма должны быть более доступными.

Повысить конкурентоспособность российского туризма может помощь государства. Оно может продвигать отечественный туристский продукт на мировом рынке, повышать привлекательность отдельных видов въездного туризма.

При формировании перечня мероприятий, которые позволят развить региональный туризм в ближайшие годы, можно упомянуть следующие:

- 1) ориентация на территориальную основу развития туристического комплекса в наиболее перспективных туристических регионах страны в сочетании с использованием многофакторного подхода при реализации инвестиционных проектов в регионе;

- 2) системный подход к отраслевому развитию, учитывающий потребности в инфраструктуре туризма, в кадровом обеспечении и продвижении;
- 3) создание действенного механизма государственной поддержки в наибольшей степени приоритетных туристических направлений на основе государственно-частного партнерства;
- 4) внедрение инновационных технологий в области внутреннего и въездного туризма по результатам проведения соответствующих научно-исследовательских работ [8].

Библиографический список

1. Виды туризма в РФ и перспективы их развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://works.doklad.ru/view/wnpsFDI2eYw/all.html> (дата обращения : 22.06.17).
2. Влияние туризма на экономику региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.webkursovik.ru/kartgotrab.asp?id=-63814> (дата обращения : 22.06.17).
3. Ижаева, Д. С. Роль туризма в развитии экономики Северо-Кавказского федерального округа / Д. С. Ижаева. – Материалы международной научно-практической конференции «Наука сегодня : теоретические и практические аспекты». – 2015. – С. 232–235.
4. Квартальнов, В. А. Туризм. Часть третья. Туризм как сектор экономики [Электронный ресурс] / В. А. Квартальнов // Все о туризме. Туристическая библиотека. – 2016. – Режим доступа : http://tourlib.net/books_tourism/kvartalnov_tourism10.html (дата обращения : 22.06.17).
5. Кулачинская, А. Ю. Основные проблемы развития туризма в России и за рубежом / А. Ю. Кулачинская. – Материалы международной научной конференции. – 2012. – С. 187–189.
6. Липина, С. А. Стратегические приоритеты социально-экономического развития республик Северного Кавказа / С. А. Липина. – М. : ЛКИ, 2010. – С. 212–223.
7. Мировой туризм-2016 : влияние террора и экономических проблем [Электронный ресурс] // Travel Russian News. – 2016. – Режим доступа : <http://www.trn-news.ru/analytics/41792> (дата обращения : 12.04.2017).
8. Проблемы и перспективы развития государственного управления в области туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://studbooks.net/645250/turizm/problemy_perspektivy_razvitiya_gosudarstvennogo_upravleniya_oblasti_turizma (дата обращения : 22.06.17).
9. Развитие туризма в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tourfaq.net/travel-business/geografiya-turizma/razvitie-turizma-v-rossii/> (дата обращения : 22.06.17).
10. Розничная торговля, услуги населению, туризм [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – 2016. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/# (дата обращения : 12.04.17).
11. Статистические данные по субъектам РФ [Электронный ресурс] // Федеральное агентство по туризму. – 2016. – Режим доступа : <http://www.russiatourism.ru/content/8/section/81/detail/10874/> (дата обращения : 12.04.2017).
12. Стратегия развития туризма в Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс] // Ростуризм. – 2016. – Режим доступа : http://www.russiatourism.ru/contents/otkrytoe_agentstvo/strategiya-razvitiya-turizma-v-rossiyskoy-federatsii-v-period-do-2020-goda-332/strategiya-razvitiya-turizma-v-rossiyskoy-federatsii-v-period-do-2020-goda (дата обращения : 12.04.17).
13. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy-chr.ru> (дата обращения : 12.04.2017).
14. Туризм в Калининградской области [Электронный ресурс] // Википедия. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC_%D0%B2_%D0%9A%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%B4%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8 (дата обращения : 22.06.17).
15. Туризм как отрасль экономики [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://works.doklad.ru/view/VORawu02ng.html> (дата обращения : 22.06.17).
16. Чабанюк, О. В. Современное состояние и перспективы развития сферы туризма в Российской Федерации / О. В. Чабанюк // Современные исследования социальных проблем. – 2015. – № 7(51). – С. 549–571.
17. Шабалин Е. М., Карп А. К., Воробьева Ю. В. Дилемма эффективности и стабильности национальной экономики / Е. М. Шабалин, А. К. Карп, Ю. В. Воробьева. – Сб. трудов конференции «Формирование финансового механизма и информационной среды устойчивого экономического роста». – 2015. – С. 179–183.

УДК 330

С.Л. Сазанова

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ДИНАМИКИ ИНСТИТУТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ДИНАМИКИ ЦЕННОСТЕЙ И СТИМУЛОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация. В статье изложены результаты исследования взаимосвязи динамики института предпринимательства и предпринимательской деятельности в целом с динамикой ценностей и стимулов хозяйствования. Предпосылками исследования стали результаты, достигнутые автором в ходе исследования развития института предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII-XXI вв., а также в ходе исследования эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России в тот же период. Теоретическую основу исследования составляют методологические и теоретические инструменты институциональной экономики (методологический институционализм, эволюционный подход, теория транзакционных издержек и др.).

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская деятельность, институт предпринимательства, ценности и стимулы хозяйственной деятельности, транзакционные издержки, методологический институционализм, институциональная экономика.

Svetlana Sazanova

INVESTIGATION OF THE INTERDEPENDENCE OF THE DYNAMICS OF THE INSTITUTE OF ENTREPRENEURSHIP, ENTERPRISE ACTIVITY, DYNAMICS OF VALUES AND STIMULUS OF ECONOMY

Annotation. In the article results of research of interrelation of dynamics of institute of business and enterprise activity as a whole with dynamics of values and stimulus of managing are stated. The prerequisites for the study were the results achieved by the author in the course of the study of the development of the Institute of Entrepreneurship and Entrepreneurship in Russia in the 17th-21st centuries, as well as in the study of the evolution of values and incentives in Russia in the same period. The theoretical basis of the research is the methodological and theoretical tools of the institutional economy (methodological institutionalism, evolutionary approach, the theory of transaction costs, etc.).

Keywords: Entrepreneurship, entrepreneurial activity, the institution of entrepreneurship, values and incentives for economic activity, transaction costs, methodological institutionalism, institutional economics.

Исследование предпринимательской деятельности в России в XVII-XXI вв. позволило выявить факторы, влияющие на ее становление, развитие и эволюцию, а также определить, в чем заключается влияние на объект изучения ценностей и стимулов хозяйствования. Дальнейшее исследование взаимосвязи и взаимозависимости института предпринимательства и предпринимательской деятельности позволяет установить, что связующим звеном между ними является институт образования в целом и бизнес-образования в частности. Институт бизнес-образования – относительно новое явление в российской образовательной среде, но тем не менее имеющее глубокие исторические кор-

© Сазанова С.Л., 2017

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

ни. Бизнес-образование в России развивалось в семейной среде, как неформальный институт до XIX в., до появления ремесленных училищ и т.п. Длительное время бизнес-образование было связано с религиозным мировоззрением, определявшим ценности предпринимательской деятельности, определявшими ее мотивацию [3; 5].

Под влиянием внешних и внутренних факторов ценности российского предпринимательства претерпевали изменения, результатом которых стал ценностный конфликт явно или не явно выраженный. Ценности, являясь основанием социально-экономических систем, составляют базу института предпринимательства. Социально-экономические системы изменяются во времени и пространстве под влиянием, в том числе институциональных изменений, существенную роль в которых, на наш взгляд, играют ценностные изменения.

Распространение идей рационализма, критика исторического типа мышления обусловили игнорирование научным сообществом ценностно-рациональных оснований предпринимательской деятельности, исследование которых не только в статике, но и в динамике представляет существенный интерес, поскольку позволяет раскрыть природу института предпринимательства и объяснить преемственность предпринимательских практик в широком историческом контексте.

Исследование предпринимательской деятельности в России в достаточно широком историческом контексте позволяет уточнить содержание понятия «динамика предпринимательской деятельности». Под «динамикой», на наш взгляд, следует понимать не только рост (положительная динамика) или сокращение (отрицательная динамика) объемов предпринимательской деятельности (доля в структуре валового внутреннего продукта (ВВП), но и расширение границ предпринимательской деятельности на сферы, которые традиционно не были таковыми, а также совершенствование предпринимательских практик (положительная динамика), а также сужение границ предпринимательской деятельности и деградацию предпринимательских практик (отрицательная динамика). Тогда динамика института предпринимательства, сущность которого была раскрыта ранее, заключается в развитии и совершенствовании свойственных ему формальных и неформальных правил, позволяющих наиболее полно реализовать свойственные данному институту функции [3].

Динамика института предпринимательства в России в период XVII–XXI вв. заключалась в следующем. Основанием института российского предпринимательства являются предпринимательские практики X–XVI вв., возникшие в условиях персонифицированного обмена (обмен между участниками, знакомыми друг другу непосредственно или через систему коротких цепочек связей, где большинство участников знакомы). Персонифицированный обмен сокращает структурную неопределенность и риски сделок, и поэтому не требует формальных правил или сводит их к минимуму. Следование правилам в условиях персонифицированного обмена основано не столько на угрозе ostracism со стороны участников рынка, сколько на эндогенном характере ценностей всех участников рынка [3; 4]. Именно общность ценностей участников рынка, а не конкретной сделки обеспечивает непротиворечивость мотивации, снижает риски и трансакционные издержки предпринимателей. Эндогенизация ценностей (по отношению к личности участника обмена) в период XI–XVI вв. обеспечивалась религиозными (православными) догматами, которые в указанный период были основой мировоззрения людей и общественной идеологии в целом.

Расширение границ предпринимательской деятельности в географическом и отраслевом аспектах, проникновение ценностей других культур неизбежно привносили изменения в систему неформальных институтов («привычек» и «предрассудков» хозяйственной деятельности), что впоследствии привело к расширению «меню» ценностного выбора, а значит и набора мотивов хозяйственной деятельности. Изменения в неформальных правилах обусловили изменения в правилах формальных: письменные договоры вытеснили неформальные, получило развитие законодательное сопровождение предпринимательской деятельности. Одновременно расширялись границы оппортунистического по-

ведения в предпринимательской среде, что требовало дальнейшего развития и совершенствования формальных правил и института предпринимательства в целом [1; 2].

Институциональные изменения XVIII-XIX вв. и особенно институциональные трансформации XX-нач. XXI вв. отразились на динамике института предпринимательства. Трансляция неформальных правил и ценностей продолжала осуществляться преимущественно по персонифицированным неформальным каналам (внутри семьи, общины), но все больше получают развитие формальные каналы трансляции, такие как законодательство, система образования и др. Изменения формальных правил (запрет частной собственности после революции 1917 г., разрешение ее в 1990-е гг.) существенно отразилось на неформальных правилах и ценностях, составляющих основу института предпринимательства.

Динамика ценностей предпринимательской деятельности, наш взгляд, заключается в расширении/сужении поля ценностного выбора, которое, в свою очередь, обусловлено проникновением ценностей других социальных, культурных и институциональных систем (из-за пределов отечественной социально-экономической системы в том числе). Так, ценности честности, служения и общественно-полезной деятельности вытеснялись ценностями скверноприбытчества, мшелоимства и оппортунизма в XVII-XIX вв. в ходе проникновения протестантской этики предпринимательства и в XX в. в ходе проникновения криминальной этики и формирования внелегальной экономики в 90-х гг. Положительная (расширительная) динамика ценностей обусловила расширение предпринимательской деятельности, но, к сожалению, за счет спекулятивных, внелегальных и даже криминальных ее видов, что не могло не отразиться на отношении общества к предпринимательству, предпринимательской деятельности и институту предпринимательства.

Динамика стимулов хозяйствования в целом и предпринимательской деятельности в частности заключается тогда в расширении (положительная динамика)/сужении (отрицательная динамика) набора факторов, побуждающих предпринимательскую деятельность расширяться/сужаться в географическом, отраслевом, институциональном аспектах. Вышеописанная динамика института предпринимательства и ценностей предпринимательской деятельности привела к положительной динамике стимулов хозяйствования, но также за счет спекулятивной деятельности, предпочтения краткосрочных проектов долгосрочным, что отразилось и на динамике инвестиций в производственную и непроизводственную сферы. Отечественное предпринимательство, к сожалению, не восстановило доверие общества, утраченное в ходе вышеназванных институциональных и ценностных изменений, что, в свою очередь, порождает проблему «ухудшающего отбора», препятствующего трансляции лучших предпринимательских практик, основанных на ценностях доверия и сотрудничества.

Исследование взаимосвязи динамики института предпринимательства и предпринимательской деятельности в целом с динамикой ценностей и стимулов хозяйствования позволило установить, что между ними существуют кумулятивные обратные причинно-следственные связи. Положительная динамика предпринимательской деятельности обуславливает положительную динамику института предпринимательства, с одной стороны, и положительную динамику ценностей предпринимательства с другой. Если результатом станет ценностный конфликт, это приведет к отрицательной динамике института предпринимательства, если ценностного конфликта удастся избежать – динамика будет положительной. Положительная динамика ценностей хозяйствования обуславливает положительную динамику стимулов предпринимательской деятельности, но выбор стимулов может породить ценностный конфликт внутри института предпринимательства, что может привести не к расширению, а к сокращению предпринимательской деятельности.

Существенную роль в этих процессах играет, на наш взгляд, институциональная среда предпринимательства в широком смысле, как совокупность социально-экономических институтов, организующих предпринимательскую деятельность и формирующих отношение к ней всего общест-

ва. Так, падение доверия к предпринимательской деятельности (как результат ценностного конфликта внутри института предпринимательства) порождает проблему «ухудшающего отбора» для выше-названного института (распространение мошеннических практик и т.п.). Это формирует институциональную «ловушку недоверия» (термин автора) и эффект гистерезиса, который неизбежно вызовет отрицательную динамику предпринимательской деятельности и института предпринимательства.

Таким образом, развитие предпринимательской деятельности в России нуждается в совершенствовании ценностей и стимулов предпринимательской деятельности и на этой основе – самого института предпринимательства, что позволит сформировать положительное отношение общества к предпринимательству и предпринимательской деятельности.

Библиографический список

1. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Либроком, 2011. – 367 с. – ISBN 978-5-397-01626-1.
2. Ерзнкян, Б. А. Экономические агенты в системе социальных структур и кодов / Б. А. Ерзнкян / Теория и практика институциональных преобразований в России : сб. научн.х трудов / Под ред. Б. А. Ерзнкяна. – М. : ЦЭМИ РАН, 2014. – С. 29–36. – ISBN 978-5-8211-0668-1.
3. Сазанова, С. Л. Место и роль ценностей и стимулов хозяйственной деятельности в структуре факторов, влияющих на предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства в России / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2017. – № 3. – С. 31–35.
4. Сазанова, С. Л. Сравнительный анализ методологии традиционного институционализма и неoinституционализма : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / С. Л. Сазанова. – СПб., 2002. – 186 с.
5. Stevenson, H. H. A Perspective on Entrepreneurship / H. H. Stevenson // Harvard Business School. – 1983. – Pp. 384–131.

УДК 339

Н.А. Чернов

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАН: ГРАВИТАЦИОННЫЙ МЕТОД

Аннотация. В статье представлен анализ внешней торговли постсоветских стран на примере Казахстана и Украины на основе гравитационной модели. Даны результаты расчетов разработанных моделей, оценки влияния различных факторов на внешнеторговые потоки исследуемых стран и оценки взаимодействия с различными интеграционными объединениями. Рассмотрены изменения влияния факторов и взаимодействия с интеграционными объединениями в динамике и без учета экспорта основных товарных групп с низкой степенью обработки. Сформулированы выводы о внешнеторговых особенностях исследуемых стран.

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

Nikita Chernov

POST SOVIET COUNTRIES' FOREIGN TRADE ANALYSIS: GRAVITY METHOD

Annotation. In the article the foreign trade analysis of post soviet countries such as Kazakhstan and Ukraine based on gravity model is presented. The results of calculations of designed model, evaluations of impact of various factors on foreign trade flows of studied countries and evaluations of cooperation with various integration blocks are given. Changes of factor's impact and interactions with integration associations in dynamics and without main export products with low degree of processing are considered. Conclusions of studied countries' foreign trade features are formulated.

Keywords: gravity model, Kazakhstan, Ukraine, foreign trade, post soviet area, integration associations, CIS, Customs union, EU, ASEAN, WTO.

Рассмотрев изменения во внешней торговле России, в том числе взаимодействие с основными торговыми и интеграционными объединениями, в статье Н. А. Чернова «Гравитационные эффекты интеграционных блоков для внешней торговли России», представляется интересным провести аналогичное исследование для других постсоветских стран [7]. Республики, входившие в состав СССР до падения социалистической системы развивали внешнюю торговлю в основном между собой и другими социалистическими странами и начали переход от командной экономики к рыночной только после распада СССР. В связи с этим опыт других постсоветских стран может быть ценным для России как с точки зрения поддержания отношений с бывшими партнерами по советскому блоку, так и выстраивания взаимоотношений с международными торговыми и интеграционными объединениями и дальнейшей интеграции в мировое хозяйство [1].

На постсоветском пространстве активно происходят интеграционные процессы, при этом выделяются два направления: европейский и евроазиатский. С одной стороны, Латвия, Литва и Эстония уже давно стали членами Европейского союза (ЕС), а недавно еще несколько бывших советских республик подписали договоры об Ассоциации с ЕС, в том числе Грузия, Молдавия и Украина [4; 5]. С другой стороны, развивается Евразийский экономический союз (ЕАЭС), членами которого на данный момент являются Армения, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан и Россия [3]. В таком случае наиболее интересным представляется изучения двух крупнейших экономик на постсоветском пространстве после России, выбравших разные векторы экономической интеграции: Украины, выбравшей европейский путь, и Казахстана, выбравшего евразийский путь.

Взяв спецификацию гравитационной модели, аналогично использованной в статье Н. А. Чернова «Гравитационные эффекты интеграционных блоков для внешней торговли России», проведем анализ внешней торговли Казахстана и Украины [7]. Использование аналогичной модели позволит проводить сравнение результатов расчета моделей внешней торговли исследуемых стран с ранее полученными результатами для России.

Результаты расчетов приведены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Расчет гравитационных моделей экспорта Казахстана и Украины

Переменная	Значение коэффициента при переменной					
	Объем торговли ≥100 тыс. долл. США					
	Казахстан			Украина		
	2004 – 2015 гг.	2004 – 2009 гг.	2010 – 2015 гг.	2004 – 2015 гг.	2004 – 2009 гг.	2010 – 2015 гг.
$\ln(GDP_{Country})$	-0,01 (0,12)	0,41 (0,21)	-0,50 (0,54)	0,11 (0,11)	0,03 (0,14)	0,91 (0,21)
$\ln(GDP_{Partner})$	0,85 (0,04)	0,77 (0,05)	0,94 (0,06)	0,72 (0,02)	0,72 (0,02)	0,75 (0,03)
$\ln(DIST)$	-1,80 (0,15)	-1,93 (0,20)	-1,70 (0,22)	-1,31 (0,06)	-1,33 (0,08)	-1,29 (0,09)
<i>BORDER</i>	1,12 (0,33)	0,85 (0,44)	1,31 (0,48)	0,70 (0,20)	0,66 (0,26)	0,74 (0,28)
<i>OCEAN</i>	-0,47 (0,19)	-0,26 (0,26)	-0,66 (0,28)	0,43 (0,09)	0,35 (0,13)	0,43 (0,13)
<i>CIS</i>	1,12 (0,38)	1,22 (0,52)	1,01 (0,55)	0,65 (0,27)	0,49 (0,36)	0,75 (0,39)
<i>USSR</i>	0,76 (0,31)	0,72 (0,42)	0,85 (0,44)	1,45 (0,20)	1,58 (0,27)	1,35 (0,29)
<i>EACU</i>	-0,78 (0,50)	-0,60 (0,68)	-0,97 (0,73)	-0,99 (0,31)	-0,96 (0,42)	-1,08 (0,46)
<i>EU</i>	1,58 (0,17)	1,11 (0,23)	2,05 (0,24)	-0,75 (0,12)	-1,01 (0,17)	-0,52 (0,18)
<i>ASEAN</i>	-1,05 (0,27)	-0,73 (0,37)	-1,38 (0,39)	0,41 (0,16)	0,69 (0,22)	0,17 (0,22)
<i>WTO</i>	-0,16 (0,19)	-0,02 (0,25)	-0,28 (0,28)	-0,13 (0,10)	0,00 (0,13)	-0,29 (0,14)
Число наблюдений (объем выборки)	1102	554	548	1799	896	903
Коэффициент детерминации, R^2	0,56	0,55	0,58	0,69	0,70	0,69
F-статистика	126	61	68	357	190	179
Средняя погрешность модели	10 %	10 %	10 %	7 %	6 %	7 %
Медианная погрешность модели	8 %	7 %	7 %	5 %	5 %	5 %

Источник: сост. по результатам собственных расчетов.

Примечание: в скобках указаны стандартные ошибки. Полушрифтным начертанием 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.

Расчет гравитационных моделей импорта Казахстана и Украины

Переменная	Значение коэффициента при переменной					
	Объем торговли ≥ 100 тыс. долл. США					
	Казахстан			Украина		
	2004 – 2015 гг.	2004 – 2009 гг.	2010 – 2015 гг.	2004 – 2015 гг.	2004 – 2009 гг.	2010 – 2015 гг.
$\ln(GDP_{Country})$	0,09 (0,07)	0,15 (0,13)	0,56 (0,31)	0,49 (0,13)	0,40 (0,118)	0,58 (0,24)
$\ln(GDP_{Partner})$	1,00 (0,02)	1,02 (0,03)	1,00 (0,03)	0,84 (0,02)	0,85 (0,03)	0,83 (0,03)
$\ln(DIST)$	-0,50 (0,08)	-0,47 (0,12)	-0,49 (0,12)	-0,60 (0,07)	-0,52 (0,11)	-0,67 (0,10)
<i>BORDER</i>	1,47 (0,21)	1,61 (0,29)	1,33 (0,30)	1,09 (0,23)	1,11 (0,34)	1,08 (0,32)
<i>OCEAN</i>	-0,51 (0,11)	-0,84 (0,16)	-0,24 (0,14)	-0,16 (0,12)	-0,48 (0,18)	0,12 (0,16)
<i>CIS</i>	1,13 (0,24)	0,90 (0,34)	1,33 (0,35)	-0,40 (0,32)	-0,82 (0,46)	-0,03 (0,43)
<i>USSR</i>	1,98 (0,19)	2,11 (0,27)	1,88 (0,28)	2,26 (0,23)	2,92 (0,34)	1,63 (0,32)
<i>EACU</i>	0,59 (0,32)	0,63 (0,45)	0,53 (0,46)	1,57 (0,37)	1,36 (0,54)	1,77 (0,51)
<i>EU</i>	1,19 (0,10)	1,04 (0,14)	1,33 (0,14)	1,01 (0,15)	0,96 (0,21)	1,05 (0,20)
<i>ASEAN</i>	0,50 (0,15)	0,55 (0,22)	0,46 (0,20)	0,88 (0,18)	0,87 (0,26)	0,88 (0,24)
<i>WTO</i>	0,50 (0,12)	0,64 (0,17)	0,37 (0,17)	0,70 (0,12)	0,57 (0,18)	0,80 (0,17)
Число наблюдений (объем выборки)	1330	646	684	1617	792	825
Коэффициент детерминации, R^2	0,75	0,75	0,76	0,67	0,66	0,68
F-статистика	364	174	191	294	137	160
Средняя погрешность модели	6 %	6 %	6 %	8 %	8 %	8 %
Медианная погрешность модели	4 %	4 %	4 %	6 %	6 %	5 %

Источник: сост. по результатам собственных расчетов.

Из результатов расчетов моделей можно сделать вывод, что также как и для России гравитационная модель достаточно хорошо описывает внешнюю торговлю изучаемых стран: средняя и медианная погрешности моделей по различным расчетам не превысили 10 % и 8 % соответственно; большинство исследуемых переменных оказались статистически значимыми.

В результатах расчета моделей экспорта исследуемых стран интересным представляются значения переменных, характеризующих географические параметры: расстояние между странами, наличие общей границы и выхода к океану у торгового партнера. Наибольшим по абсолютному значению коэффициент при переменной, характеризующей расстояние между странами, оказался у Казахстана,

который является наиболее «континентальной» страной среди всех исследуемых, так как не имеет прямого выхода к мировому океану. Данная переменная показывает, что данная страна наиболее чувствительна к удаленности торгового партнера, ведь отсутствие выхода к океану приводит к большим издержкам по транспортировке произведенной продукции. Далее следует Украина, а самым низким оказалось значение коэффициента у России (-1,12). При этом во всех трех странах наблюдается снижение коэффициента данной переменной на второй части исследуемого периода по сравнению с первой. Это может говорить о снижении значимости транспортных издержек в международной торговле. Переменная, характеризующая наличие общей границы, оказалась также наибольшей у Казахстана, но уже с положительным знаком, что также подтверждает высокую ориентацию «континентальных» стран на своих соседей, издержки транспортировки с которыми играют наименьшую роль. Далее также идет Украина, и наименьшее значение у России (-0,61) [6; 7]. Интересным также представляется, что переменная, характеризующая наличие у торгового партнера выхода к морю, оказалась положительной у Украины и России, в то время как у Казахстана она является отрицательной. Это означает, что Казахстан экспортирует в страны, которые имеют выход к морю, значительно меньше, чем в остальные страны, в то время как Россия и Украина, сами имеющие выход к морю, экспортируют в страны с выходом к морю больше. Вышеописанные цифры говорят о важности доступа к океану для международной торговли, ведь подавляющая часть перевозок осуществляется именно морским транспортом.

В моделях импорта переменная, характеризующая расстояние между странами, для всех исследуемых стран находится примерно в одном диапазоне: от -0,48 для России до -0,60 для Украины. Но переменная, характеризующая наличие общей границы, также как и для моделей экспорта оказалась наибольшей у Казахстана и наименьшей у России. Переменная, характеризующая наличие у торгового партнера выхода к морю, для всех исследуемых стран оказалась отрицательной, хотя для Украины данный коэффициент оказался статистически не значимым, что означает, что четкой эмпирической зависимости между данным параметром и величиной импорта нет. Тем не менее можно говорить о том, что из стран, у которых имеется выход к морю, исследуемые страны импортируют в среднем меньше, чем из стран, которые выхода к морю не имеют. Возможное объяснение выявленной эмпирической зависимости представлено в работе Н. А. Чернова «Внешняя торговля России: гравитационный подход» [6].

В моделях экспорта исследуемых стран, все коэффициенты, характеризующие торговлю с выбранными группами стран, оказались статистически значимыми, кроме переменной *WTO* для обеих стран, характеризующей экспорт в страны-члены Всемирной торговой организации (ВТО), и переменной *EACU*, характеризующей торговлю со странами Таможенного союза, для экспорта Казахстана. Статистическая незначимость указывает на отсутствие эмпирических свидетельств отличия торговли исследуемых стран с указанными группами стран от торговли с другими странами при прочих равных. При этом, несмотря на то что на всем периоде переменная *WTO* для экспорта Украины оказалась статистически незначимой, при исследовании данной переменной в динамике оказывается, что на второй половине исследуемого периода переменная оказывается значимой и отрицательной. Это говорит об ухудшении экспорта Украины в страны ВТО и указывает на то, что в данную группу стран объем экспорта меньше по сравнению с другими странами при прочих равных (валовом внутреннем продукте (ВВП) и расстоянии).

Коэффициенты при переменных, характеризующих экспорт исследуемых стран в бывшие республики СССР, включая переменные *CIS* и *USSR*, оказались положительными. Положительное значение коэффициента при переменной *USSR*, характеризующей торговлю со всеми странами – бывшими членами СССР, означает, что экспорт в данные страны в среднем выше, чем в иные при прочих равных, а положительное значение переменной *CIS*, характеризующей торговлю со странами Содружества Независимых Государств (СНГ), куда входит только часть постсоветских стран, означа-

ет, что объем экспорта в страны содружества в среднем выше, чем в другие постсоветские страны, которые не вошли или вышли из содружества. Однако динамика поведения коэффициентов при переменных *CIS* и *USSR* у исследуемых стран диаметрально противоположная. У Казахстана коэффициент при переменной *USSR* в течение исследуемого периода увеличивается, а коэффициент при переменной *CIS* уменьшается, что означает, что в то время как объем экспорта в страны бывшие члены СССР увеличивается по сравнению с другими странами при прочих равных, дополнительный объем экспорта в страны СНГ сокращается. При этом, несмотря на разнонаправленное поведение данных коэффициентов у Казахстана, их сумма практически не меняется, что означает, что общее увеличение объема экспорта в страны СНГ по сравнению с другими странами не меняется, но разница экспорта в страны СНГ и другие бывшие республики СССР, не входящие в содружество, сокращается. Подобное поведение коэффициентов *CIS* и *USSR* в модели экспорта Казахстана аналогично модели экспорта России, где тоже наблюдается увеличение экспорта в бывшие советские республики в целом на фоне сокращения дополнительного объема экспорта в страны СНГ. В модели экспорта Украины данные переменные ведут себя иным образом: коэффициент при переменной *USSR* в течение исследуемого периода уменьшается, а коэффициент при переменной *CIS* увеличивается. Более того, в начале исследуемого периода переменная *CIS* для Украины оказывается статистически незначимой, хотя коэффициент получается положительным, а в конце периода становится уже статистически значимой, и коэффициент увеличивается. Переменная *EACU* в модели экспорта Казахстана оказалась статистически незначимой, как и в модели экспорта России, в то время как в модели экспорта Украины данная переменная оказалась статистически значимой с отрицательным коэффициентом, значение которого увеличивается в динамике. Для Украины это означает, что экспорт в страны Таможенного союза, куда в данном исследовании относятся только Белоруссия, Казахстан и Россия, в среднем хуже чем в другие страны, в том числе другие постсоветские республики и страны СНГ.

Знаки коэффициентов при переменных *EU* и *ASEAN* у исследуемых стран противоположны, но имеют общую динамику. У Казахстана коэффициент при переменной *EU*, характеризующей экспорт в страны ЕС, оказался положительным, а у Украины – отрицательным, но при этом в обоих случаях значение коэффициента в динамике растет, хотя для Украины он остается отрицательным. Коэффициент при переменной *ASEAN*, характеризующей экспорт в страны АСЕАН, у Казахстана получился отрицательным, а у Украины – положительным, но для обеих стран его значение уменьшается на второй половине исследуемого периода. Это означает, что экспорт Казахстана в страны АСЕАН становится в среднем еще меньше чем в другие страны при прочих равных, а для Украины данный коэффициент становится статистически не значимым, т.е. во второй половине исследования никаких отличий экспорта в данную группу стран от других не наблюдается.

По результатам расчета моделей импорта исследуемых стран все переменные, характеризующие торговлю с выбранными группами стран, оказались статистически значимыми за исключением переменной *CIS* в модели импорта Украины. В модели импорта Казахстана переменная *CIS* получилась положительной и увеличивающейся в динамике. Для обеих исследуемых стран коэффициенты при переменной *USSR* оказались наибольшими по значению среди всех остальных переменных, что говорит о значительно большем объеме импорта из данных стран по сравнению с другими при прочих равных. Однако для обеих стран наблюдается уменьшение данного коэффициента на периоде исследования, что характерно и для модели импорта России, что говорит об уменьшении роли постсоветских республик в импортных потоках. Однако в модели импорта Казахстана за счет роста коэффициента при переменной *CIS*, несмотря на уменьшение коэффициента при переменной *USSR*, роль стран СНГ в импорте не уменьшается, а даже немного увеличивается, если считать сумму двух данных коэффициентов. Переменная *EACU* в моделях импорта для обеих стран оказалась положительной, что говорит о большем объеме импорта из этих стран по сравнению с другими постсоветскими странами и странами СНГ. В модели импорта Украины коэффициент при переменной *EACU* в дина-

мике даже увеличивается, в то время как для Казахстана при рассмотрении данного коэффициента в динамике он оказывается статистически незначимым.

Коэффициенты при их переменных, характеризующих импорт из стран ЕС, АСЕАН и ВТО, оказались все положительными, что свидетельствует о том, что обе исследуемые страны импортируют из этих стран больше, чем из других при прочих равных. При этом в динамике коэффициент при переменной *EU* для обеих стран растет, что соответствует и модели импорта России, в то время как коэффициенты при других переменных у Казахстана и Украины ведут себя различно. У Казахстана коэффициенты при переменных *ASEAN* и *WTO* на второй половине исследуемого периода уменьшаются, в то время как у Украины коэффициент при переменной *ASEAN* практически не меняется, а при переменной *WTO* – растет.

Казахстан, как и Россия, является крупным экспортером минерального топлива, поэтому также как и для России представляется интересным рассмотреть гравитационную модель внешней торговли Казахстана без учета торговли минеральным топливом, нефтью и продуктами их перегонки, а также битуминозными веществами и минеральными восками (группа 27 по ТН ВЭД). Для Украины одним из важнейших товаров, экспортируемых за границу, являются черные металлы (железо и сталь), поэтому для Украины рассмотрим гравитационную модель без учета торговли данной товарной группой (группа 72 по ТН ВЭД). Результаты расчета моделей представлены в таблице 3.

Таблица 3

Расчет гравитационных моделей экспорта Казахстана без учета торговли минеральным топливом, нефтью и нефтепродуктами и Украины без учета торговли железом и сталью

Переменная	Значение коэффициента при переменной			
	Объем торговли ≥ 100 тыс. долл. США, 2004–2015 гг.			
	Казахстан		Украина	
	Общий экспорт	без минерального топлива, нефти и нефтепродуктов	Общий экспорт	без железа и стали
$\ln(GDP_{Ukr})$	-0,01 (0,12)	-0,11 (0,11)	0,11 (0,11)	0,24 (0,11)
$\ln(GDP_{Partner})$	0,85 (0,04)	0,84 (0,04)	0,72 (0,02)	0,72 (0,02)
$\ln(DIST)$	-1,80 (0,15)	-1,55 (0,14)	-1,31 (0,06)	-1,09 (0,06)
<i>BORDER</i>	1,12 (0,33)	1,23 (0,31)	0,70 (0,20)	0,95 (0,20)
<i>OCEAN</i>	-0,47 (0,19)	-0,46 (0,18)	0,43 (0,09)	0,36 (0,10)
<i>CIS</i>	1,12 (0,38)	0,05 (0,36)	0,65 (0,27)	0,74 (0,27)
<i>USSR</i>	0,76 (0,31)	1,84 (0,29)	1,45 (0,20)	1,86 (0,20)
<i>EACU</i>	-0,78 (0,50)	-0,50 (0,48)	-0,99 (0,31)	-1,09 (0,31)
<i>EU</i>	1,58 (0,17)	-0,19 (0,16)	-0,75 (0,12)	-0,12 (0,12)

Переменная	Значение коэффициента при переменной			
	Объем торговли ≥ 100 тыс. долл. США, 2004–2015 гг.			
	Казахстан		Украина	
	Общий экспорт	без минерального топлива, нефти и нефтепродуктов	Общий экспорт	без железа и стали
<i>ASEAN</i>	-1,05 (0,27)	-0,88 (0,26)	0,41 (0,16)	-0,04 (0,16)
<i>WTO</i>	-0,16 (0,19)	-0,41 (0,18)	-0,13 (0,10)	-0,44 (0,10)
Число наблюдений (объем выборки)	1102	1091	1799	1742
Коэффициент детерминации, R ²	0,56	0,51	0,69	0,69
F-статистика	126	103	357	358
Средняя погрешность модели	10 %	10 %	7 %	7 %
Медианная погрешность модели	8 %	8 %	5 %	5 %

Источник: сост. по результатам собственных расчетов.

Принципиальными отличиями моделей общего экспорта Казахстана и экспорта без минерального топлива, нефти и нефтепродуктов являются изменения коэффициентов при переменных *CIS*, *USSR*, *EU* и *WTO*. Из результатов расчета видно, что переменная *CIS* в модели экспорта без минерального топлива становится статистически незначимой, в то время как коэффициент при переменной *USSR* значительно вырастает, становясь примерно равным сумме коэффициентов при переменных *CIS* и *USSR* в модели общего экспорта Казахстана. Это означает, что экспортные потоки Казахстана без учета торговли минеральным топливом не отличаются между странами СНГ и странами, туда невходящими, и распределяются равномерно по бывшим республиками СССР, в то время как общие экспортные потоки Казахстана в страны СНГ значительно отличаются в большую сторону по сравнению со странами – не членами содружества. Переменная *EU* в модели экспорта без минерального топлива становится статистически незначимой, что означает, что без учета данной товарной группы экспорт в страны ЕС не отличается от экспорта в другие страны при прочих равных. Из этого можно сделать вывод, что основным экспортным товаром, поставляемым Казахстаном в Европу, который отличает торговлю с ЕС от торговли с другими странами, является минеральное топливо. Статистически незначимая в модели общего экспорта переменная *WTO* в модели экспорта без учета минерального топлива оказывается отрицательной.

Отличиями модели общего экспорта Украины от модели экспорта без железа и стали являются изменения коэффициентов при переменных *EU*, *ASEAN* и *WTO*. Важность рынка постсоветских стран для экспорта Украины без учета железа и стали становится еще более заметной, так как коэффициенты при переменных *CIS* и *USSR* вырастают. Экспорт Украины в страны ЕС без учета железа и стали, согласно модели, не отличается от экспорта в другие страны, хотя общий экспорт в эти страны характеризовался отрицательным эффектом. Можно сделать вывод, что основным экспортным товаром Украины, железо и сталь, не востребован в ЕС, что создает негативный эффект на объем экспорта. Переменная *ASEAN*, также как и *EU*, в модели экспорта без железа и стали становится статистически незначимой, что говорит об отсутствии каких-либо отличий экспорта в указанную группу стран от других. Но в отличие от значения коэффициента при переменной *EU*, коэффициент при переменной *ASEAN* в модели общего экспорта был положительным, что означает – основным товаром, отличаю-

щим экспорт Украины в страны АСЕАН, является железо и сталь. Коэффициент при переменной *WTO* в модели экспорта без учета железа и стали становится отрицательным, хотя в модели общего экспорта данная переменная была статистически незначимой, также как и для Казахстана.

Сравнив результаты расчетов моделей внешней торговли Казахстана и Украины, в том числе их взаимодействие с выбранными группами стран, можно сделать вывод, что внешняя торговля исследуемых стран значительно отличается. И если в плане импортных потоков отличия незначительные, то экспортные потоки отличаются значительно и имеют по многим странам противоположные эффекты. Казахстан и Украина по импорту имеют противоположные значения переменных, характеризующих торговлю со странами ЕС и АСЕАН, и противоположную динамику для переменных *CIS* и *USSR*. Возможно это вызвано различными структурами экономик исследуемых стран и отличиями в основных экспортных товарах, но важную роль играет и процесс экономической интеграции, отличающийся у исследуемых стран. Примечательно, что поведение многих переменных в модели экспорта Казахстана аналогично их поведению в модели экспорта России, которая идет общим с Казахстаном путем интеграции.

Важную роль во внешней торговле исследуемых стран играют географические условия, особенно наличие выхода к мировому океану. Страны, имеющие ограниченный доступ к океану или не имеющие его вовсе, оказываются менее конкурентоспособными, проигрывая в международном обмене из-за увеличения транспортных издержек. Такие страны вынуждены обращать большее внимание к своим географическим соседям и развивать с ними интенсивные экономические отношения, хозяйственно дополняя друг друга. Это является прямой предпосылкой для экономической интеграции, в том числе на постсоветском пространстве, где 9 из 15 бывших советских республик не имеют доступа к мировому океану. Все входящие в ЕАЭС страны кроме России не имеют выхода к океану и объединение данных стран в единую таможенную зону и выстраивание общей транспортной системы позволит им сократить отрицательные эффекты от отсутствия прямого доступа к морским грузоперевозкам. Тем не менее, даже в этом случае внутри данных стран и всего экономического союза будет большое количество территорий значительно удаленных от открытых морей (более 2400 километров), что делает их максимально отрезанными от международной торговли и требует максимально интенсивно взаимодействовать с соседями [2; 8].

Библиографический список

1. Лисоволик, Я. Д. Анализ присоединения постсоветских стран к ВТО на основе гравитационной модели / Я. Д. Лисоволик, Н. А. Чернов // Россия в ВТО : проблемы национальной конкурентоспособности и стимулирования российского экспорта. Аналитические материалы международной научно-практической конференции (Москва, 15 апреля 2014 г.). – М. : Финансовый университет, 2014. – С. 22–29.
2. Савицкий, П. Н. Континент-океан (Россия и мировой рынок) / П. Н. Савицкий // Континент Евразия. – М. : Аграф, 1997. – С. 225–237.
3. Сайт Евразийского экономического союза. О союзе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eaeunion.org/#about/> (дата обращения : 23.04.2017).
4. Сайт Европейского союза. EU member countries in brief [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries_en/ (дата обращения : 23.04.2017).
5. Сайт Европейской комиссии. Agreements [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/agreements/> (дата обращения : 23.04.2017).
6. Чернов, Н. А. Внешняя торговля России : гравитационный подход / Н. А. Чернов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2017. – № 4. – С. 79–84.
7. Чернов, Н. А. Гравитационные эффекты интеграционных блоков для внешней торговли России / Н. А. Чернов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2017. – № 5. – С. 116–123.
8. Arvis, Jean-François. The Cost of Being Landlocked : Logistics Costs and Supply Chain Reliability [Electronic resource] / Jean-François Arvis, Gael Raballand, Jean-François Marteau // World Bank Policy Research Working. – 2007. – Mode of access : <http://documents.worldbank.org/curated/en/987461468008762479/pdf/wps4258.pdf> (accessed date : 23.05.2017).

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

УДК 330

Г.Н. Рязанова

А.А. Сазанова

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Авторы статьи обосновывают особенности инвестиционных проектов в научно-исследовательской деятельности, исследуют методологические подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов, сложившиеся в современной отечественной и зарубежной экономической науке. Кроме того, выявляют преимущества и недостатки существующих методик и обосновывают необходимость их совершенствования.

Ключевые слова: инвестиционный проект, научно-исследовательская деятельность, методы оценки инвестиционного проекта.

Galina Ryazanova

Anastasia Sazanova

METHODOLOGICAL AND METHODICAL FOUNDATIONS EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF INVESTMENT PROJECTS IN SCIENTIFIC RESEARCH

Annotation. The authors substantiate the features of investment projects in research and development; Explore methodological approaches to assessing the effectiveness of investment projects that have evolved in modern domestic and foreign economic science. Additionally identify the advantages and disadvantages of existing methods and substantiate the need for their improvement.

Keywords: investment project, research activity, methods of investment project evaluation.

В настоящее время глобальное экономическое пространство приближается к следующему, шестому технологическому укладу, главными особенностями которого станут «биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и геной инженерии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы» [3; 5; 7]. Без развития научных разработок как в сфере естественных наук, так и научного обоснования технологических изменений в гуманитарной области знаний, переход к шестому технологическому укладу невозможен. Научно-исследовательская деятельность на всех ее этапах: на уровне фундаментальных, прикладных исследований, в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и тиражирования успешных разработок требуют ресурсов, и, прежде всего, финансовых.

Поскольку научно-исследовательская институциональная среда под влиянием внешних факторов трансформируется в сторону проектно-средового подхода, сами научные проекты все больше напоминают инвестиционные проекты с совокупностью стекхолдеров: ученых, коммерческих организаций, государственных структур, образовательных учреждений, социального предпринимательства и т.д. [6; 10; 11; 16]. Несмотря на значительное внимание ученых к процессу научно-исследовательской деятельности, а именно: И. Барановой, П. Виленского, С. Глазьева, Г. Клейнера,

В. Лившица, С. Рогожина, С. Сазановой, С. Смоляка, А. Стрекалова, М. Альберта, Ф. Хедоури и др., проблемы оценки научно-исследовательских результатов в публикациях российских и зарубежных исследователей освещены слабо и методы оценки в большей степени зависят от основных положений парадигмы доминирующей теории.

Сущность и содержание инвестиционного проекта рассматривается с нескольких ракурсов.

1. «Программа мероприятий, с помощью которых осуществляются эффективные капитальные вложения для получения прибыли» (программный подход) [9].
2. «Совокупность задач или мероприятий, связанных с достижением запланированной цели, которая обычно имеет уникальный и неповторяющийся характер» (управленческий подход) [12].
3. «Система с ограниченным жизненным циклом», экономически активная, т.е. «способная выполнять значительный объем действий единицу времени» и являющаяся «донором энергии» для экономической системы (системный подход) [6].

С точки зрения С. Смоляка, «проект» это, с одной стороны, совокупность действий (процессный подход), с другой – набор документов (системный подход), с третьей – имущество (управленческий подход). Объединяя все выше обозначенные понятия, можно сформулировать сущность инвестиционного проекта как «совокупность действий для достижения уникальных результатов в научно-технической сфере, документально формализованных и ограниченных жизненным циклом проекта» [15].

Эффективность инвестиционного проекта на сегодняшний день оценивается с точки зрения изменения стоимости активов (в денежном и неденежном эквиваленте), таких как чистая приведенная стоимость, индекс доходности, внутренняя норма рентабельности и т.д.; а так же с точки зрения динамики инвестиционных процессов в условиях нестационарной экономики, учитывающей ошибки традиционного метода оценки бизнес-проектов в вопросах сроков окупаемости проектов, недостаточности показателя Net Present Value (NPV), многовалютности, неопределенности и рисков [2; 6; 7; 8].

Оценка научно-исследовательских проектов более сложная, чем стандартных бизнес-проектов, поскольку, во-первых, сроки достижения результата сложно прогнозировать в связи с особенностями фундаментального и прикладного этапов исследовательской деятельности, во-вторых, прогнозирование результатов коммерциализации научной деятельности еще более затруднено, в-третьих, обладая процессными и проектными признаками, научно-исследовательская деятельность нуждается в бесперебойном финансировании [1; 14].

Инвестиционный проект в научно-исследовательской деятельности можно охарактеризовать как проект, обладающий дуалистическими проектно-процессными особенностями, реализация которого происходит в несколько этапов с необходимостью трансформации задач каждого этапа с учетом результатов, полученных на предыдущем этапе исследования [13].

В целом научно-исследовательские проекты при рассмотрении различных аспектов, можно отнести:

- с точки зрения результата – к интеллектуальной собственности;
- с точки зрения сроков реализации научно-исследовательских проектов – в большей степени к долгосрочным проектам;
- с точки зрения внутренней сущности – к категории процессно-проектной природы;
- с точки зрения значимости для научного сообщества – к методологической и теоретической основе для дальнейших исследований;
- с точки зрения значимости для общества на макроэкономическом, микроэкономическом и моноэкономическом уровнях – к основе для развития общества на всех иерархических уровнях;

– с точки зрения инвесторов и исследователей, реализующих проект – к возможности внедрения полученных результатов в хозяйственную практику и получения коммерческой выгоды от научно-исследовательской деятельности.

Именно поэтому классические методики оценки инвестиционных проектов применительно к научно-исследовательским требуют глубокого анализа и трансформации методик с учетом специфики.

В условиях перехода к шестому технологическому укладу, научно-исследовательская деятельность является одним из приоритетных и определяющих направлений, основой для дальнейшего развития человеческой цивилизации, особую перспективу, по мнению экспертов, представляют научные исследования в сфере естественных наук. В настоящее время научно-исследовательская деятельность вызывает все больший интерес не только на государственном уровне, но и на уровне микроэкономических агентов, поскольку новые открытия, идеи и технологии создают основу для конкурентоспособности предприятия, снижая затраты, повышая производительность труда, и, одновременно, интерес целевой аудитории к выпускаемым продуктам, а значит, увеличивая и выручку и прибыль [4]. Однако, поскольку научно-исследовательская деятельность обладает рядом особенных специфических характеристик, существуют проблемы, связанные, прежде всего, с необходимостью затратной материально-технической оснащенностью, дорогостоящими человеческими активами, что требует:

- высоких материальных затрат на осуществление научно-исследовательской деятельности;
- оптимизации системы мониторинга научной деятельности;
- создания эффективной методологии оценки результатов научных результатов.

В России финансирование науки в большей степени производится из следующих источников: Министерство образования и науки РФ, Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ), объединенные Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ) и Российский научный фонд (РНФ), Фонд содействия инновациям. Естественно, вектор исследований определяется государством, как финансирующей стороной. Однако существующие критерии оценки заявок на гранты и оценочные показатели эффективности научно-исследовательской деятельности нуждаются в корректировке, так как инвестиционные проекты фундаментального и прикладного характера имеют различные характеристики.

Таким образом, исследование традиционной методологии оценки инвестиционных проектов и взглядов современных российских ученых на проблему оценки научно-исследовательской деятельности, позволяет сделать вывод о необходимости совершенствования методов оценки результатов ученых-исследователей с учетом специфики дуалистической природы научно-исследовательской деятельности.

Библиографический список

1. Баранов, И. М. Теоретические аспекты определения экономических потерь и рисков / И. М. Баранов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 10. – С. 64–68.
2. Виленский, П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и Практика / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – 5-е изд. – М. : Поли Принт Сервис, 2015. – 1300 с.
3. Глазьев, С. Ю. О политике устойчивого развития в условиях смены технологических укладов [Электронный ресурс] / С. Ю. Глазьев. – Режим доступа : <http://elibrary.ru/download/85500466.pdf> (дата обращения : 04.01.2017).
4. Игонина, Л. Инвестиции / Л. Игонина. – М. : Магистр, 2014. – 752 с. – ISBN 978-5-9776-0071-2.
5. Каблов, Е. Шестой технологический уклад [Электронный ресурс] / Е. Каблов. – Режим доступа : <http://www.nkj.ru/archive/articles/17800/> (дата обращения : 25.12.2016).

6. Клейнер, Г. Б. Системная экономика – платформа развития современной экономической теории / Г. Б. Клейнер // Вестник Томского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. – 2015. – Т. 1. – № 2(2). – С. 136–141.
7. Лившиц, В. Н. Корректная оценка эффективности инвестпроектов – залог успеха модернизации [Электронный ресурс] / В. Н. Лившиц, С. А. Панов, Т. И. Тищенко [и др.]. – Режим доступа : <http://elibrary.ru/download/74922006.pdf> (дата обращения : 20.12.2016).
8. Лившиц, В. Н. Тридцать три заблуждения при оценке эффективности реализуемых в России инвестиционных (инновационных) проектов / В. Н. Лившиц // Экономика и качество систем связи. – 2016. – № 2. – С. 4–21.
9. Мальцева, Ю. Н. Инвестиции: конспект лекций [Электронный ресурс] / Ю. Н. Мальцева. – Режим доступа : http://www.telenir.net/delovaja_literatura/investicii_konspekt_lekcii/index.php (дата обращения : 3.01.2017).
10. Маркова, М. В. Бизнес-образование, институт предпринимательства и предпринимательская деятельность в современной России / М. В. Маркова, С. Л. Сазанова // Управление. – 2016. – Т. 4. – № 1. – С. 79–83.
11. Маркова, М. В. Социальное предпринимательство: цели и ценности / М. В. Маркова, С. Л. Сазанова // Экономика и управление в машиностроении. – 2014. – № 4(34). – С. 61–62.
12. Мескон, М. Х. Основы менеджмента [Электронный ресурс] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – Режим доступа : <http://www.bibliotekar.ru/biznes-43/index.htm> (дата обращения : 28.12.2016).
13. Принципы и критерии формирования научных приоритетов для объявления конкурсов на получение грантов Российского научного фонда Доклад заместителя генерального директора РНФ Ю. В. Симачева Попечительскому совету Фонда Москва, 25.02.2015 г. Научные приоритеты Фонда [Электронный ресурс] / Ю. В. Симачев. – Режим доступа : <http://xn--mlafn.xn--p1ai/> (дата обращения : 11.11.2016).
14. Рогожин, С. П. Интеллектуальные права собственности: институциональный подход / С. П. Рогожин, С. Л. Сазанова // Управление. – 2016. – Т. 4. – № 1. – С. 74–78.
15. Смоляк, С. А. Учет риска и неопределенности при оценке эффективности инвестиционных проектов в России / С. А. Смоляк // Имущественные отношения в РФ. – 2006. – № 10(61). – С. 40–45.
16. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 03.07.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 25.12.2016).

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 338.994

А.А. Аль Аззави

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ НА ТЕРРИТОРИИ ЕВРАЗЭС, СТРАН СНГ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной статье автором проводится сравнительный анализ положения исламского банкинга на территории СНГ, ЕвразЭС и РФ. Рассматриваются потенциал и функционирование исламского банкинга на территории России. Автор рассматривает исламский банк как оздоровительный и социально ориентированный инструмент для экономической и хозяйственной деятельности в России. В тексте статьи автором высказываются некоторые положения, которые могли бы в значительной степени повлиять на развитие исламского банка на территории РФ.

Ключевые слова: исламские принципы финансирования, исламский банк, ААОИФИ, ЕвразЭС, СНГ, Россия.

Alaa AbdulJabbar Hussein Al-Azzawi

KEY FACTORS OF GROWTH OF ISLAMIC FINANCIAL PRODUCTS IN THE TERRITORY OF EURASEC, THE CIS COUNTRIES AND THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. In this article the author carries out the comparative analysis of provision of Islamic banking in the territory of the CIS, by EurAsEC and the Russian Federation. Potential and functioning of Islamic banking in the territory of Russia are considered. The author considers Islamic bank as improving and socially oriented tools for economic and economic activity in Russia. In the text of article the author some provisions which could influence substantially development of Islamic bank in the territory of the Russian Federation express.

Keywords: Islamic principles of financing, Islamic bank, AAOIFI, EurAsEC, CIS, Russia.

За последнее время в значительной степени повысился интерес к исламскому банкингу, что обусловлено мировым финансовым кризисом. Именно благодаря финансовой устойчивости, стабильности и жизнеспособности, исламский банкинг привлекает к себе внимание не только со стороны экономистов, аналитиков, финансовых экспертов, но и разно конфессиональных клиентов, которых в исламском банке привлекает отсутствие ростовщического процента, возможность инвестирования, и двусторонняя ответственность за потенциальные риски и убытки.

Итак, одним из ключевых факторов планируемого роста исламских финансовых продуктов на территории стран СНГ и России является говорящее на русском языке и исповедующее ислам население, которое в скором времени создаст спрос на услуги исламских банков. Только в странах Союза Независимых Государств (СНГ) мусульманское население составляет 75 млн чел., а к 2030 г. оно может достичь 100 млн чел. [2].

Кроме того, по нашему мнению, для развития исламского банкинга на вышеназванных территориях, показано привлечение исламских инвестиций из стран с развитыми рынками, например, Саудовской Аравии, Малайзии, ОАЭ и т.д. Механизмы исламских финансов и соответствующая инфраструктура крайне важны для привлечения потоков исламских банковских операций из исламских стран с высоким ВВП (внутренним валовым продуктом) на душу населения.

Итак, ключевыми характеристиками развития исламских финансовых продуктов на территории РФ и СНГ являются:

- 1) совокупная численность мусульманского населения;
- 2) факт того, что Россия является страной, богатой ресурсами, нефтью, газом, драгоценными металлами и проч.;
- 3) растущий уровень развития финансового сектора и рынков капитала;
- 4) увеличивающаяся частота использования банковских услуг местным населением;
- 5) планируемые проекты инвестиций в инфраструктуру, которые являются привлекательными для исламских инвесторов [4; 7].

Тем не менее, стоит отметить, что исламский банк сталкивается с существенными проблемами, которые замедляют развитие данного сегмента экономики в РФ и СНГ. Основные проблемы, затрудняющие развитие исламских финансов, одинаковы и в странах с развитой системой исламских финансов и в странах, где такой рынок только создается – в России и СНГ. Рассмотрим основные проблемы.

1. Образование и информированность.

Низкий уровень образования и информированности потребителей в сфере исламских финансовых продуктов и недостаточное продвижение тренингов для профессионалов данной сферы не способствуют развитию.

2. Информация, необходимая для инвестиционных решений.

Высокие затраты на поиск и информации и осуществление сделок, что увеличивает барьеры для входа на рынок и создает проблемы при функционировании исламских банков.

3. Стандартизация.

Отсутствие стандартизации в плане корпоративного управления, законодательства и регулирования.

4. Связи между участниками рынка.

Слабый уровень контактов и связей между членами профессионального сообщества, что мешает организации сделок.

5. Социальная ответственность.

Неспособность соответствовать ожиданиям клиентов в контексте несовпадения сделки с нормами исламских экономических законов [4; 6].

Из пяти стран Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) три активно развивают законодательную базу для полноценного функционирования исламских банков.

В Казахстане в 2009 г. был принят закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые акты РК по вопросам организации и деятельности исламского финансирования», а в 2012 г. Национальным банком Казахстана была разработана дорожная карта по развитию исламских финансовых продуктов до 2020 г. [3].

В Кыргызстане существует законодательная база и разработанные Инструкции, регулирующие деятельность исламских финансовых организаций.

В Таджикистане в настоящее время разрабатывается закон, который будет регулировать деятельность исламского банкинга на территории страны [7].

Мы полагаем, что следующие перспективы вполне реализуемы странами ЕврАзЭС:

- вовлечение неиспользуемого по религиозным и этическим соображениям капитала;
- увеличение количества клиентов банков за счет расширения предоставляемых услуг и введения конкурентоспособных мобильных технологий;
- интеграция между странами ЕврАзЭс и СНГ для совместного сотрудничества.

Мы считаем, что реализация вышеназванных перспективных направлений способна вывести деятельность на исламских банков в странах ЕврАзЭс и СНГ на более продуктивный уровень, который со временем смог бы составить конкуренцию традиционным банкам, работающим на данных территориях.

В Киргизии частично адаптировано законодательство под деятельность исламских финансовых институтов; «ЭкоИсламик банк», совместный проект Исламского Банка Развития и правительства РК, действует в рамках специализированного для исламских финансов законодательства.

В Азербайджане работает специализированное подразделение по исламским финансовым услугам на базе Международного банка Азербайджана – Каспийская международная инвестиционная компания, совместный проект Исламской Корпорации по развитию частного сектора (ICD) и Правительства Азербайджана. Лизинговая компания «Ансар», совместный проект Исламской корпорации по развитию частного сектора (ICD) и Правительства Азербайджана [1; 5].

В Российской Федерации на фоне экономической ситуации, и в результате ряда санкций со стороны Запада, попытка выстроить отношения с восточными финансовыми институтами кажется вполне закономерной. Выход российских финансовых компаний в США и Европу ограничен, поэтому некоторые эксперты полагают, что сотрудничество с исламскими банками существенным образом скажется на оздоровлении экономической и хозяйственной отрасли страны. На данный момент на территории России функционирует всего три предприятия, которые оказывают услуги в рамках исламского законодательства: Ля Рибя Финанс и Финансовый дом Масраф в г. Махачкале и Финансовый дом Амаль в г. Казани.

В России потребуются развитие налогового законодательства с целью обеспечения налогового нейтралитета, так как банковские операции конвенционных банков не облагаются налогом на добавленную стоимость. При этом исламские финансовые организации в существующем законодательстве облагаются таким налогом (на данный момент по ставке 18 %, хотя идет дискуссия об увеличении ставки НДС до 20 %), что заведомо ставит их в условия неравной конкуренции [1; 5].

На наш взгляд, развитие исламского банкинга в России требует соблюдения следующих условий:

- соответствующий налоговый режим;
- продуманная политика регулятора по отношению к исламским банкам с целью устранения препятствия для ее развития;
- понимание особенностей регулирования деятельности исламских финансовых организаций, что требует повышения уровня квалификации работников Банка России в данном направлении;
- создание на национальном уровне специального надзорного органа.

В рамках данной статьи нам бы хотелось затронуть тему социально ориентированной направленности исламских банков. Большинство исламских банков во всем мире чувствительны в вопросах социальной ответственности, что соответствует целям создания таких финансовых институтов, имеющих моральные и материальные мотивации. Так или иначе, проводимые банками социальные мероприятия указывают на то, что они привыкли выполнять свои обязательства и стараются укрепить социально-экономическое благосостояние мусульман.

В российской банковской практике социально ориентированная деятельность не находит широкого распространения, что в первую очередь связано с отсутствием четкого понимания корпора-

тивной социальной ответственности (КСО). Согласно исследованию Artisan Group Public Relations, 32 % банков рассматривают КСО как часть инициатив компании, как работодателя. При этом более четверти банков трактуют КСО как реализацию благотворительных проектов [7]. Примечательно, что только 11 % банкиров рассматривают КСО как отдельное направление. Стоит отметить, что только банки, входящие в топ-100 %, выделяют помощь социальному бизнесу в приоритетных направлениях КСО. Мы наблюдаем первые признаки позиционирования отрасли в качестве социально ответственной. Формирование халяльной экосистемы, предпочтительных инвестиционных направлений (предпринимательство, образование, здравоохранение, развитие общественной инфраструктуры) способствует формированию новых представлений об исламском банкинге.

Внедрение исламского банкинга на территории России имеет два аспекта: привлечение финансовых продуктов из исламских стран и общее оздоровление финансовой структуры России именно с точки зрения социальной ориентированности банков.

Итак, отметим две главные преграды, которые встают на пути роста исламских финансовых продуктов на территории РФ: наличие спроса и этика бизнеса, которая связана с общеэкономической культурой, т.е. незнанием структуры и состава операций и общих принципов функционирования исламского банкинга. Кроме того, следует констатировать, что в термине «исламские финансовые продукты» лежит две плоскости – плоскость экономическая и плоскость религиозная и с этим связана очень важная проблема – проблема создания и принятия специального Федерального закона о деятельности исламских банков на территории РФ, который бы не шел вразрез с морально-этическим кодексом, по которому работает исламский банк как таковой.

Резюмируя, отметим, что говорить о том, как работают исламские банки в России, пока рано, так как законодательные барьеры находятся на стадии устранения. Тем не менее исламский банкинг является динамично развивающейся платформой, с помощью которой возможно оздоровление экономики за счет функционирования альтернативных видов бизнеса.

Библиографический список

1. Белов, В. А. Финансово-правовые институты зарубежных стран / В. А. Белов. – М. : ИНФРА-М., 2013. – 290 с.
2. Динамика и инерционность воспроизводства населения и замещения поколений в России и СНГ. Сб. ст. VII Уральский демографического форума с междунар. участием / Под ред. А. И. Татаркина, А. И. Кузьмина. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2016. – Т. I. – 438 с.
3. Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования» от 12.02.2009 г. 133-IVЗРК [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://constitutions.ru/?p=6202> (дата обращения : 12.05.2017).
4. Исламские финансы на пространстве СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://islameconomy.ru/about/Презентация%20ЦРИЭФ.pdf> (дата обращения : 10.04.2017).
5. Малиновская, О. В. Финансы / О. В. Малиновская, И. П. Скобелева, А. В. Бровкина // М. : ИНФРА-М, 2012. – 320 с.
6. Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. Исламская финансовая и банковская система : Философия, принципы и практика» / Харон Судин, Ван Азми Ван Нурсофиза // Казань : Линова-Медиа. – 2012. – 536 с.
7. Шибанова-Роевко, Е. А. Современная исламская банковская система [Электронный ресурс] / Е. А. Шибанова-Роевко, А. А. Саидов. – Режим доступа : <https://rae.ru/forum2011/98/412/> РАЕ (дата обращения : 02.04.2017).

УДК 336.7

М.Н. Барбарская

Л.А. Егорова

Е.А. Лазарева

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. Статья посвящена изучению процесса становления банковского сектора Самарской области. Представлены этапы развития банковских организаций области, особое внимание уделено показателям деятельности банковских организаций на настоящий момент времени. Изучена структура финансовых ресурсов кредитных учреждений, выполнен обзор показателей эффективности деятельности банковских организаций, таких как стоимость активов-нетто, величина финансового результата, уровень рентабельности капитала. Рассмотрены перспективы развития банковского сектора Самарской области, в большей мере они связаны со спецификой деятельности региональных банков.

Ключевые слова: активы-нетто, банк, региональный банк, Самарская область, эффективность, финансовый результат, рентабельность.

Marina Barbarskya

Lyubov Yegorova

Ekaterina Lazareva

BANKING SECTOR OF THE SAMARA REGION: HISTORY OF FORMATION, CURRENT STATE, DEVELOPMENT PROSPECTS

Annotation. The article is devoted to the study of the formation of the banking sector in the Samara region. The stages of development of the banking organizations of the region are presented, special attention is paid to the performance indicators of banking organizations at the present time. The structure of financial resources of credit institutions is studied, a review of performance indicators of banking organizations, such as the value of net assets, the amount of financial result, the level of return on equity. Prospects for the development of the banking sector of the Samara region are considered, they are more connected with the specifics of the activities of regional banks.

Keywords: net assets, bank, regional bank, Samara region, efficiency, financial result, profitability.

В связи с кризисными явлениями в экономике вопрос стабильности региональных банковских систем приобрел еще большую актуальность. Важность изучения перспектив развития банковского сектора определяется особой значимостью данного элемента финансовой системы в условиях рыночной экономики. В процессе функционирования банковского сектора осуществляется перераспределение и привлечение капитала, регулируются денежные расчеты, а также опосредуются товарные потоки. Поскольку банковская система является центром финансовых макропроектов страны, то ее современное состояние и перспективы развития во многом определяют направления государственной политики [3].

Банковская система Самарской области включает Главное управления Банка России по Самарской области, территориальные подразделения Центрального банка РФ, кассовые центры, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные учреждения, на которые возлагается выполнение таких функций, как управление денежным оборотом и перераспределение капитала, осуществление расчетно-кассового обслуживания, накопление временно свободных денежных средств.

Становление и развитие банковской системы Самарской области соответствует этапам становления банковской системы Российской Федерации.

1. 1990-1995 гг. – девальвационный этап банковского дела;
2. 1996-1998 гг. – пирамида форвардных контрактов;
3. 1999-2003 гг. – период посткризисного развития банковского дела;
4. 2004-2008 гг. – период охвата регионального рынка.

5. 2008 по н.в. время – период функционирования банковской системы в условиях мирового финансового кризиса [7].

На территории Приволжского округа в настоящее время функционирует около 1200 банковских организаций и их филиалов, что составляет 19,4 % от общего их количества в Российской Федерации. По состоянию на 1 января 2017 г. в Приволжском Федеральном округе по количеству функционирующих кредитных организаций лидирует Республика Татарстан. Самарская область занимает второе место. В Самарской области расположено Главное управление Банка России по Самарской области и 5 его расчетно-кассовых центров (в городах округа Самара, Сызрань, Тольятти и Отрадное) [10]. В период с 2013 г. по 2017 г. существенно увеличилась сумма активов банков Самарской области, как в рублях, так и в иностранной валюте, к тому же максимальный удельный вес в общей структуре активов занимают активы в рублях, что отражают данные на 01 февраля 2017 г., представленные в таблице 1.

Таблица 1

Сумма активов банков Самарской области [10]

Год	Предоставлено нефинансовым организациям, тыс. руб.		Предоставлено кредитным организациям, тыс. руб.		Предоставлено физическим лицам, тыс. руб.	
	в национальной валюте	в иностранной валюте	в национальной валюте	в иностранной валюте	в национальной валюте	в иностранной валюте
2013	102 363 599	6 447 763	10 589 350	909 639	130 621 850	1 644 959
2014	111 125 604	7 226 915	7 311 155	1 875 268	141 557 205	1 260 916
2015	106 150 302	7 566 827	17 435 710	378 600	140 713 642	1 316 159
2016	87 384 712	14 950 143	9 484 699	1 366 812	111 586 365	1 513 235

Наибольшую часть в общей структуре размещенных средств в национальной валюте составляют средства, которые предоставлены физическим лицам – 54 %. В нефинансовых организациях размещено порядка 41 % вложений. И только лишь 5 % средств размещено в кредитных организациях. Большая часть в иностранной валюте, порядка 84 %, размещена в нефинансовых учреждениях. На долю физических лиц и кредитных организаций приходится гораздо меньший объем размещенных финансовых ресурсов – 9 % и 7 % соответственно.

Чистые активы (нетто-активы) – это балансовый показатель отчетности, который формируется как разница между стоимостью имущества компании и суммой обязательств банка. Рейтинг кредитных организаций Самарской области по величине активов-нетто, или чистых активов, формируется как сумма стоимостей собственного капитала банка, денежных средств вкладчиков, остатков денежных средств на счетах юридических лиц, полученных межбанковских кредитов и иных привлеченных средств представлен в таблице 2.

Таблица 2

Рейтинг кредитных организаций Самарской области по величине активов-нетто [1]

Наименование банка	Место в рейтинге	Величина активов нетто, руб.
ПАО «Сбербанк России»	1	22 706 333 744
АО «Газпромбанк»	2	5 098 628 320
ФК «Открытие»	3	3 139 555 863
ПАО «ВТБ 24»	4	3 135 856 632
АО «Россельхозбанк»	5	2 715 947 473
БГ «Альфа-Банк»	6	2 259 355 199
ПАО «Промсвязьбанк»	7	1 273 328 527
КБ «ЮниКредит Банк»	8	1 258 177 872
ПАО «Бинбанк»	9	832 369 768
АО «Райффайзенбанк»	10	831 986 302
ПАО «Росбанк»	11	824 725 495
ПАО «ВТБ Банк Москвы»	12	689 239 853
ПАО «Совкомбанк»	13	506 923 367
АО «Русский Стандарт»	14	476 035 081
ПАО «АК Барс»	15	447 782 706

Данные таблицы позволяют отметить, что первое место в рейтинге величины активов-нетто занимает ПАО «Сбербанк России». На последней позиции рейтинга коммерческий банк ПАО «АК Барс». Стоимость активов-нетто банка ПАО «АК Барс» меньше стоимости нетто-активов лидера на 98,09 % .

Структура привлеченных средств кредитным организациям Самарской области представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Структура привлеченных средств кредитными организациями Самарской области [11]

Наибольший объем привлеченных финансовых ресурсов приходится на вклады населения – 50 %. Привлеченные средства от кредитных организаций составляют 15 %. Стоимость привлеченных финансовых ресурсов от юридических лиц гораздо меньше и составляет 13 % от общего объема средств, привлеченных в процессе осуществления пассивных банковских операций. Наименьший удельный вес в структуре финансовых ресурсов кредитных организаций приходится на средства, привлеченные в процессе выпуска облигаций и векселей, банковские акцепты и кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от других кредитных организаций и банков-нерезидентов – 6 % и 5 % соответственно. О динамике стоимости вкладов физических лиц позволяют сделать выводы данные, представленные на рисунке 2.

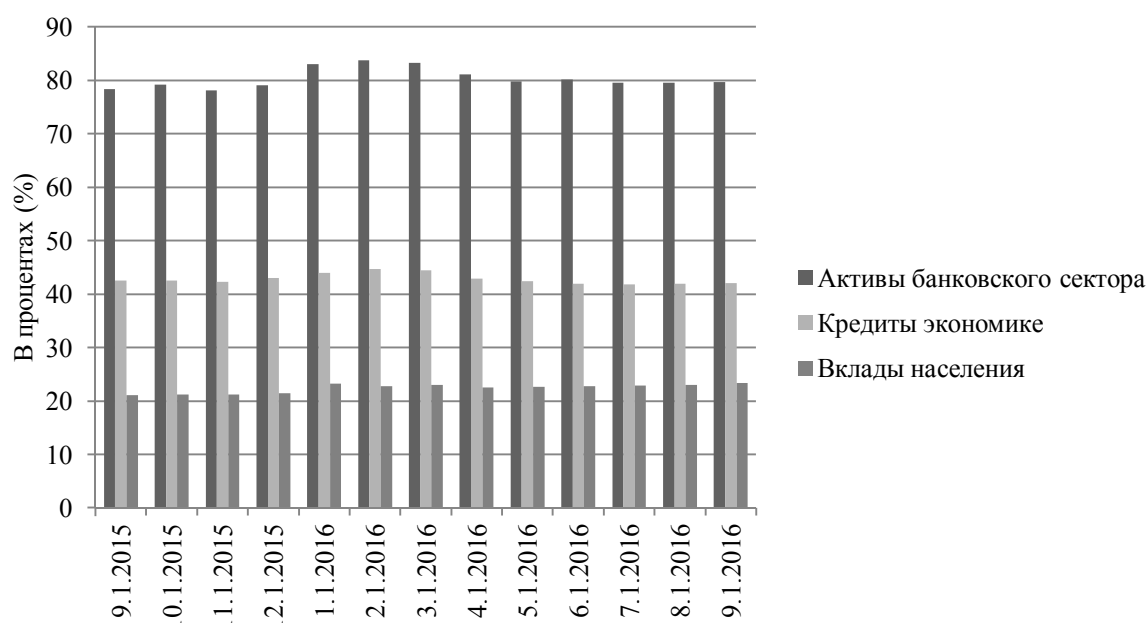


Рис. 2. Динамика вкладов физических лиц, млрд руб. [9]

Рассматривая динамику вкладов физических лиц следует отметить, что в течение 2015-2016 гг. объем вкладов увеличивается. Наибольшие по стоимости вклады размещают на период более 3 лет, а меньшие по стоимости суммы жители Самарской области предпочитают размещать во вклады на более короткие периоды.

Поскольку целью функционирования любой коммерческой организации является получение прибыли, то и конечный результат деятельности банка предполагает то же самое [8]. Финансовый результат деятельности кредитных организаций Самарской области в 2015 г. и 2016 г. отражают данные таблицы 3 [12]. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. наблюдается уменьшение прибыли, а сумма убытка, в связи со сложной общеэкономической и геополитической ситуацией, имеет тенденцию к росту. В 2015 г. общий убыток кредитных организаций составил 6906,0 млн руб., так как кредитные организации приостановили выдачу валютных кредитов населению на фоне девальвации, а 2016 г. для кредитных организаций был более успешным, так как наблюдается значительное увеличение суммы полученной прибыли.

Таблица 3

Финансовые результаты деятельности кредитных организаций Самарской области [12]

Дата	Общий объем прибыли(+), убытки(-), полученных действующих кредитных организаций, млн руб.		Объем прибыли кредитных организаций, имевших прибыль, млн руб.		Удельный вес действующих кредитных организаций, имевших прибыль, %		Объем убытков кредитных организаций, имевших убытки, млн руб.		Удельный вес действующих кредитных организаций, имевших убытки, %		Использовано прибыли, млн руб.	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
01.01	-2799,8	191965,4	2884,5	735803,4	68,2	75,4	5684,3	543838,1	31,8	24,6	1146,5	125480,2
01.02	-4147,5	32189,1	330,4	107041,3	54,5	66,3	4477,9	74852,2	45,5	33,7	36,7	6034,4
01.03	-4891,9	82588,4	582,6	161791,9	54,5	65,8	5474,5	79203,6	45,5	34,2	88,3	16211,6
01.04	-6967,4	109324,8	1466,8	2396.48,6	63,6	66,9	7434,2	130323,8	36,4	33,1	151,4	26517,4
01.05	-6066,6	166912,3	1384,2	340961,4	57,1	61,0	7450,8	174049,1	42,9	39,0	250,2	100969,6
01.06	-6430,3	235347,5	1106,5	429659,9	47,6	61,3	7536,8	194312,5	52,4	38,7	309,2	127626,1
01.07	-6814,8	359932,4	1310,0	565608,4	52,4	54,7	8124,7	206676,0	47,6	35,3	358,8	153226,2
01.08	-7556,4	45860,8	1397,6	606511,5	50,0	65,5	8954,0	207905,7	50,0	34,5	429,6	199439,7
01.09	-7667,6	532248,6	1524,7	767232,3	47,4	63,1	9182,4	234983,7	52,6	36,9	487,9	229446,1
01.10	-7526,0	631964,9	1848,0	874572,1	44,4	66,8	9373,9	242607,1	55,6	33,2	573,2	260093,8
01.11	-7534,0	714405,9	2181,1	973677,1	41,2	66,1	9715,1	259271,1	58,8	33,9	574,7	286862,1
01.12	-6906,0	-	2334,4	-	47,1	-	9240,5	-	52,9	-	628,0	-

Это обусловлено увеличением объема выполненных активных банковских организаций и ростом объемов кредитования на 45,6 %. Так же эксперты банковской аналитики это объясняют наличием эффектом низкой базы и укреплением рубля.

Обобщающим показателем эффективности деятельности банковской организации является рентабельность капитала. Рентабельность капитала – это уровень эффективности использования собственных средств банка [7]. Наличие собственного капитала очень важно для каждой кредитной организации. Достаточный его объем позволяет кредитной организации минимизировать риски своей деятельности, а также расширить возможности заимствования, в случае необходимости, под более низкие процентные ставки. В целом наличие достаточного объема собственного капитала во многом определяет репутацию банка, гарантирует стабильность и эффективность его деятельности. Рейтинг коммерческих банков Самарской области по уровню рентабельности капитала, представлен на рисунке 3.

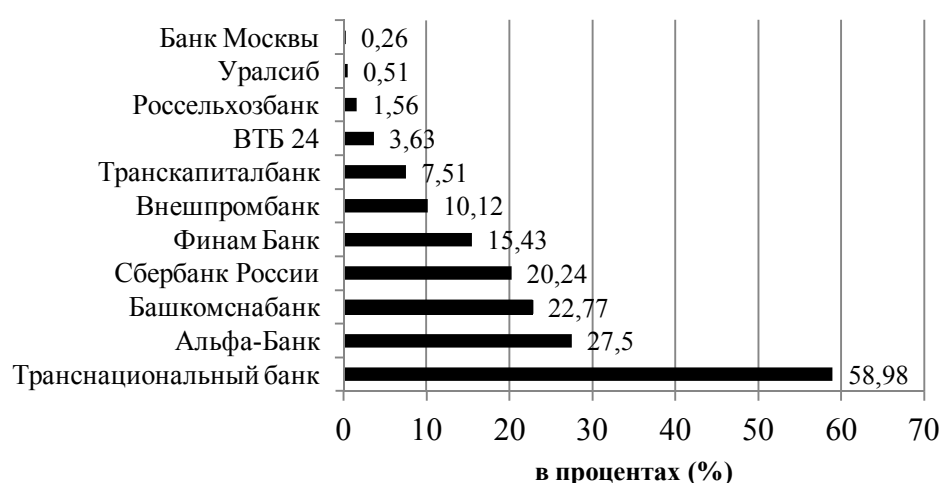


Рис. 3. Рейтинг банков по уровню рентабельности капитала [2]

Наиболее высокий уровень рентабельности капитала наблюдается у АКБ «Транснациональный банк» – 58,68 %. Низкая эффективность использования и управления собственным капиталом наблюдается у ПАО «ВТБ Банк Москвы» – 0,26 %.

Обобщая рассмотренные выше показатели эффективности деятельности кредитных организаций Самарской области следует отметить, что стоимость их активов, в частности, нетто-активов, недостаточно высокая, а уровень рентабельности собственного капитала региональных банков значительно ниже в сопоставлении с крупными столичными банками. Отчасти это является причиной уменьшения количества региональных банков. Так же причиной этому является и увеличение стоимости уставного капитала кредитных организаций. В связи с чем значительное количество региональных банков подвержено процессам слияния, поглощения или ликвидации [5]. Тем не менее, несмотря на рассмотренные выше проблемы, банковский сектор Самарской области имеет перспективы развития.

Одной из наиболее эффективных альтернатив развития регионального банковского сектора является концепция формирования регионального банка развития [4; 6]. Цель формирования такого банка заключается в развитии и росте реального сектора экономики субъекта Российской Федерации. Решение данной задачи возможно посредством оптимизации кредитной политики региональных банков, формирования благоприятной инвестиционной среды и более активного инвестирования, на-

правленного на развитие предприятий и организаций региона. Данная кредитная организация может являться гарантом при осуществлении хозяйствующими субъектами региона заимствований в других региональных банках. Размещение займов правительства также должно быть одним из приоритетных направлений деятельности регионального банка. Помимо работы с юридическими лицами региональный банк должен быть также ориентирован и на работу с населением региона. Основным направлением данной деятельности должна быть работа по формированию привлекательной программы по вкладам для физических лиц и оптимальные условия по различным видам потребительского и ипотечного кредитования, расширение перечня финансовых инструментов, которыми могут воспользоваться физические лица. Таким образом, формирование и развитие региональных банков, в том числе и в Самарской области, в значительной мере будет содействовать динамичному развитию хозяйствующих субъектов, повышению уровня их конкурентоспособности, повышению финансовой грамотности населения. Что в свою очередь позволит укрепить позиции региональных банков в рамках функционирующей банковской системы Российской Федерации и стимулировать их дальнейшее развитие.

Библиографический список

1. Банки.ру. Рейтинг банков по показателю активов-нетто по Самарской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.banki.ru/banks/ratings/?REGION_ID=17 (дата обращения : 15.03.2017).
2. Банки.ру. Рейтинг банков по уровню рентабельности капитала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.banki.ru/banks/ratings/?REGION_ID=171&PROPERTY_ID=1100 (дата обращения : 15.03.2017).
3. Барбарская, М. Н. Анализ динамики развития и эффективности функционирования банковского сектора Самарской области / М. Н. Барбарская, Н. А. Лихач, Л. А. Муллакаева // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 4. – С. 75–80.
4. Барбарская, М. Н. Анализ причин банкротства кредитных организаций / М. Н. Барбарская, В. Э. Шарныгина // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления : материалы X международной научно-практической конференции. – Курск, 2015. – С. 24–25.
5. Бычков, А. А. Банковский сектор России под влиянием кризиса 2014–2015 годов / А. А. Бычков, Д. А. Подлинных // Молодой ученый. – 2015. – № 10. – С. 548–551.
6. Жукова, Ю. Прогноз развития событий в банковской сфере в 2016 [Электронный ресурс] / Ю. Жукова. – Режим доступа : <http://www.samru.ru/bisnes/news/87962.html> (дата обращения : 05.04.2017).
7. Кудрин, А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию / А. Кудрин // Банковское обозрение. – 2011. – № 12. – С. 38–42.
8. Фролова, О. Ю. Влияние банковской системы Российской Федерации на функционирование реального сектора экономики / О. Ю. Фролова // Молодой ученый. – 2014. – № 3. – С. 575–578.
9. Центральный банк РФ. Данные об объемах привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-2-1a_16.htm&pid=pdko_sub&sid=dpbv/ (дата обращения : 15.03.2017).
10. Центральный банк РФ. Сведения по вкладам (депозитам) физических лиц и нефинансовых организаций в рублях, долларах США и евро [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=int_rat (дата обращения : 15.03.2017).
11. Центральный банк РФ. Структура привлеченных средств кредитными организациями Самарской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf (дата обращения : 15.03.2017).
12. Центральный банк РФ. Финансовые результаты деятельности кредитных организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru/region/IndicatorTable?region=RUSS&indicator=Table1.12&year=2016> (дата обращения : 15.03.2017).

УДК 657.42

Т.М. Рогуленко

Е.О. Егорова

СПЕЦИФИКА УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ И РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ

Аннотация. Рассмотрена проблематика определения и признания основных средств. Проведено сравнение действующего Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» с Международным стандартом «Основные средства» в части определения и признания объектов в учете и отчетности.

Ключевые слова: основные средства, положение по бухгалтерскому учету, международный стандарт финансовой отчетности, признание основных средств.

Tatiana Rogulenko

Elena Egorova

SPECIFICATION OF ACCOUNTING OF FIXED ASSETS UNDER INTERNATIONAL AND RUSSIAN STANDARDS

Annotation. The problems of definition and recognition of fixed assets are considered. The current Accounting Regulation «Accounting for Fixed Assets» is compared with the International Standard «Fixed Assets» in terms of determining and recognizing objects in accounting and reporting.

Keywords: fixed assets, accounting regulations, international financial reporting standard, recognition of fixed assets.

По российским стандартам методика учета основных средств регламентирует Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 6/01 «Учет основных средств» [6]. По международным стандартам аналогичный документ – Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) 16 «Основные средства» [3]. Между данными нормативными документами прослеживаются определенные различия. Чтобы понять их, необходимо сопоставить стандарты по следующим аспектам, которые непосредственно относятся к учету объектов основных средств (ОС):

- признание актива объектом основных средств;
- формирование стоимости объекта основного средства;
- определение срока эксплуатации;
- амортизация;
- выбытие;
- составление отчетности с использованием сведений об основных средствах.

Условия, по которым осуществляется признание активов объектами основных средств в ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и МСФО (IAS) 16 «Основные средства» практически не имеют отличительных свойств (см. табл. 1).

Формирование стоимости объектов основных средств. Объект основных средств на момент признания оценивается по первоначальной стоимости, под которой понимают фактические расходы на приобретение или сооружение объекта основных средств. Стоит отметить, что объекты основных средств могут быть приобретены в обмен на другие неденежные активы с доплатой денежными активами или без доплаты [1]. В таком случае принятый объект основных средств оценивается по справедливой стоимости. Отступлением будет обмен активами, которые не имеют точной справедливой стоимости или когда операция обмена активами не является коммерческой. Тогда стоимость основного средства будет оцениваться по балансовой стоимости данного объекта [2].

Правила установления первоначальной стоимости основных средств в ПБУ 6/01 схожи с требованиями МСФО [6]. В общем сходится и перечень затрат, которые включаются и не включаются в первоначальную стоимость объекта (см. табл. 2).

Таблица 1

Условия признания активов [3; 6]

Основные положения	МСФО (IAS) 16	ПБУ 6/01
Использование в процессе изготовления продукции, выполнения определенных работ или оказании услуг, для нужд в административной сфере организации, либо для представления в аренду	Да	Да
Основные положения	МСФО (IAS) 16	ПБУ 6/01
Эксплуатации активов в течение более чем одного периода продолжительностью больше 12 месяцев	Да	Да
Не предполагается последующая перепродажа активов	Да	Да
Способность приносить организации доход в будущем	Да	Да
Стоимостной критерий при признании активов основными средствами	Нет ограничений по стоимости (компании вводят лимит, при превышении которого расходы начинают капитализироваться, а в обратном случае – списываются на текущие расходы)	Актив, стоимостью менее 40000 руб. за единицу отражается в числе материально-производственных запасов

Таблица 2

Формирование стоимости объектов основных средств

Виды затрат	МСФО (IAS) 16	ПБУ 6/01
Затраты, нужные для приобретения, наладки и дорабатывания объекта до статуса, пригодного к эксплуатации: покупная цена, возмещаемый налог; расходы на доставку и наладку; сырье, материалы и т.д.	Включает	Включает
Затраты, прямо не связанные с приобретением, наладкой и дорабатыванием объекта до состояния, готового к использованию: административные издержки; расходы на учреждение новых производственных объектов; сверхнормативные утраты материалов, труда; расходы на продвижение нового продукта; скидки и прочие затраты	Не включает	Не включает
Затраты по демонтажу, восстановлению земель	Включает	Не включает

Для расчета суммы амортизационных отчислений требуется определить период полезной эксплуатации объекта основных средств. По международным стандартам срок эксплуатации устанавливается организацией самостоятельно и может быть изменен, а по российским стандартам – устанавливается в соответствии с утвержденными нормами.

В момент готовности к эксплуатации объекта основного средства, должна начисляться амортизация. Готовность к использованию подразумевает собой завершение всех необходимых мероприятий по наладке и приведению объекта в состояние, годное для эксплуатации. Определение амортизации основных средств представлено в таблице 3.

Таблица 3

Определение амортизации основных средств

Критерии	МСФО (IAS) 16	ПБУ 6/01
База для начисления	Амортизируемая стоимость	Первоначальная стоимость
Срок полезного использования и способ амортизации	Должны рассматриваться в конце каждого финансового года	Срок полезной эксплуатации увеличится после реконструкции или усовершенствования, метод амортизации неизменен
Методы начисления амортизации	п. 62: – прямолинейного списания; – снижающейся балансовой стоимости; – производственный	п. 18: – линейный; – уменьшаемого остатка; – списания стоимости по сумме чисел лет срока полезной эксплуатации; – списание стоимости пропорционально объему продукции/работ/услуг
Начало начисления амортизационных отчислений	Основные средства амортизируют с того момента, когда они готовы к эксплуатации	Амортизацию начисляют с начала месяца, следующим за месяцем, когда объект был принят к учету
Прекращение начисления амортизационных отчислений	Начисление прекращается с прекращением признания основными средствами	Начисление прекращается со списания объекта с учета, или с начала месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости объекта
Перерыв начисления	В случае временно неиспользования актива амортизация продолжает начисляться	Перерыв начисления происходит, когда основное средство переводится на консервацию сроком более 3 месяцев, во время реставрации объекта длительно – в 12 месяцев.

МСФО 16 жестко не определяет сроки начала и конца начисления амортизации, в отличие от российских стандартов. Амортизация актива образуется с момента готовности его к использованию и заканчивается с прекращением его признания. Также, согласно пункту 55 МСФО 16, в том случае, когда наблюдается простой актива, начисление амортизации продолжается [3; 4].

В соответствии международным и российским стандартам основные средства, не меняющие свои потребительские свойства с течением времени (земельные участки, природные ресурсы), не подлежат амортизации.

Истечение срока полезной эксплуатации основных средств и их дальнейшее выбытие. Условия истечения признания основного средства в учете по МСФО и ПБУ принципиальных различий не имеют (см. табл. 4).

Таблица 4

Прекращение признания объектов основными средствами

МСФО 16 (п. 67)	ПБУ 6/01 (п. 29)
Прекращение признания в учете объекта основного средства: – фактическое выбытие; – решение о завершении использования актива и ожидание того, что его выбытие не принесет какого-либо дохода.	– стоимость основного средства, выбывающего/не способного доставлять организации доход в будущем, подлежит списанию с учета; – продажа объекта основных средств, прекращение использования из-за износа, ликвидация в случае чрезвычайной ситуации в виде вклада в уставный капитал другой организации, безвозмездная передача, отнесение на счет вклада о совместной деятельности, обнаружение нехватки или повреждения активов при инвентаризации, выборочная ликвидация при выполнении работ по преобразованию, а также другие случаи.

В момент окончания признания объекта основным средством определяется прибыль или убыток. В российском и международном стандартах порядок его определения идентичен: прибыль (убыток) от выбытия объекта основного средства отражается в Отчете о прибылях и убытках. Это разность между совокупностью чистых поступлений при выбытии и балансовой суммой актива. Итоговое значение отражается в разделе «Прочие доходы (расходы)» [5].

Активы, которые уже не используются и не снимаются с балансового учета, так как от них вскоре ожидается извлечение экономической выгоды, в международном стандарте учитываются по балансовой стоимости на тот период, когда перестают использоваться [9]. Данные активы подлежат ежегодному тестированию на обесценение.

Раскрытие данных об объектах основных средств в отчетности. Показатели финансовой отчетности, касающиеся основных средств, раскрыты в таблице 5.

Таблица 5

Раскрытие сведений об объектах основных средств

Критерий	МСФО 16	ПБУ 6/01
Нормативное регулирование	Стандарт IAS 01 «Представление финансовой отчетности»	ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [7]
Источник информации	Примечания к финансовой отчетности	Форма № 1
Информация, раскрываемая в обязательном порядке	Методы оценки балансовой стоимости без учета вычета амортизации	Балансовая стоимость без учета вычета амортизации еще используемых объектов основных средств
Информация, раскрываемая в обязательном порядке	– применяемый способ исчисления амортизации; – балансовая стоимость без учета вычета амортизации на начало и ко-	– сведения о балансовой стоимости объектов основных средств, подлежащие выбытию; – справедливая стоимость объектов

Критерий	МСФО 16	ПБУ 6/01
	нец периода; – сравнение балансовой стоимости по положению на начало и конец периода, которое отражает: • поступление, выбывание, обречение путем группировки объектов основных средств; • рост или снижение стоимости после переоценки и убытка от обесценения; • убытки от обесценения, которые признаны или компенсированы в отчете о прибылях и убытках; – амортизация; – курсовые разницы и другие изменения. – К тому же, в отчетности необходимо раскрыть: – учетную политику по отношению планируемых расходов на возобновление природных источников, которые связаны с использованием основных средств; – издержки на объекты, которые находятся в ходе строительства; – сумму обязательств на покупку объектов основных средств; – основные средства, которые переданы в залог; – объекты, на которые ограничены права собственности [8].	основных средств при применения основного подхода к учету, если она серьезно отличается от балансовой. – Так же необходимо предоставлять данные по накопленной амортизации, в том числе по: – зданиям и сооружениям; – машинам, оборудованию; – другим основным средствам; – полученным и переданным в аренду основным средств, которые находятся на консервации; – объектам недвижимости объектам недвижимости, которые приняты к использованию и находятся на государственной регистрации.
Необязательная к отражению информация	– сведения о балансовой стоимости объектов основных средств, временно неиспользуемых; – сведения о балансовой стоимости без учета амортизации основных средств, которые полностью самортизированы, но еще находятся в эксплуатации; – балансовая стоимость объектов основных средств, эксплуатация которых завершена; – справедливая стоимость основного средства в том случае, если она значительно отлична от балансовой стоимости.	Итог переоценки объектов основных средств: первоначальной стоимости, амортизации

Таким образом, наблюдается, что в целом структура отчетности, которая сформирована в соответствии с российскими стандартами, оказывается не хуже в совокупности и конкретизации той

отчетности, которая составляется по международным стандартам. Преобладание отчетности, составленной согласно международными стандартами, состоит в более объективном выражении стоимости активов, обязательств и текущих хозяйственных операций с экономической точки зрения, которые потом отражаются в отчетности.

Проведя изучение принципов учета основных средств по международным и российским стандартам, следует отметить, что концептуальным отличием между международной и российской практикой ведения учета считается расхождение в конечных целях применения отчетной информации. Так, отчетность, которая готовится по международным стандартам, используется разными инвесторами, организациями и финансовыми институтами, а в свою очередь отчетность, составленная по российским стандартам, предназначена пользованию фискальным органам государственного управления, для контроля начисления налогов и полнотой их уплаты. Следовательно, так как упомянутые категории пользователей имеют разного рода интересы, то и правила составления финансовой отчетности оказываются различными.

Библиографический список

1. Агеева, О. А. Международные стандарты финансовой отчетности. Теория и практика : учебник / О. А. Агеева, А. Л. Ребизова. – М. : Юрайт, 2014. – 447 с.
2. Ложников, И. Бухучет – по международным стандартам / И. Ложников // Аудит. – 1998. – № 5. – 208 с.
3. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) 16 «Основные средства», введен на территорию России приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://minfin.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO_IAS_16.pdf (дата обращения : 25.04.2017).
4. Международные стандарты финансовой отчетности. – М. : Аскери-АССА, 2009. – 904 с.
5. Морозова, Т. В. Восприятие информационного материала бухгалтерской (финансовой отчетности) / Т. В. Морозова ; под ред. В. В. Панкова, В. И. Петровой. – М. : РЭУ им. Г. В. Плеханова. – Т. 1. – 2011. – 114 с.
6. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 6/01 «Учет основных средств», утвержденное приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://minfin.ru/common/upload/library/2016/07/main/PBU_6.docx (дата обращения : 24.04.2017).
7. Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_43798/ (дата обращения : 26.04.2017).
8. Рогуленко, Т. М. Формирование учетно-контрольной информации для природоохранных проектов природопользователей : монография / О. В. Коваленко, Т. М. Рогуленко, А. В. Бодяко. – М., 2016. – 340 с.
9. Слияков, Ю. В. Взаимосвязи принципов корпоративного кредитования, бухгалтерского учета, анализа и внутреннего контроля / Ю. В. Слияков, В. М. Мироненко, Н. Л. Власов // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – № 3. – 17 с.

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

УДК 316.48

О.А. Андриенко

СОЦИАЛЬНЫЕ КОНФЛИКТЫ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ: ПРИЧИНЫ, СЛЕДСТВИЯ И СПОСОБЫ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

***Аннотация.** В статье исследуется природа социальных конфликтов международных благотворительных проектов с помощью обращения к конфликтологии, дается различие между эгоистической и альтруистической мотивациями, на основании которых действует благотворитель. Исследуется благотворительный акт с точки зрения семиотики, а также разрабатывается методология путей решения конфликтных ситуаций между благотворителями и получателями на основании анализа культурных, социальных и психологических показателей, характерных для современного общества.*

***Ключевые слова:** эгоизм, альтруизм, просоциальное поведение, социальный конфликт, картина мира, социальная роль, благотворительность, эмпатия.*

Oksana Andrienko

SOCIAL CONFLICTS IN CHARITIES: REASONS, CONSEQUENCE SAND WAYS OF SOLVING THEM

***Annotation.** The article deals with the origin of social conflicts of international charities by addressing to a science of conflictology, it also emphasizes the difference between egoism and altruism related motivation of the parties involved into a charity process; it argues about the charity act in terms of semiotics and shows the ways of solving these problems in accordance to cultural, social and psychological features which reflect the modern society.*

***Keywords:** egoism, altruism, prosocial behavior, social conflict, worldview, social role, charity, empathy.*

Успех благотворительных программ – это производное от социального капитала, под которым в социальных науках подразумевается способность членов сообщества к самоорганизации в решении общественно значимых задач. Термин впервые был использован П. Бурдье в статье «Формы капитала», где он, в частности, дает такое определение социальному капиталу: «агрегация действительных или потенциальных ресурсов, связанных с включениями в прочные сетевые или более или менее институционализированные отношения взаимных обязательств или признаний» [1]. Р. Патнэм рассматривал социальный капитал, объединяя в этом понятии три аспекта – нормы взаимности, доверие и социальные сети. Он писал: «Социальный капитал относится к характеристикам социальной организации, таким, как доверие, нормы, которые могут улучшить эффективность общества» [23].

Просоциальное поведение в благотворительности.

С категорией социального капитала связано понятие просоциального поведения, которое охватывает все положительные формы социальных действий, имеющие своей целью пользу или выгоду других.

Проблемами просоциального поведения занимался С. Линденберг, голландский ученый и профессор когнитивной социологии. Он выделяет нескольких видов просоциального поведения: сотрудничество, справедливость, альтруизм, надежность (trustworthiness), уважительность к интересам других [22]. Все выделенные им виды просоциального поведения объединяет сходство в принципах избирательной чувствительности по отношению объектам, ситуациям и принципам действия, наиболее эффективных в осуществлении целей. Совокупность цели и когнитивной установки С. Линдберг назвал фреймом. Фреймы являются производными от «ментальной модели», или «картины мира» акторов, вовлеченных в благотворительный проект. Система фреймов просоциального поведения формируется под влиянием внутренних и внешних факторов: индивидуально-личностных черт, присутствующих человеку, и нормативных ценностей, организующих социальное пространство. К первым относится эмпатия, когнитивные навыки, локус контроля, ко вторым – культурные убеждения, социальный статус.

Локус контроля – понятие, обозначающее склонность индивида приписывать свои успехи или неудачи внутренним либо внешним факторам. Внутренний локус контроля отличает психологически зрелую личность и качественно характеризует все виды просоциального поведения.

Х. Хекгаузен, представитель немецкой школы гештальт-психологии, к списку видов просоциального поведения С. Линденберга добавляет еще один – помогающее поведение, определяемое им как действия, направленные на благо других и за которые не предусматривается каких-либо внешних вознаграждений. Оно включает в себя такие действия, как делиться, дарить, помогать, подбадривать [19]. Чаще всего решение об оказании помощи принимается под влиянием эмоциональных факторов: переживание сострадания к нуждающемуся в помощи, ощущение чувства долга оказать помощь.

Альтруизм и эгоизм: две компоненты помогающего поведения.

Мотивы помогающего поведения можно классифицировать в соответствии с их моральной ценностью. Обычно различают альтруистическую и эгоистическую мотивацию [5]. В основе помогающего поведения самого высокого морального уровня лежит альтруистический мотив, когда люди желают сделать хорошее дело, помочь, действуют от чистого сердца, желают сделать мир лучше. Эгоистическая мотивация состоит в оказании помощи другим ради приобретения выгоды, признания или избегания позора. Такое поведение связано с надеждой на взаимную помощь, с желанием получить благодарность, снять негативное ощущение (тяжесть) от созерцаемого состояния нуждающегося в помощи.

Американский социальный психолог, профессор Мичиганского университета, Ч. Кули писал, что эгоизм – это пренебрежение определенными ситуациями или их оценка, которая расходится с пониманием ситуации большинства людей. Таким образом, человек задевает чувства людей. Эгоизм – это «неспособность подчинить свои чувственные влечения социальным нормам, а это, несомненно, происходит из-за скудости воображения, которое и должно побуждать к такому подчинению» [10].

В развитии просоциального поведения важную роль играет эмпатическая установка, запускающая альтруистическую мотивацию. Этот термин ввел американский социальный психолог Д. Батсон, определяя его как «ориентированный на другого человека эмоциональный ответ, индуцированный и совпадающий с предполагаемой ответной реакцией того, кто в этом нуждается. Эмпатическое беспокойство о другом ориентированно на то, что оно включает в себя чувство для другого. Оно включает в себя чувства симпатии, сострадания, нежности» [21].

Ч. Кули в свое время использовал эквивалентный термин «симпатия», подразумевая «способность разделять любое ментальное состояние» [цит. по 8]. Для понимания человека, находящегося в трудном положении, уже достаточно, чтобы симпатизировать ему. Для этого не обязательно человека

жалеть, так как, согласно Ч. Кули, жалость – сложная эмоция, которая иногда является позитивной, а иногда – псевдо-сочувствием. «Симпатия – это необходимый атрибут социальной способности. Только в той степени, в которой человек понимает других людей и тем самым жизнь вокруг себя, он ведет сколь-нибудь полноценное существование» [цит. по 8]. Способность к эмпатии определяет моральный облик человека, позволяет судить о его доброте и справедливости.

Альтруизм – это особая форма просоциального поведения, целью которой является помощь другому человеку без ожидания собственных выгод. История разработки категории альтруизма своими корнями уходит в философию морали. Термин впервые был предложен философом-позитивистом О. Контом, использовавшим его в значении, противоположном эгоизму. О. Конт писал: «Альтруизм есть истинное основание личной морали» [9]. О. Конт ставил общественные интересы выше личностных.

И. Кант рассуждал на сходную тему, когда говорил о категорическом императиве, суть которого сводил к следующему: «Поступай так, чтобы максима твоей воли могла бы быть всеобщим законом» [7]. Стремление быть достойным счастья, по И. Канту, – главная цель общества, при этом данная цель может быть осуществлена посредством выполнения долга, имеющего форму категорического императива. Выполнение долга предполагает бескорыстность. Если делать для общества нравственно положительные вещи, не задумываясь о собственной выгоде, то мир станет лучше.

Размышляет на эту тему и русский философ В. Соловьев. Разбирая природу жалости в своем труде «Оправдание добра», Соловьев находит ее источник в «органической связи всех существ» и альтруизме. Если данная связь разрывается, то наступает отчуждение, и на смену альтруизму приходит эгоизм. Благодаря жалости мы обнаруживаем правду и справедливость. При этом жалость выявляет «отрицательное неравенство» (тот кого я жалею находится в худшем положении, чем я). «Положительным неравенством» в этом случае можно назвать благоговение – религиозное чувство в человеке, которое исходит из благодарности и факте того, что всегда имеется авторитет в виде родителя или Бога [17].

«Отрицательное неравенство» подразумевает превосходство помогающего над тем, кому он оказывает помощь. Однако данное понятие является негативным в случае, когда благотворитель, будучи состоятельным человеком, помогает не ради общего блага, а ради своей же выгоды, чтобы, например, побороть чувство вины или чтобы вернуть себе былую славу, или чтобы поработать на свой имидж.

Цель любого благотворительного проекта основана на принципе просоциального поведения и альтруизме, подразумевая акт помощи нуждающемуся без проявления эгоистической мотивации. Однако ввиду разного рода причин иногда благотворительные проекты претерпевают некоторые сложности в отношении поведения акторов, вовлеченных в проект, и это способствует ухудшению продуктивности проекта, порождая социально-психологические конфликты внутри социального поля благотворительного проекта.

Причины социальных конфликтов.

Социально-психологический конфликт (*от лат. conflictus – столкновение*) – это квинтэссенция давления противоречий в отношениях между индивидами, принадлежащими к одной или нескольким социальным группам. Отсутствие согласия – основной признак конфликта [16].

Одновременно с этим социальный конфликт является своего рода платформой и катализатором для пересмотра ценностей благотворительного проекта, а также его модификации. Таким образом, социальный конфликт может быть либо разрушительным, если компромисс не будет найден, или созидательным, если его основа послужит для укрепления отношений между субъектами благотворительного акта.

Причины социального конфликта в функционировании благотворительного проекта:

- 1) различные картины мира акторов;
- 2) стремление одного из акторов проекта осуществить свои интересы в ущерб всех остальных акторов;
- 3) разные социальные роли акторов или побуждение одного или нескольких акторов играть несоответствующие их ожиданиям роли;
- 4) принадлежность акторов к разным культурам.

Ученые-конфликтологи по-разному оценивают сущность конфликтов. Так, Г. Зиммель полагал, что абсолютный мир, возможно, где-то и существует, однако пока не открыт нашим глазам, а конфликты многогранны, они помогают обществу социализоваться, что является их судьбой в жизни, которая является своего рода «борьбой в абсолютном смысле» [4].

Р. Дарендорф, работавший в русле диалектической теории, писал, что для общества характерен конфликт в целом и что противодействие сторон в обществе является обыденным состоянием социального организма. Ученый писал: «Именно поэтому в конфликте находится творческое ядро всяких сообществ и возможность свободы, а также вызов рациональному овладению и контролю над социальными проблемами» [2]. Продолжатель теории Г. Зиммеля, Л. Козер, также искал в социальных конфликтах стимул к преобразованию и созиданию, а также к сохранению устойчивости социальной общности. Сам Л. Козер в своей работе «Функции конфликта» писал, что конфликт существует, чтобы сохранить систему отношений индивидов, так как он помогает проявить истинные эмоции, включая и негативные, что является способом разрешения конфликта. «Обеспечивая свободный выход сдерживаемым враждебным эмоциям, конфликт служит сохранению групповых отношений» [8].

Л. Козер является, пожалуй, самым глубоким аналитиком социальных конфликтов. Особую остроту ему придает совмещение единства и противостояния в таких отношениях. Враждебность порождает тем более глубокие и острые реакции, чем глубже взаимная вовлеченность враждующих сторон. В отличие от представителей теории структурного функционализма, которые полагают, что конфликты нужно рассматривать вне социальной системы как нечто несвойственное для нее, Л. Козер доказывает, что конфликты проистекают из жизни самого общества, таким образом, акцентируя внимание на их стабилизирующей роли для социальной системы.

Одним из ярких представителей конфликтного функционализма являлся Т. Парсонс, понимавший конфликт как нарушение или дестабилизацию общества, называя конфликт неестественным и даже аномальным явлением, патологией и социальной болезнью, с которой необходимо бороться. Т. Парсонсом была введена теория социального порядка, где господствовал консенсус как инструмент разрешения конфликтов [14]. Как бы то ни было, теория о стабилизирующей общество роли конфликтов является более оправданной, так как, придя к разрешению конфликта, группа добьется эффективных результатов, направленных на развитие благотворительности.

Пути решения конфликтов в благотворительных программах.

Рассмотрим каждую причину социальных конфликтов и предложим пути их решения.

1. Различные картины мира акторов.

Картина мира – это совокупность определенных знаний о миропорядке, свойственная индивиду сообразно с его когнитивной системой, зависящей от нравственных, культурных, социальных аспектов его жизни, которые на эту систему влияют. Картина мира у индивида состоит из объективных и субъективных знаний. Объективные знания – это общепризнанная информация о разных сферах жизни – математика, история, языки. Субъективные знания – «это ценности и их иерархии, семантические конструкты типа «норма», «казуирование» и другие когнитивные структуры, обобщающие опыт индивида и социума» [6].

При интеракции друг с другом люди подсознательно используют разные материалы, чтобы приспособить свою картину мира к чужой, чтобы определить некие символы, договоры о речи, как

устной, так и письменной, чтобы произошел процесс взаимопонимания. «Суть коммуникации состоит в построении в когнитивной системе реципиента концептуальных конструкций, «моделей мира», которые определенным образом соотносятся с «моделями мира» говорящего» [20].

Однако бывают случаи, когда прежняя информация не хочет адаптировать новое знание от постороннего лица, так как для любого когнитивного изменения, любой трансформации прежнего знания необходимо потратить интеллектуальные ресурсы. Если новое знание противоречит старому, то человек испытывает психологический дискомфорт, который ученые называют когнитивным диссонансом. Эта ситуация вызывает у человека желание уменьшить или вообще устранить диссонанс. Избавиться от него можно двумя способами: уменьшить значимость новой информации либо принять новые знания, «встроив» их в свою картину мира. Например, в случае с функционированием международных благотворительных программ многие благотворители являются гражданами стран, отличных от тех, кому они помогают. Таким образом, вопрос, возникший, исходя из вышеприведенной ситуации, заключается в следующем: возможна ли эффективная коммуникация при отсутствии единого смыслового поля для понимания целей и задач организации и отсутствии одинаковых ролевых ожиданий? Ответ: возможна, если адаптировать и расширить природу конфликтов в социальной сфере, расширив собственное мышление и сознание. Как утверждает российский политолог и философ А. Неклесса, «для усвоения этого надо немножко быть клаудвочером, человеком воздуха – еще одна лексема, получившая некоторое время назад второе рождение. В процессах сложного образования (а отнюдь не только обучения) происходит (или не происходит) усложнение внутренней организации индивида, адекватное той среде, которая и есть сложный мир» [13].

Межличностная коммуникация поможет достигнуть консенсуса и помочь обществу стать здоровым и готовым к принятию новых идей с помощью апелляции к экзистенциальным потребностям человека и его духовной сути в обход культурных стереотипов.

2. Стремление одного из акторов проекта осуществить свои интересы в ущерб всех остальных акторов.

Модель эгоистической мотивации неизбежна, когда человек только осваивает социальные нормы. В таком случае его нужно обучать методом поощрений и наказаний, заставляя думать о последствиях социально неодобряемого поведения. Данная модель характерна для индивидов, только начавших свою благотворительную деятельность или для тех, кто продолжает преследовать корыстные цели. Иногда данная модель является причиной социальных конфликтов между отдающими и реципиентами, когда, не имея возможности проявить альтруистические качества, отдающие жалуются на реципиентов, не понимая, почему они не получают желаемого ими результата, а, наоборот, страдают от того, что реципиент не ведет себя согласно ожиданиям благотворителей. Важнейшую роль в просоциальном поведении играет мотивирующее состояние индивида. Так как его источником могут быть два диаметрально-противоположных состояния – альтруистическое и эгоистическое, как мы выяснили, оба состояния являются катализаторами к просоциальному поведению, имеется существенное отличие в их функциональности: если при мотивации альтруистической благо того, кому помогают, является конечной целью отдающего, не стремящегося получить ничего в качестве вознаграждения, то при эгоистической мотивации это благо является всего лишь средством для получения выгоды отдающему. Здесь поможет эмпатия, так как она выполняет важнейшую роль инструмента для активизации альтруистической мотивации, которая в свою очередь порождает просоциальное поведение. При отсутствии эмпатии возникает непонимание и негативная эмоциональная динамика в коммуникации с контрагентом.

Важную роль в преодолении конфликта и развитии просоциального поведения является совместная работа над общей целью и взаимное обучение собственным примером бескорыстной помощи.

3. Разные социальные роли акторов или побуждение одного или нескольких акторов играть

несоответствующие их ожиданиям роли.

Межролевой конфликт возникает, когда индивид, в силу обстоятельств, вынужден исполнять несколько несогласующихся или даже противоречащих друг другу социальных ролей. Т. Парсонс писал, что социальные конфликты случаются при несовпадении ожиданий от акторов по поводу их предполагаемых социальных ролей: «Реакция «другого» будет различной в зависимости от выполнения или невыполнения его ожиданий – выполнение ведет к вознаграждениям и (или) благоприятным установкам; невыполнение приводит к обратному» [15]. Например, в случаях долгосрочных благотворительных программ помощи детям из малообеспеченных семей иногда происходит конфликт благотворителей с самими детьми потому, что принимающие русских детей иностранные семьи (испанцы, итальянцы и др.) начинают играть социальную роль родителей, хотя у детей уже есть семья в России, поэтому несовпадение ролевых ожиданий порождает социальный конфликт – дети хотят видеть в лице той же испанской семьи друзей, но не родителей. Испанцы же начинают обижаться от того, почему дети их не слушаются, когда они исполняют роль родителей. В данном конфликте важно наладить коммуникацию с обеими сторонами, заранее предупредив каждую сторону о социальных ролях и произведя коррекцию сценария поведения участников проекта. «Структура социальной ситуации в благотворительности включает распределение ролей, стандартные социально-ролевые предписания (и взаимные ожидания), сценарные последовательности, гибкие правила и нормы отношений» [3]. Распределение ролей соотносит участвующие стороны. Социально-ролевые предписания говорят о том, «как надлежит действовать человеку, занявшему ту или иную ролевую позицию. Они же составляют и основу взаимных ожиданий участников друг к другу. Представляют собой готовые шаблоны действий» [3].

4. Принадлежность сторон к разным культурам.

Еще одна проблема, осложняющая межличностные коммуникации в международных благотворительных проектах, – это принадлежность участников к разным культурам. Фрейм восприятия «свой-чужой» имеет сильный деструктивный эффект, активизирует ксенофобию и негативные расовые стереотипы.

С точки зрения семиотики, основная функция которой – это показать, как создается значение в социальном контексте, благотворительность – это понятие, в которое вкладывается в принципе общий смысл – помогать нуждающимся, однако ввиду культурных, социальных, классовых различий интерпретация данного понятия все-таки различна, а это предполагает, что значение данного термина не создается человеком, а является объектом разного понимания, интерпретации, смысла.

Людям, работающим в сфере благотворительности, а также объектам их деятельности следует задуматься, как стороны, вовлеченные в процесс благотворительной деятельности, будут реагировать на то или иное действие со стороны той или иной стороны. Разумеется, действие, направленное на улучшение жизни другого, само по себе праведное, однако не всегда оно несет ожидаемые реакции с другой стороны.

Благотворительность как вид дарения является определяющим фактором отношений в социальной сфере для цивилизованного западного мира, в том числе он формирует как феномен социопсихологических отношений между дарителем и отдающим. Однако иногда в процессе дарения создается недопонимание между сторонами. Причиной могут быть различные картины мира, о которых мы говорили ранее, когда благотворители, ввиду отсутствия конкретных знаний о культуре и социальной группе нуждающихся, ведут себя таким образом, что у последней формируется представление о благотворителях как о «чужих», не помогающих им, а подносящих «троянского коня», или «отравленный дар» [12].

Феномен отравленного дара впервые описал М. Мосс, социальный антрополог. Ученый рассматривает феномен меновой торговли у полинезийцев и коренных жителей Америки, что входило в

их систему обрядов: «Эти поставки и ответные поставки осуществляются преимущественно и добровольной форме, подношениями, подарками, хотя, в сущности, они строго обязательны, уклонение от них грозит войной частного или общественного масштаба» [12]. Примечательно, что в данной ситуации обмена дарами важную роль играет завуалированный принцип соперничества при процессе дарения, несущий разрушение вместо предполагаемого положительного знака внимания и расположения другой стороны. По М. Моссу, если племя не отдалилось, то данный дар должен им отомстить. Следовательно, между сторонами происходит одновременно и соединение, и отчуждение. Таким образом, процесс дарения и отдаривания взаимосвязаны, отдариться – значит, избавить свой народ от кары. Этот принцип применим и к некоторым представителям благотворительных организаций и их реципиентам, которые хотят показать, что они выше дара, который преподносят благотворители, что понятие чести одариваемых выше, чем сам дар. Таким образом, у тех, кому преподносится дар, возникает чувство отчуждения, когда они, понимая, что не смогут отдариться, начинают испытывать негативные эмоции к дарителю. В свою очередь, даритель, отдавая пожертвование, возможно, ждет что-то от своей помощи, как, например, благодарности за свои деяния или признания. Так, например, при социологическом опросе о благотворительности при ответе на вопрос, как государству стимулировать российское общество к благотворительности, некоторые ответы были следующими: «Награждать, заинтересовать людей моральными стимулами, благодарность от государства, поощрять жертвователей, премии, медали, награды, благодарность, прослеживать работу и награждать самых лучших...» [11].

Таким образом, в связи с влиянием принципа «потлача», или «отравленного дара», при котором одариваемый и даритель находятся в неприятных отношениях, благотворительность искажает свою истинную цель – безвозмездно помогать нуждающимся слоям общества. Происходит конфликт ценностей, когда ролевые ожидания у обеих сторон оказываются неверными. Также губительную роль играет архетипическое ощущение того, что пока одариваемый не отдался, даритель, преподнеся ему подарок, отдает часть своей души, и пока одариваемый не вернет ему что-то взамен, даритель имеет мистическую власть над ним. Поэтому необходимо выяснить ценностные ориентации целевой аудитории, т.е. тех, к кому будет обращена благотворительная акция, к примеру. Интересно заметить, что в Западных странах сильно развиты частные небольшие пожертвования, даже благотворительные акции направлены на то, чтобы собрать небольшое количество денег с каждого гражданина, а не баснословные суммы, которых у многих даже нет. Так, например, в 2012 г. в Лондоне проходила акция от одной благотворительной организации, которая присылала конверты в дома людей, где находилось письмо, рассказывающее, какому именно ребенку и на какую часть одежды они собирают.

Также в конверте находился маленький картонный кошелек с тремя прорезями для трех фунтов, которые организация просила выслать на указанный в конверте адрес. Что же касается России, то дар несет в себе в русском менталитете духовный и материальный аспект: «Мне не дорог твой подарок, дорога твоя любовь», но «дорогая» любовь находит выражение в обязательно «дорогом» подарке. Дорого не в денежном исчислении, а в своей материальной полезности (скатерть-самобранка, сумка с волшебной дубиной и пр.) Но одновременно подарок в народном сознании стоит выше товара. Он не покупается, его нельзя оценить ни деньгами, ни золотом. «Этому полотну, царь-батюшка, цены нет! Я тебе его в дар принесла!» Сочетание «пользы» и «любви» – характерная черта народного подарка» [18]. Данная концепция дара может быть очень полезна для благотворителей. Нам кажется, что для некоторых благотворителей важен результат их пожертвований, как, например, купленный бедняком бутерброд или теплое детское одеяло для ребенка из детдома. Ведь цель благотворительности – помочь нуждающемуся, поэтому важен результат данной помощи, оказанной с любовью. Поль-

за и любовь – два качества, помогающие благотворительности эффективно функционировать. Эти понятия связаны с моральными принципами жизни и функционирования общества.

Таким образом, хоть социальные конфликты и неизбежны, они являются своеобразной платформой для налаживания продуктивного взаимодействия между группами, вовлеченными в благотворительный акт, показывая, какие проблемы данные группы имеют, и указывая на возможные пути их решения.

Библиографический список

1. Бурдые, П. Формы капитала [Электронный ресурс] / П. Бурдые // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 5. – Режим доступа : http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf (дата обращения : 12.05.2017).
2. Дарендорф, Р. Элементы теории социального конфликта / Р. Дарендорф // Социологические исследования. – 1994. – № 5. – С. 142–147.
3. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции : феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – М. : ЧеРо, 1997. – С. 118.
4. Зиммель, Г. Конфликт современной культуры / Г. Зиммель. – Киев : Ника-центр, 2006. – С. 80.
5. Ильин, Е. П. Психология помощи. Альтруизм, эгоизм, эмпатия / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2013. – С. 23–24.
6. Иссерс, О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – М. : ЛКИ, 2008. – С. 41.
7. Кант, И. Критика практического разума / И. Кант. – М. : Эксмо, 2015. – С. 14.
8. Козер, Л. Функции социального конфликта [Электронный ресурс] / Л. Козер. – М. : Идея-Пресс, 2000. – Режим доступа : <https://www.hse.ru/data/2010/11/02/.../Козер-%20функции%20конфликта.doc> (дата обращения : 23.05.2017).
9. Конт, О. Общий обзор позитивизма / О. Конт. – М. : Либроком, 2012. – С. 116.
10. Кули, Ч. Человеческая природа и социальный порядок / Ч. Кули. – М. : Идея-Пресс, 2000. – С. 155.
11. Мерсиянова, И. В. Практики филантропии в России : вовлеченность и отношение к ним населения [Электронный ресурс] / И. В. Мерсиянова, Л. И. Якобсон. – Режим доступа : <http://www.hse.ru/data/176/302/1225/monitoring.pdf> (дата обращения : 22.09.2017).
12. Мосс, М. Очерк о даре [Электронный ресурс] / М. Мосс. – Режим доступа : http://anthro-economicus.narod.ru/files/Moss_Present.pdf (дата обращения : 29.04.2017).
13. Неклесса, А. И. Сложный человек в сложном мире [Электронный ресурс] / А. И. Неклесса // Сети, когнитивная наука, управление сложностью, философия и синергетика. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.ru/philosophy/slozhnyj-chelovek-v-slozhnom-mire/3/> (дата обращения : 21.08.2017).
14. Парсонс, Т. О структуре социального действия [Электронный ресурс] / Т. О. Парсонс. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/pars/09.php (дата обращения : 12.04.2015).
15. Парсонс, Т. Понятие общества : компоненты и их взаимоотношения [Электронный ресурс] / Т. О. Парсонс // Prentice-Hall. – 1966. – Режим доступа : http://ecsocman.hse.ru/data/876/582/1217/2_2_1pars.pdf (дата обращения : 25.05.2017).
16. Соколов, С. В. Социальная конфликтология : учеб. пособ. для вузов / С. В. Соколов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 327 с. – ISBN 5-238-00242-4.
17. Соловьев, В. С. Оправдание добра. Нравственная философия [Электронный ресурс] / В. С. Соловьев. – Режим доступа : <http://vehi.net/soloviev/oprav/index.html> (дата обращения : 21.03.2017).
18. Старых, Н. В. Культура дарения : от архаических ритуалов до современных промоушен акций [Электронный ресурс] / Н. В. Старых // Вестник Московского Университета. Серия 10 «Журналистика». – 2002. – № 3. – Режим доступа : https://istina.msu.ru/media/publications/articles/3be/ae/572667/Staryih_N.V._Kultura_dareniya_ot_arhaicheskikh_ritualov_do_sovremennyih_promoushn_-_aktsij.rtf (дата обращения : 25.05.2017).
19. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – 2-е изд. – М. : Смысл, 2003. – С. 717–788.
20. Язык и моделирование социального взаимодействия : переводы [Электронный ресурс] / Сост. В. М. Сергеева, П. Б. Паршина; под ред. В. В. Петрова. – Режим доступа : <http://socioline.ru/book/yazyk-i-modelirovanie-sotsialnogo-vzaimodejstviya-perevody> (дата обращения : 10.03.2011).

21. Batson, Daniel C. Empathy-Induced Altruistic Motivation [Electronic resource] / D. Batson. – 2008. – Mode of access : <http://portal.idc.ac.il/en/symposium/herzliyasymposium/documents/dcbatson.pdf> (accessed date : 25.12.2017).
22. Lindenberg, S. Prosocial Behavior, Solidarity, and Framing Processes [Electronic resource] / S. Lindenberg, D. Fetchenhauer, A. Flache // Solidarity and Prosocial Behavior : An Integration of Sociological and Psychological Perspectives. – XV. – 2006. – Mode of access : http://content.schweitzer-online.de/static/catalog_manager/live/media_files/representation/zd_std_orig__zd_schw_orig/001/795/420/9780387280318_other_pdf_1.pdf (accessed date : 14.12.2016).
23. Putnam, Robert D. Tuning In, Tuning Out : The Strange Disappearance of Social Capital in America [Electronic resource] / Robert D. Putnam // PS : Political Science and Politics. – 1995. – Pp. 664–683. – Mode of access : <http://www.uvm.edu/~dguber/POLS293/articles/putnam1.pdf> (accessed date : 13.05.2017).

УДК 338.46

Х.Ю. Балкизова

МИРОВОЙ РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Аннотация. В статье определяется роль образования в экономическом развитии государства. Автор указывает, что устойчивое социально-экономическое развитие, рост конкурентоспособности, укрепление позиций на мировом рынке и в мировом экономическом сообществе зависят от формирования и совершенствования образовательного потенциала страны. Рассмотрены причины включения высшей школы в систему рыночных отношений, перечислены показатели оценивания охвата деятельности международного образовательного рынка. Проанализированы изменения основных показателей, которые отражают главные направления экспорта образовательных услуг в ведущих странах-экспортерах.

Ключевые слова: мировой рынок образовательных услуг, высшая школа, экспорт образовательных услуг, интернационализация высшей школы, студенческая мобильность.

Khaishat Balkizova

THE WORLD MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES OF HIGHER SCHOOL

Annotation. The article defines the education role in the economic development of the state. The author points out that the sustainable socio-economic development, growth of competitiveness, strengthening the positions on the world market and in the world economic community depend on the formation and improvement of the country's educational potential. The article also considers the reasons for the inclusion of higher education in the system of market relations and the indicators of the activity coverage assessment of the international educational market. Also there are analyzed the key indicators' changes that reflect the main directions of export of educational services in the leading exporting countries.

Keywords: the world market of educational services, higher education, the export of educational services, the internationalization of higher education, student mobility.

На современном этапе развития нашего общества, который характеризуется интеграцией в мировое культурное, образовательное и экономическое пространство, необходим принципиально новый подход к подготовке кадров. В настоящее время высоко востребованы специалисты, способные успешно вести профессиональную деятельность не только в рамках национальной экономики, но и всего мирового пространства. Система высшего образования оказывает влияние на положительную динамику социально-экономического развития страны, повышает ее конкурентоспособность, играет большую роль в развитии научно-технического прогресса (НТП) и духовной жизни общества.

В связи с появлением и стремительным развитием высоких технологий, ростом уровня технической оснащенности производств, обеспечением высокого темпа развития науки и техники, обусловленного необходимостью достижения конкурентоспособности отечественного производства и сферы услуг, появилась потребность в квалифицированных специалистах, подготовленных по соответствующей системе. Вследствие этого, предоставление образовательных услуг стало важнейшим фактором формирования и развития экономического потенциала страны.

По мере ускорения НТП связь между ним, уровнем образования и квалификацией кадрового потенциала страны становится все более тесной. Это обусловлено следующими причинами:

- 1) нынешний уровень и перспективы развития техники и технологии определяют потребность общества в конкретном уровне образования;

2) НТП напрямую связан с научными открытиями и их внедрениями в производство; научные открытия происходят только благодаря повышению уровня образования и квалификации кадров в решении усложняющихся задач, повышающих эффективность производства;

3) особые требования предъявляются к профилю и содержанию образования при ускорении научно-технического прогресса; в связи с тем, что современные технологии по большей части носят комплексный характер, ускоряются темпы обновления оборудования, технологических процессов, для быстрой переквалификации необходима достаточная общеобразовательная и общетеоретическая подготовка кадров;

4) для развития общества, науки и техники требуется активизация и качественно новый уровень проводимых научно-исследовательских работ, соответствующая высокая квалификационная подготовка исследователей и разработчиков новых конкурентоспособных технологий;

5) постоянные изменения в производстве предполагают постоянное обучение занятого населения, высокий же уровень образования и квалификации позволяет сделать этот процесс проще. Немаловажное значение имеет и процесс переподготовки безработного населения для снижения уровня структурной безработицы [4].

Из этого следует, что роль образования в экономическом развитии страны постоянно возрастает, формирование и совершенствование образовательного потенциала страны – это необходимое условие обеспечения устойчивого социально-экономического развития, роста конкурентоспособности государства, укрепления позиций на мировом рынке и в мировом экономическом сообществе.

Процесс изменения системы образования из образовательной системы, которая носит академический характер, в глобальную индустрию образования и повышения квалификации меняет институциональную природу вузов. В настоящее время данный процесс является общемировым трендом в функционировании системы образования.

Основной причиной включения высшей школы в систему рыночных отношений является получение прибыли. Привлекая иностранных студентов, вуз обретает не только финансовую поддержку, но и увеличивает свой престиж в рейтинге лучших вузов.

Международный рынок образовательных услуг (МРОУ) – это совокупность отношений между обучающимися и университетами разных стран в сфере обмена научными знаниями, навыками, а также методами и способами их получения. Основным сегментом МРОУ являются программы высшей школы, по результатам оценки Организации по экономическому сотрудничеству и развитию, на данный момент в мире примерно 140 млн студентов обучаются в 36000 вузах. Считается, что через 10 лет количество студентов значительно возрастет, так как число получающих высшее образование в странах Азии и Европы увеличится. Процессы глобализации воздействовали на выбор студентов в пользу получения образования за пределами своей страны, от чего их количество возросло [2].

Охват деятельности МРОУ, а также значимость отдельных стран на данном рынке, оценивается такими показателями, как:

- численность иностранных обучающихся в мире и отдельных государствах;
- темпы прироста численности иностранных обучающихся;
- доля страны в мировой численности иностранных студентов;
- доход от обучения иностранных студентов;
- государственные расходы на образование;
- расходы на одного обучающегося;
- доля иностранных обучающихся в составе всех студентов;
- контингент иностранных студентов по странам обучения;
- распределение иностранных обучающихся по вузам и специальностям и др. [6].

В настоящее время МРОУ является важной отраслью мирового хозяйства, где миллиардные объемы продаж, растущий экспорт услуг, академическая мобильность студентов и преподавателей.

Объем МРОУ составляет более 100 млрд долл. США в год, из них 50-70 млрд долл. США приходится на высшую школу. В связи с тем, что высшее образование имеет высокую доходность, страны конкурируют за получение этих денежных потоков. За счет существования экспорта образования существует и конкуренция между странами в данной области. И чем дальше, тем образование становится ключевым фактором экономического развития [7].

Существует заметное отсутствие равновесия между странами, которые принимают обучающихся и отправляют на учебу. Англо-саксонские системы высшей школы являются наиболее популярной страной-реципиентом среди студентов. Традиционно выделяют восемь стран, которые принимают больше половины мирового совокупного иностранного набора студентов: Соединенные Штаты Америки (США), Англия, Франция, Германия, Австралия, Канада, Россия, Япония. Но в последние годы на образовательном рынке услуг стали развиваться новые страны, такие как страны Латинской Америки, Карибского бассейна и Азии [7]. Большинство иностранных студентов являются выходцами из Индии, Китая и Республики Корея.

На настоящий момент одна пятая часть мировых потоков студенческой мобильности приходится на долю США, которая всеми усилиями пытается увеличить эту часть. Но в последние годы США данную позицию немного сдают, в связи с усилением конкурентной борьбы между странами в образовательной сфере и улучшением системы высшего образования в развитых и развивающихся странах, что делает их привлекательными в глазах иностранных студентов [3].

Стоит отметить рост числа стран, которые соперничают с традиционными странами-лидерами, перечисленными выше, за право обучения международных студентов. Это такие страны, как Канада, Новая Зеландия, Китай, Малайзия, Сингапур, Тайвань, Южная Африка, страны Ближнего Востока [5].

Институт международного образования (ИЕ) в своем ежегодном отчете Open Doors report показал, что по состоянию на 2016 г. доля иностранных студентов в США составляет 19 % от всех мобильных студентов мира. Данный удельный вес велик, но стоит отметить, что с начала нового столетия численность студентов, обучающихся в США, уменьшилась на 6 %, в связи с тем, что многие страны преуспели с развитием и совершенствованием своих образовательных систем, что привлекло внимание иностранных студентов [8]. Следует отметить рост доли европейских стран, Австралии, Новой Зеландии, Канады, которые привлекают студентов путем предоставления грантов, стипендий, кредитов на обучение, оплачиваемых рабочих мест. Данный момент является опасным для США, так как стоимость обучения в этой стране гораздо выше, чем в странах-конкурентах [3].

Существенные изменения, произошедшие в новом столетии, затронули основные цели и задачи, организационную структуру, содержание, подходы к разработке образовательных стандартов и учебных программ в сфере образования. Начало XXI в. поставило задачи перед высшей школой, тем самым требуя «чтобы высшее образование имело международное измерение: обмен знаниями, создание интерактивных сетей, мобильность преподавателей и учащихся, международные научно-исследовательские проекты, наряду с учетом национальных и культурных ценностей и условий» [1].

Международное образование преследует геополитические и экономические интересы стран, так как будущее страны через несколько лет напрямую зависит от качества образования студентов. Под интересами государств подразумеваются: приток иностранного капитала за счет продажи образовательных услуг, приток услуг, сопутствующий обучению, компенсация неблагоприятных демографических тенденций, проявляющихся в некоторых странах, лоббирование экономических и политических интересов через иностранных выпускников, повышение конкурентоспособности на МРОУ.

Страны мира развивают свои системы образования в стратегических целях. Образование – одна из крупных сфер мировой экономики и один из наиболее стремительно развивающихся секто-

ров мировой торговли услугами. Уровень образования определяет развитие экономики в стране и ее конкурентоспособность в масштабах мира.

В современных условиях экспорт образовательных услуг – достаточно значимое направление в экономике страны. Качественное образование определяет конкурентоспособность страны на мировом образовательном рынке. Многие страны в условиях кризиса используют высшее образование, как ресурс посткризисного оздоровления и стабильного экономического роста. Таким образом, наиболее важными приоритетами в государственной политике развитых стран выступают развитие и стимулирование экспорта образовательных услуг.

Библиографический список

1. Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века : подходы и практические меры. Принята в г. Париже 05.10.1998 г. – 09.10.1998 г. на Всемирной конференции ЮНЕСКО «Высшее образование в XXI веке : подходы и практические меры» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://obrzakon.ru/documents/opendoc/id/1073/cat_id/80 (дата обращения : 10.06.2017).
2. Галичич, В. А. Международный рынок образовательных услуг : основные характеристики и тенденции развития / В. А. Галичич. – М. : ИД «Дело» РАНХиГС, 2015. – 60 с. – (Научные доклады : образование). С. 3.
3. Дуглас, Д. О. Глобальный рынок международных студентов: перспективы Америки [Электронный ресурс] / Д. О. Дуглас, Р. Эделштейн // Международное высшее образование. – Режим доступа : <http://ihe.nkaoko.kz/archive/ihe/> (дата обращения : 27.05.2017).
4. Лифанова, С. А. Вхождение сферы образования в новые социально-экономические условия [Электронный ресурс] / С. А. Лифанова // Медицина и образование в Сибири. – 2008. – № 6. – 2008. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/v/vhozhdenie-sfery-obrazovaniya-v-novye-sotsialno-ekonomicheskie-usloviya> (дата обращения : 27.05.2017).
5. Ханс Де Вит. Последние тенденции и проблемы международной мобильности студентов [Электронный ресурс] / Ханс Де Вит. – Международное высшее образование. – Режим доступа : <http://ihe.nkaoko.kz/archive/ihe/> (дата обращения : 11.04.2017).
6. Чеботарева, М. С. Россия на мировом рынке образовательных услуг / М. С. Чеботарева // Молодой ученый. – 2012. – № 5. – С. 249–252.
7. Чинаева, Т. И. Основные тенденции развития международного рынка образовательных услуг / Т. И. Чинаева // Статистика и экономика. – 2017. – № 1. – С. 60–68.
8. IIE Releases Open Doors 2016 Data [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.iie.org/en/Who-We-Are/News-and-Events/Press-Center/Press-Releases/2016/2017-05-29-Open-Doors-Data#.W1er41OLSum> (accessed date : 15.05.2017).

УДК 330.341:332.145

С.А. Викулов

ВЛИЯНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВА

***Аннотация.** В современном мире уровень жизни в государстве, как правило, определяется уровнем социально-экономического развития. В статье дается описание социально-экономического развития, уровня жизни и потребностей государства. Рассматривается влияние потребностей на социально-экономическое развитие государства и делаются выводы о взаимосвязи потребностей и социально-экономическим развитием государства. Отдельное внимание автор уделяет взаимосвязи чистого дохода как показателя социально-экономического развития и потребностей, отмечая циклическую взаимосвязь между ростом дохода и ростом потребностей отдельно взятого человека.*

***Ключевые слова:** социально-экономическое развитие, социальная сфера, уровень жизни, потребности, модель Маслоу, социальная политика.*

Sergey Vikulov

IMPACT OF NEEDS ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

***Annotation.** In the modern world the level of living in the state, as a rule, is defined by the level of social and economic development. In article the description of social and economic development, a level of living and needs of the state is given. Influence of requirements on social and economic development of the state is considered and conclusions about interrelation of requirements and social and economic development of the state are drawn. The author pays special attention to interrelation of net income as indicator of social and economic development and requirements, noting cyclic interrelation between growth of the income and growth of needs of separately taken person.*

***Keywords:** socio-economics development, social sector, quality of life, needs, Maslow's model, social politics.*

Социально-экономическое развитие государства выступает основополагающим фактором, определяющим уровень и качество жизни народонаселения, вследствие чего обеспечение социально-экономического развития является одной из основных функций государственной власти. Под социально-экономическим развитием государства принято понимать, прежде всего, качественное улучшение общественных и частных благ, а также увеличение их количества [2]. Стратегия социально-экономического развития представляет собой группу мероприятий, имеющих перед собой цели по выполнению долгосрочных задач социально-экономического развития государства или отдельного региона. Социально-экономическое развитие государства, как правило, характеризуется следующими группами показателей.

1. **Доходы.** К этой группе относятся все показатели так или иначе связанные с доходами населения. Доходы являются одной из наиболее жизненно важных и заметных для населения группой показателей. Особую роль здесь играет дифференциация доходов (разница между доходами населения), реальная заработная плата (выражается в количестве товаров и услуг, которое человек может купить за свою заработную плату), а также доля заработной платы, которую человек тратит на расходы первой необходимости (еда, квартплата, услуги ЖКХ, лекарства первой необходимости и т.д.).

2. **Здравоохранение.** Основными показателями данной группы являются доступность и качество медицинских услуг, продолжительность жизни, частота и сложность болезней, уровень смертности, уровень превентивного лечения, оснащенность медицинских учреждений необходимым обо-

рудованием. Уровень развития системы здравоохранения определяет уровень здоровья населения государства.

3. **Образование.** Степень развития системы образования. Определяется, прежде всего, качеством и доступностью образования. Образование повышает количество и качество высококвалифицированных работников, что в свою очередь влияет на уровень развития государства по всем сферам, начиная от культуры и заканчивая тяжелой промышленностью.

4. **Окружающая среда.** Уровень благоприятности окружающей среды необходимой для благополучного проживания человека, высокий уровень загрязнения окружающей среды негативно сказывается на продолжительности жизни и уровне здоровья в целом.

5. **Культура.** Определяет уровень культурного развития, а также доступности культуры для всех слоев населения в полной мере.

6. **Свобода личности.** Определяет, насколько свободным ощущает себя человек в государстве.

7. **Безопасность.** Влияет на уровень защищенности человека как от внутригосударственных угроз (кража, убийство и т.д.), так и внешних (война).

8. **Прочие.** К прочим показателям можно отнести все другие факторы, оказывающие в той или иной мере влияние на качество жизни человека, но не входящие в предыдущие группы [2].

Наиболее известными и применяемым народными организациями и отдельными странами для международных сравнений интегральным показателем устойчивого развития является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). «Данный индекс состоит из трех составляющих (долголетие, образование и обучение, среднедушевой доход) и рассчитывается ежегодно в долях. Компонент дохода определяется показателем валового внутреннего продукта (ВВП) по паритету покупательской способности в долларах США. Показатель образования определяется грамотностью (вес – 2/3) и долей учащихся среди детей и молодежи в возрасте от 6 лет до 23 лет (вес – 1/3). Показатель долголетия определяется ожидаемой продолжительностью жизни. Итоговый ИРЧП рассчитывается как среднеарифметическая сумма указанных трех компонентов, максимальное значение – 1. Страны со значением индекса более 0,800 считаются развитыми. К недостаткам индекса специалисты относят: необъективный отбор исходных показателей, несовершенную систему весов в индексе образования, отсутствие учета дифференциации населения» [2].

Уровень жизни – это уровень благосостояния населения с финансовой стороны, объем потребления благ и услуг, а также набор условий и показателей, отождествляющих степень удовлетворенности основных жизненно необходимых потребностей людей. Качество жизни имеет значение схожее с уровнем жизни. Оно определяет степень удовлетворенности потребностей человека: как физических и социальных, так и духовных, т.е. уровень жизни отображает более широкую картинку, нежели качество жизни. Согласованный уровень жизни граждан Российской Федерации определяется следующими основными показателями:

- объем ВВП на душу населения;
- объем производства товаров первой необходимости;
- уровень инфляции;
- уровень безработицы;
- величина реальных доходов на душу населения;
- возможности населения инвестировать в себя и в экономику;
- соотношение прожиточного минимума и минимального размера заработной платы;
- число граждан с доходами ниже прожиточного минимума;
- доля государственных расходов на образование, культуру, здравоохранение и социальное обеспечение;

- отношение среднего размера пенсии к прожиточному минимуму;
- продолжительность жизни человека;
- соотношение рождаемости и смертности населения;
- объем розничного товарооборота;
- отклонение состояния окружающей среды от нормативов [4].

Организация социально экономического развития на государственном уровне довольно сложный и трудоемкий процесс, подразумевающий под собой разработку программы социально-экономического развития.

Перейдем к рассмотрению потребностей. Потребности выражают собой психологическое состояние, выражающееся в недостатке чего-либо, как в физическом, так и в духовном плане. Потребности можно классифицировать на три группы: физические, личностные (духовные) и социальные. Физические потребности являются наиболее важными и первостепенными потребностями, сюда можно отнести такие потребности, как потребность в еде, сне, защите и т.д., т.е. то, без чего человеческая жизнь может досрочно оборваться. Личностные потребности – это потребности в саморазвитии. Социальные же потребности заключаются в признании человека и его достижений обществом.

П. Саркар в своем научном труде выдвинул теорию прогрессивного использования, которая заключается в том, что социально-экономическое развитие, основанное на пяти предложенных принципах, оказывает позитивное влияние на прогресс. Эти принципы заключаются в следующем:

- 1) отсутствие излишних денежных накоплений у отдельного человека без согласия общества;
- 2) максимально рациональное распределение ресурсов в обществе;
- 3) максимально рациональное распределение всех возможностей общества;
- 4) должен существовать баланс используемых ресурсов;
- 5) метод использования ресурсов должен быть гибким и меняться в зависимости от условий [6].

Человеческие потребности являются одной из тем, рассматриваемой в психологии. Так, американский психолог А. Маслоу предложил рассматривать потребности в виде пирамиды (см. рис. 1), в основании которой лежат самые важные с его точки зрения потребности [3]. Стоит отметить, что в отдельных случаях приоритеты потребностей могут изменяться. Это зависит от ряда физических, психологических, а также духовных особенностей человека.

Пирамида А. Маслоу состоит из семи уровней (иногда три последних уровня рассматривают как единый уровень – потребность в самовыражении):

- 1) физиологические потребности. Сюда можно отнести все потребности, связанные с физическим состоянием человека, например, потребности в еде или сне. Долговременное неудовлетворение физиологических потребностей может привести к проблемам со здоровьем;
- 2) потребности в безопасности. Эта группа потребностей подразумевает под собой стремление человека ощущать себя в безопасности и не испытывать чувство страха;
- 3) потребность в принадлежности к социуму и потребность в любви;
- 4) потребность в уважении;
- 5) потребность в познании. Заключается в желании получения новых знаний;
- 6) эстетические потребности. Это потребности воспринимать прекрасное: музыку, живопись, природные явления и т.д.;
- 7) потребность в самоактуализации – проявления внутреннего стремления себя развивать.

Стоит отметить, что последовательность потребностей, указанная А. Маслоу, не всегда правдива. Под воздействием различных факторов приоритеты потребностей могут изменяться, а удов-

летворение потребности не всегда означает переход к удовлетворению потребностей следующего уровня.



Рис. 1. Пирамида потребностей [3]

Отдельно можно выделить группу экономических потребностей. Под экономическими потребностями стоит понимать потребности, обоснованные производственными отношениями, заключающиеся в приобретении товаров и услуг, имеющих финансовую ценность. Они, как правило, не привязаны к какому-либо отдельному уровню, а охватывают все уровни в целом и зависят от потребностей отдельного человека. Удовлетворение экономических потребностей происходит путем потребления духовных, а также материальных благ. При этом экономические потребности служат стимулом к производству, за счет которого в конечном итоге и происходит их удовлетворение. Существует зависимость между состоянием экономики отдельно взятого региона или государства в целом. К примеру, продолжительный спад экономики, а также кризисы ведут к сокращению потребностей высшего уровня и объемов потребления, а первичные потребности начинают играть еще более важную роль. В нормальной ситуации рост производства стимулирует рост потребностей и объемов потребления, что в свою очередь стимулирует экономический рост.

Как экономическая категория – потребности выступают в виде желания приобрести те или иные товары и услуги, по своей сути являясь движущей силой производства. При этом уровень производства оказывает влияние на реализацию и удовлетворение физических потребностей. Эффективность социально-экономического развития являет собой соотношение результата и затрат, требую-

щихся для достижения этого результата, только в данном случае результатом является достигнутый уровень социальных и экономических потребностей. Рост эффективности определяется уровнем максимизации социально-экономического эффекта и выражается в обеспечении лучших условий жизни.

Развитие потребностей в современном мире можно разделить на 3 этапа: приоритет материально-вещественных потребностей, приоритет социальных потребностей, приоритет потребностей в самовыражении.

Существует несколько экономических законов, учитывающих потребности человека. Так, согласно закону возвышения (возрастания) потребностей социально-экономические процессы проявляются в возвышении потребностей человечества и могут расти как в количественном, так и в качественном отношении. Суть закона заключается в том, что потребности подвержены постоянным структурным изменениям, при этом уровень удовлетворения потребностей всегда ниже возможности их удовлетворения. Следуя данному закону социально-экономическое развитие можно обусловить как процесс возрастания потребностей [1].

Еще один экономический закон – закон Энгеля. Под законом Энгеля принято понимать эмпирическую зависимость между доходом и первичными потребностями. Согласно этой зависимости, увеличение доходов почти не влияет на увеличение затрат на питание, т.е. в большинстве случаев человек сохраняет свои потребности в пище неизменными, а дополнительный доход, как правило, тратится на другие вещи, которые были недоступны в виду нехватки финансов. К ним можно отнести вещи более высокого качества, а также предметы роскоши. Стоит отметить, что закон имеет исключения и носит обобщенный характер [1].

Политика социально-экономического развития государства строится, исходя из уровня развития государства в целом, уровня удовлетворения потребностей населения, уровня жизни и других не менее важных факторов, при этом, чем выше уровень социально-экономического развития, тем большей мере государство способно удовлетворить потребности своих граждан. Первостепенными задачами государства является обеспечение удовлетворения первостепенных потребностей: физиологических потребностей и потребности в безопасности. На первый взгляд взаимосвязь между социально-экономическим развитием и потребностями очевидна – человек стремится удовлетворять свои потребности по мере возможности, а удовлетворение потребностей улучшает уровень жизни – делает человека счастливее. А, как известно, довольный жизнью человек имеет большую производительность и в целом более эффективен. То есть можно сделать предположение о том, что удовлетворение потребностей стимулирует рост экономики. При этом потребности служат предпосылками социально-экономического развития, так как государство заинтересовано в удовлетворении потребностей своих граждан.

Углубимся во взаимосвязи между социально-экономическим развитием и потребностями, взяв для начала уровень реального дохода населения как один из показателей социально-экономического развития и уровня жизни в целом. Особенность дохода заключается в том, что доход позволяет удовлетворить потребности почти всех уровней в той или иной мере в зависимости от своего объема, рыночных цен на товары и услуги, и специфики потребностей отдельно взятого человека. При этом, как показано на рисунке 2, рост потребностей стимулирует потребность в росте дохода, а рост дохода в свою очередь стимулирует расширение спектра потребностей, который человек в состоянии удовлетворить. В связи с чем данный процесс носит циклический характер и замедляется при достижении определенного порога. С финансовой стороны достижение порога заключается в том, что доход человека ограничен множеством факторов и не может расти бесконечно. Порог с точки зрения потребностей проявляется в том, что большинство потребностей по мере удовлетворения теряют свою актуальность – т.е. перестают быть потребностями как таковыми. Обусловлено это тем, что не все потребности являются возобновляемыми. Например, познавательные потребности, выра-

женные в стремлении к знанию, по достижению этого знания теряют свой смысл, в отличие от потребностей вроде еды и сна.

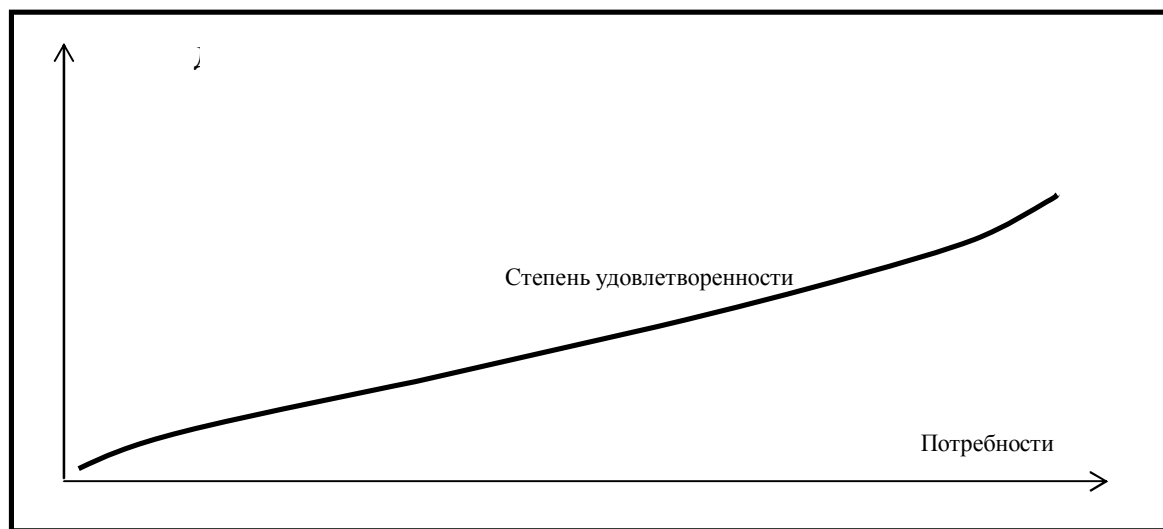


Рис. 2. Доход и потребности

Рассмотрим другие группы показателей социально-экономического развития, не связанные с финансовой составляющей.

1. Предпосылками развития здравоохранения служат, прежде всего, потребности государства в увеличении количества трудоспособного населения. Обосновывается это тем, что для государства здоровое население гораздо выгоднее, нежели больное: уменьшение смертности ведет к увеличению количества трудоспособного населения, что в свою очередь положительно скажется на экономической ситуации в стране: увеличение роста ВВП, расширение бюджета за счет налоговой базы, увеличение количества денег, находящихся в обороте и т.д. Для отдельно взятого человека развитие здравоохранения отождествляет потребности в медицинском обслуживании, что напрямую связано с качеством жизни.

2. Образование способствует удовлетворению прежде всего познавательных потребностей и потребностей в самоактуализации. Государство заинтересованно в высоком уровне образования населения, обосновывается это тем, что повышение уровня образованности по стране способствует продвижению науки, что в свою очередь сказывается на мировом имидже государства. Заинтересованность отдельного человека в развитии системы образования заключается, как правило, во влиянии образования на место человека в обществе, его работу, должность и заработную плату, его заинтересованность в получении качественных знаний в интересующей области, доступность и удобство получения образования. Стоит отметить, что при выборе учебного учреждения так же оказывают влияние многие другие показатели [1].

3. Стремление к благоприятной окружающей среде связано, прежде всего, с первичными (неблагоприятная окружающая среда напрямую сказывается на здоровье человека) и эстетическими потребностями.

4. Развитие культуры определяется эстетическими потребностями, а также познавательными потребностями и потребностями в самоактуализации.

5. Свобода личности выражает потребности в самоактуализации и безопасности. «Социальная форма жизни и человеческая деятельность определяют социальный характер проблемы безопасности. В той степени, в которой индивид обретает свойства личности и превращается из сугубо при-

родного существа в существо социальное, в той же степени безопасность перестает быть проблемой природной» [5].

6. Безопасность, как показатель социально-экономического развития, напрямую отождествляет потребности в безопасности, в связи с чем является одним из наиболее первостепенных показателей.

В заключение стоит добавить, что потребности граждан служат фундаментом социально-экономического развития, но в конечном итоге политика государства в отношении социально экономического развития не всегда учитывает все их потребности. Здесь так же играют роль многие другие факторы, начиная от экономических возможностей государства и заканчивая личными предпочтениями политиков.

Библиографический список

1. Викулов, С. А. Влияние государственных инвестиций на первичные и итоговые показатели общего образования / С. А. Викулов // Наукоедение. – 2016. – № 8. – С. 1–12.
2. ИONOва, Ю. Г. Анализ влияния экономических факторов на социальное развитие / Ю. Г. ИONOва // Экономический анализ : теория и практика. – 2012. – № 46. – С. 46–52.
3. Маслоу, А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб. : Евразия, 1999. – 478 с.
4. Статистика уровня жизни населения. Энциклопедия Экономиста [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/uroven-zhizni-naseleniya.html> (дата обращения : 22.03.2017).
5. Щиполвцев, А. В. Проблема сущего и должного в морфологии феномена «Социальная безопасность личности» / А. В. Щиполвцев // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 2. – С. 31–33.
6. Sarkar, P. R. PROUT : A New Sunrise in A New World / P. R. Sarkar. – New York : Ananda Marga Publications, 2011. – 272 p. – ISBN 978-1-105-25263-1.

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

УДК 159.99

В.Н. Воронин

М.В. Ионцева

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО- ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

***Аннотация.** В статье рассматриваются возможности использования виртуальных социальных сетей для реализации социально-психологических механизмов построения и развития организационной культуры. Авторы описывают социальные сети как особую виртуализированную социальную среду, характеризуют и описывают особенности взаимодействия внутри нее. В работе большое внимание уделяется социально-психологическим механизмам – шеарингу, патриципации, техногологии расширяющегося ядра и каскадной техногологии, а также организационным условиям для мотивации сотрудников.*

***Ключевые слова:** социально-психологические механизмы, социальные сети, организационная культура.*

Vladimir Voronin

Maria Iontseva

SOCIAL NETWORKS AS A TOOL FOR IMPLEMENTATION OF SOCIAL- PSYCHOLOGICAL MECHANISMS OF ORGANIZATIONAL CULTURE

***Annotation.** The article examines the possibilities of using virtual social networks for the implementation of socio-psychological mechanisms for the construction and development of organizational culture. The authors describe social networks as a special virtualized social environment, characterize and describe the features of interaction within it. In the work, much attention is paid to socio-psychological mechanisms – scoring, patricipation, the technology of the expanding core and cascade technology, as well as the organizational conditions for employee motivation.*

***Keywords:** socio-psychological mechanisms, social networks, organizational culture.*

Современная организация насыщена различными коммуникациями – как внутри нее, так и во вне. Организационная культура с каждым годом становится сложнее, появляются новые типы взаимодействия между людьми и коллективом, между различными группами внутри организации. Современные Интернет-технологии играют большую роль в бизнесе: программное обеспечение позволяет планировать продажи, сбыт, контактировать с другими организациями, более полно присутствовать на рынке, связываясь с потребителями по многочисленным каналам, поддерживать интерес к бренду, формировать лояльность. Для этих целей во многом используют виртуальные социальные сети, так, они позволяют максимально полно охватить целевую аудиторию, потенциальных потребителей и лояльных клиентов, выстроить целостную систему коммуникаций, оставаясь доступными и упрощая взаимодействие между пользователями-потребителями и компанией.

Тем не менее потенциал социальных сетей недостаточно используется для выстраивания эффективных коммуникаций внутри самой организации. Построение виртуальной социальной сети может быть легко встроено в виртуальные организационные среды и корпоративный сайт. Стоит отме-

тить большое отличие социальной сети от корпоративного портала. Корпоративный портал по большей части является представительством компании в Интернет-среде, тогда как социальная сеть является закрытым сообществом, целью которого является коммуникация между сотрудниками организации.

Наиболее полно специфику социальной сети отражает следующее понятие – это виртуализированная социальная среда, в которой личность устанавливает, расширяет и углубляет социальные связи, формируя специфическую структуру отношений, социализируется, самореализуется, генерирует и потребляет любую, интересующую его информацию через различные коммуникационные каналы в определенных формах [1]. Таким образом, виртуальная социальная сеть становится еще одной социальной средой организации, в которую могут быть перенесены горизонтальные и вертикальные связи между работниками.

Следует определить свойства и функции виртуальных социальных сетей. Наиболее полными нам кажется классификация и описание, данные Т. С. Садыговой. Она выделяет следующие функции социальной сети:

- 1) коммуникационная функция;
- 2) информационная функция;
- 3) социализирующая функция;
- 4) идентификационная функция;
- 5) развлекательная функция;
- 6) самоактуализирующая функция [5].

Главными свойствами любых социальных сетей являются виртуальность, интерактивность и мультимедийность. Пользователи могут одновременно получать совершенно разную информацию по разным каналам, представленную в различном формате, – изображение, текст, инфографика – и реагировать на них, исходя из собственного желания, или не реагировать вовсе.

Свойство виртуальности заключается в переносе личности пользователя в Интернет-пространство: в социальных сетях это происходит во время регистрации при создании профиля – основной страницы, представляющей пользователя в социальной сети. Профиль также отражает основную направленность личности и проблемы, которые его беспокоят: посредством статусов, «стен» и генерации собственных записей.

Интерактивность социальных сетей не менее важное свойство, чем виртуализация. Под интерактивностью понимается любое взаимодействие пользователя в социальной сети, как между ним и другим пользователем, так и между пользователем и контентом [2].

Взаимодействие между пользователями – обязательное условие существования и технической архитектуры любой социальной сети. Фактически общение между пользователями – это главная цель создания социального сервиса. Существуют различные способы коммуникации между индивидами: личные сообщения, записи, комментарии. Отдельным способом взаимодействия является френдинг.

Личные сообщения – это сервис, позволяющий обмениваться текстовыми сообщениями и мультимедиа-файлами в режиме реального времени. Таким образом, коммуникация может совершаться мгновенно и по любому поводу: будь то решение какого-то срочного вопроса, требующего немедленного ответа, или же простой обмен фотографиями. Данные сообщения может прочитать исключительно тот пользователь, которому они отправлены.

В рамках любой социальной сети любой зарегистрированный пользователь может положительно отметить понравившуюся ему запись – поставить лайк (*англ. like – нравится*). Как и в ситуации с репостом, в сленге от этого слова было произведено множество других: лайкнуть – обозначить как понравившееся, дизлайк (*англ. dislike – не нравится*) – обозначить как не понравившееся и прочее. Лайк такая же важная и структурообразующая функция, как и репост: пользователь заявляет о

своих предпочтениях. Фактически если пользователь ставит «лайк», то он говорит «мне нравится, я разделяю», а если пользователь репостит запись, то он не просто разделяет, но заявляет об этом в своей среде. Таким образом, при анализе личных страниц стоит обращать внимание на количество репостов и их характер.

Еще одним взаимодействием между пользователями является возможность комментирования как записей других пользователей, так записей сообществ. В отличие от лайка, комментариев – это возможность пользователя открыто и развернуто выразить собственное мнение относительно записи или информации в ней содержащейся, в том числе и негативное. На любой комментарий пользователь может ответить, таким образом, создав коммуникацию относительно самой публикации или комментария.

Отдельным типом взаимодействия между пользователями является френдинг – добавление другого пользователя в личную социальную сеть. Это такое же обязательно условие, как профиль или личные сообщения. Однако в некоторых социальных сетях – ВКонтакте, Google+ – пользователь не только добавляет другого человека в свою сеть, но и определяет ему место в иерархии, которую может изменить по своему усмотрению.

Френдинг позволяет участникам создавать разветвляющиеся структуры связей, которые могут быть построены как по интересам, так и по другим принципам. Однако определяющим фактором при выборе будет субъективная идентичность. Фактически именно эта функция и определила название самих социальных сервисов: социальные сети как отображение виртуальной структуры субъектов и связей между ними. Френдинг соответственно и формирует те связи, которые существуют между пользователями и группами пользователей.

Коммуникация возможна не только между пользователем и пользователем, но и пользователем и группой.

Свойство медийности обозначает определенные способы подачи информации. Более 60 % контента представлено в виде картинок, анимированных изображений, видео. Упрощение представленной информации – главное свойство контента в социальных сетях. Это позволяет пользователю сократить время на восприятие и обработку информации, увеличить количество воспринимаемой информации в разы.

Таким образом, социальные сети достаточно универсальны для использования их в качестве инструмента построения организационной структуры. Приведем несколько примеров использования корпоративной социальной сети в качестве площадки реализации социально-психологических механизмов корпоративной культуры.

Социальные сети могут стать одним из организационных условий для формирования эффективной стратегии внедрения и развития организационной культуры. Так, основными потребностями, определяющими организационное поведение, являются: физиологические потребности, потребность в безопасности и потребность в принадлежности к определенной группе, потребность в уважении (самоуважении) и потребность в социальных контактах, потребность в самореализации. Исходя из функций социальной сети и ее основных свойств, виртуальная социальная среда способна удовлетворять идентификационные и социальные потребности работников: они могут обмениваться результатами собственного труда, достижениями, а также демонстрировать свою принадлежность не только к формальным, но и неформальным группам организации.

Виртуальные социальные сети могут применяться для мотивирования персонала, особенно для мотивации работников, относящихся к сетевому поколению. В рамках закрытой виртуальной среды организации особенно эффективно может быть реализован механизм партиципации, т.е. вовлечение сотрудников, прежде всего в процесс принятия решений. Д. С. Синк так ее определяет: вовлечение и участие работников . . . означают:

- 1) голос при решении проблем;
- 2) консультации и поиски согласия;
- 3) согласие с окончательным решением;
- 4) целенаправленные и систематизированные попытки выявить и использовать индивидуальную и коллективную мудрость;
- 5) совместное принятие решений;
- 6) действенное делегирование прав;
- 7) совместное выявление проблем и соответствующие действия;
- 8) возможность создать надлежащие условия и установки;
- 9) механизм для улучшения сотрудничества рабочих и администрации [6].

На наш взгляд, партиципация есть нечто большее, чем просто соучастие в процессе принятия решения. Это соучастие в деятельности организации, соучастие в управлении. Однако включение этого механизма затрагивает изменение многих аспектов организационной культуры.

Структурные изменения исключительно важны для формирования корпоративной культуры, но успех процесса будет зависеть от большого вовлечения каждого работника в разрешение проблем и принятие решений. Использование функционала социальной сети позволит сделать процесс коллективного обсуждения более точным и эффективным: охват сразу всех работников организации, каждый сможет письменно, что немало важно, высказать свое видение ситуации, предложить способ решения или проявить инициативу, обсуждать решения и возникающие проблемы. Таким образом, создаются все условия для эффективной патриципации в компании.

В рамках социальных сетей эффективно и незатратно использовать универсальные социально-психологические механизмы распространения организационной культуры как по горизонтали, так и по вертикали – разделенное согласие, шеаринг, технологию расширяющегося ядра и каскадную технологии [4].

Механизм разделенного согласия – это социально-психологическая процедура, которая обеспечивает сближение когнитивных элементов корпоративной культуры. Зависимость между статусом коммуникатора и влиянием на процесс формирования нового социального знания начинается проявляться только при определенных условиях коммуникации. Например, при отсутствии у субъекта впечатления группового давления на него или наличии ощущения «услышенности и отработанности» его собственного мнения, т.е. ощущения того, что его мнение либо учтено в конечном результате, либо приведены веские аргументы в пользу его неверности.

Использование коммуникационного функционала социальных сетей позволяет любому пользователю общаться друг с другом, высказывать собственное мнение в свободной форме и комментировать записи других членов организации, что создает у пользователя представление о собственной включенности в коммуникационную структуру организации, что его мнение является важным – т.е. создаются необходимые условия для реализации социально-психологического механизма разделенного согласия.

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. 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 мнению В. Н. Воронина, лежит, с одной стороны, необходимость сделать процесс формирования когнитивных компонентов, репрезентирую-

щих 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 [3]. Этот механизм формирует составляющие корпоративной культуры и создает чувство причастности, разделения ценностей.

В данном контексте социальные сети становятся универсальной и наиболее эффективной площадкой для реализации механизма шеаринга. Общее, закрытое от посторонних виртуальное социальное пространство позволяет эффективно включаться в обсуждение, процесс принятия решений, обмена мыслями, идеями всех членов организации, что, в свою очередь, создает чувство сопричастности, принадлежности определенной группе, что является необходимым условием для формирования единых когнитивных структур и элементов у каждого члена организации. Взаимодействие между пользователями, происходящее по стандартам взаимодействия в социальной сети, делает процесс шеаринга легким и даже желанным для работников организации.

Основная идея технологии «расширяющегося ядра» состоит в том, что вначале необходимо создать неформальные структурные коллективные объединения по каждому направлению деятельности организации. Эти неформальные объединения должны включать в себя наиболее активных в организационном и профессиональном отношении работников всех подразделений и являться неким ядром неформальной жизни организации, влияющим на весь остальной коллектив, способным ориентировать, информировать, развивать, мотивировать ее к профессиональной деятельности и развитию. Это ядро должно иметь связи как с руководством организации, так и с внешним профессиональным сообществом. Для обеспечения указанных связей эти работники должны быть включены как в профессиональную, так и в организационную деятельность организации.

Данная технология легко реализуется посредством корпоративной виртуальной сети: выделение лидеров мнений посредством листа френдинга происходит очень легко, как и распространение необходимых данных о ценностях организации с использованием возможностей поставить лайк и подписаться на необходимого профессионала.

Однако есть необходимое условие для распространения информации: сведения и данные, представляемые в сети, должны быть легкими для восприятия, выполнены с использованием инфографики, средств видео и аудио. Легкость и быстрота восприятия позволят контенту распространяться вирусно, т.е. без участия модератора или администратора сети, что является одним из важнейших условий для реализации технологии «расширяющегося ядра».

Каскадная технология особенно эффективна при формировании корпоративной культуры в сетевых многофилиальных организациях. В этих условиях особенно актуальной становится задача формирования единой корпоративной культуры и трансляции единых ценностей, норм, правил и форм поведения на все территории, во все города, где существуют соответствующие организационные структуры.

В социальных сетях каскадная технология может быть реализована в виде специально организованной дискуссии, в ходе которой обсуждаются в той или иной форме ценности, нормы или правила, организуется процедура типа шеаринг, позволяющая запустить процесс интерриоризации образцов сложившейся корпоративной культуры. В данную дискуссию может быть добавлен любой лидер мнений любого из коллективов, что позволяет не только реализовать социально-психологический механизм, но и улучшить горизонтальные и вертикальные связи внутри организации, повысить сплоченность и лояльность к организации и руководящему составу.

Это может быть иная форма совместной деятельности: например, образование специального закрытого сообщества, с которым в последствии работники могут себя идентифицировать, в ходе ко-

торой явным образом проявляются нормы, правила, формы поведения, одобряемые в данной организации. После того, как произошло усвоение новым членом сложившихся в данной организации различных элементов сложившейся корпоративной культуры, данный сотрудник направляется для создания нового структурного подразделения. Таким образом, новый сотрудник является транслятором элементов сложившейся корпоративной культуры в новом подразделении.

Таким образом, виртуальные социальные сети, представляющие собой особую виртуализированную социальную среду, могут эффективно и с минимальными затратами использовать для реализации социально-психологических механизмов организационной культуры и создания организационной условий для эффективной мотивации и распространения корпоративной культуры. Создание корпоративной социальной сети – универсальный инструмент, который может быть реализован в любой сфере деятельности и типе организации с минимальными затратами на техническую разработку и поддержание функционирования. Стоит отметить особую эффективность корпоративной социальной сети при работе с сетевым поколением для обучения и встраивания в социальную и профессиональную среду организации.

Библиографический список

1. Безбогова, М. С. Социальные сети как фактор формирования социальных установок современной молодежи : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 / М. С. Безбогова. – М., 2016. – 212 с.
2. Безбогова, М. С. Социально-психологические аспекты взаимодействия пользователей в виртуальных социальных сетях [Электронный ресурс] / М. С. Безбогова, М. В. Ионцева // Интернет-журнал «Мир науки». – 2016. – Т. 4. – № 5. – Режим доступа : <http://mir-nauki.com/PDF/43PSMN516.pdf> (дата обращения : 24.05.2017).
3. Воронин, В. Н. Организационная культура и личность : социально-психологические аспекты / В. Н. Воронин // Развитие личности. – 1999. – № 1. – С. 63–72.
4. Ионцева, М. В. Корпоративная культура вуза : монография / М. В. Ионцева. – М. : Московский гуманитарный университет, 2005. – 288 с.
5. Самыгин, С. И. Социальные сети как социальный институт социализации молодежи [Электронный ресурс] / С. И. Самыгин, М. Ю. Попов, Д. С. Загугин. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/v/sotsialnye-seti-kak-sotsialnyy-institut-sotsializatsii-molodyozhi> (дата обращения : 24.05.2017).
6. Синк, Д. С. Управление производительностью : планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1989, 528 с.

УДК 316.6:378

В.Н. Князев

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В ИНОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ВУЗА

Аннотация. Статья посвящена анализу и описанию социально-психологических проблем, возникающих в процессе инновационной деятельности в современных российских вузах. Представлено описание характеристик инновационной деятельности и их сопоставление с условиями социально-образовательной среды вуза.

Ключевые слова: инновационная среда вуза, социальная среда вуза, социально-психологические признаки.

Vladimir Knyazev

SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL PROBLEMS IN INNOVATIVE ACTIVITY OF MODERN RUSSIAN HIGHER EDUCATION INSTITUTION

Annotation. Article is devoted to the analysis and the description of the social and psychological problems arising in the course of innovative activity in modern Russian higher education institutions. The description of characteristics of innovative activity and their comparison to conditions of the social and educational environment of higher education institution is submitted.

Keywords: innovative environment of higher education institution, social environment of higher education institution, social and psychological signs of innovative activity, innovative strategy, innovative barriers.

Об инновационной деятельности как человека, так и организации в современной научной литературе написано много. Отметим, что есть организации, где инновационная деятельность является одним из главных условий их предназначения, основной характеристикой их существования – к таким организациям относились университеты. Такое качество как стремление к новому – сущность университетской среды. Российские вузы действительно характеризуются острой потребностью в формировании инновационной среды, которая бы способствовала повышению качества их основной деятельности. Инновационная деятельность – явление многоликое, среди множества характеристик этой реальности есть и психологическая составляющая, возможно она и является самой главной. В название статьи вынесено словосочетание «социально-психологическая проблема», действительно, если понимать проблему как противоречие, то есть все основания утверждать, что в сложившейся ситуации высшего образования в России существует противоречие между инновационной деятельностью и социальной средой вуза [6]. Инновационная деятельность имеет свое, особое содержание, которое почти никак не вписывается в то, как организовано социальное пространство вуза. Тем более это противоречие обострилось в связи с отнесением в нашей стране образования к сфере услуг населению [1].

Университетское образование всегда было ориентировано на общественный, можно сказать общечеловеческий запрос, а не на запрос индивидуальный. Не вдаваясь в детали описания инновационной деятельности, но принимая во внимание различные ее теоретические конструкции, можно представить следующие ее существенные психологические и социально-психологические признаки. Добавим к этому еще одно замечание – описание все-таки ориентировано не на инновационную деятельность вообще, а на инновационную деятельность в вузе. Совокупность этих признаков традици-

онно в социальной психологии классифицируют на мотивационные, когнитивные, поведенческие и эмоциональные. Дадим краткое описание этих признаков.

Мотивационный признак. Наличие выраженной, можно сказать, доминирующей мотивации на достижение, на создание нового или кардинального улучшения существующего продукта образовательной деятельности. Постоянная неудовлетворенность достигнутым.

Амбициозность. Настойчивость в достижении желаемого результата. Приоритет общественно-значимых, масштабных целей, имеющих характер новизны и полезности, а рядом с этим здоровое честолюбие, гордость, достоинство, порой требование внешних знаков уважения, почета, статуса.

Личная заинтересованность. Обязательно положительная высокая самооценка, высокий уровень притязаний. Самодостаточность, самоуважение,

Когнитивный признак. Креативность, профессиональность, генерация идей и информации. Часто гиперинтеллектуальная активность. Мыслительная деятельность как основная форма внутреннего существования. Приоритет творчества. Фиксированность, сосредоточенность на одной идее и вместе с тем открытость к новым идеям. Способность к обобщениям на самых различных основаниях. Потребность в большом объеме информации. Потребность в постоянном росте и профессиональном саморазвитии. Свобода в поисках аргументов и независимость в принятии решения. Наличие вербального интеллекта. Критичность. Приоритет содержательного над формальным. Признаки повышенной аспектации (ожидание), проявление мобилизованного внимания [3].

Поведенческий признак. Бескомпромиссность без агрессии, принципиальность в позиционировании своего решения проявление непоколебимости в решениях и поведении, способность продуктивного отстаивания своих мнений и профессиональных позиций. Принятие широкого спектра норм поведения, наличие внутренних неформальных табу. Культурная открытость к различным социальным нормам и образцам поведения. Широкий поведенческий репертуар. Высокая идентификация с своей профессиональной деятельностью, средой, способность понять и принять свои и ошибки других. Иерархия таланта и интеллекта, а не должностей. Непредвзятое отношение к людям разного социального и статусного уровня наличие внутренней свободы. Неприятие неадекватной формализации, бюрократизации работы, рутины. Коммуникативность, способность «выходить» в другие внешние коммуникативные среды, альтруизм.

Эмоциональный признак. Энтузиазм в постановке и решении задач. Чувство победителя при наличии побед, признаки властно-уверенного поведения с выраженной позитивной эмоциональностью. Потребность в признании достигнутых результатов, похвале референтного сообщества. Эмоциональное напряжение при выполнении работы. Стрессоустойчивость, занижение уровня чувствительности к внешним раздражителям, способность переносить интеллектуальные, эмоциональные нагрузки, адаптивность к стрессовым нагрузкам. Признание ярких личностей, воодушевленных, уверенных в себе, энергичных, целеустремленных, творчески направленных.

Логика построения инновационной среды вуза, его жизнедеятельности должна соответствовать наиболее общим характеристикам, особенностям инновационной деятельности как таковой. Какова же реальность инновационности современных российских вузов? В своих оценках мы опираемся преимущественно на результаты исследований, проведенных несколько лет назад в рамках федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» [7].

Формирование инновационной среды в большинстве современных российских вузах сопровождается социально-психологическим сопротивлением сотрудников и студентов. Сами по себе инновационные процедуры в большинстве своем не выдерживают критики, но и готовности участников организаций высшего образования также явно недостаточно. Данное обстоятельство превратилось в доминанту, с которой невозможно не считаться [5].

Опыт подавляющего большинства современных российских вузов в проведении инновационных мероприятий скорее негативен, чем позитивен. Сопротивление вызывает как содержательная, так и формальная сторона процесса внедрения инноваций. В итоге возникает множество барьеров в инновационной деятельности, наличие которых является существенным обстоятельством в формировании инновационной среды вуза. С другой стороны, наличие проблем и противоречий инновационной деятельности – явление отнюдь не новое и в их отношении выработались или могут быть выработаны компенсаторные механизмы их преодоления.

Условия, способствующие формированию трудностей инновационной деятельности многоплановы. Систематизация этих условий позволяет выделить следующие блоки:

- общий ментально-психологический фон в обществе;
- ухудшение кадрового состава образовательных организаций;
- недоверие к управлению образованием;
- опасение, что перемены приведут к ухудшению положения дел, основанное на предыдущем неудачном опыте;
- неудовлетворительное состояние материально-технической инфраструктуры.

Этим не ограничивается возникновение проблем инновационной деятельности в вузах, однако они и являются, судя по всему наиболее системными.

Барьеры инновационной деятельности принято группировать на пассивную и активную группу. Пассивное сопротивление – форма неприятия перемен, выражающая в различных вариантах ухода от сотрудничества и неповиновения, но она не характеризуется объявлением собственной позиции относительно осуществления инноваций. Активное сопротивление – открытая форма выступления против нововведений, характеризующаяся заявлением собственной (в том числе, альтернативной) позиции относительно инноваций.

В российской практике более распространена пассивная форма сопротивления. Причины данного обстоятельства, очевидно, лежат в особенностях российской поведенческой традиции. Практический опыт показывает, что управленческим звеном пассивное сопротивление воспринимается в качестве менее острой проблемы. Однако пассивное сопротивление зачастую более опасно, поскольку сложнее диагностируемо, более продолжительно по времени, формируется значительно чаще и охватывает большие массы сотрудников, чем открытое сопротивление.

Инновационная среда, будучи формой социальной среды, в первую очередь зависит от социально-психологических детерминант, и любые сопротивления инновациям, с одной стороны, характеризуют состояние этой среды, а с другой стороны, формируют антиинновационное ее качество.

Рассмотрим формы пассивного сопротивления нововведениям в вузе в настоящее время.

Индифферентность. Пассивная форма сопротивления нововведениям, при которой профессорско-преподавательский состав (ППС) и студенты не противостоят изменениям открыто, однако не демонстрируют заинтересованности в успешности проводимых изменений, что негативно сказывается на работе трудового коллектива и настроенности на учебный процесс со стороны студентов. Неудача инновационного проекта подтверждает их уверенность, что данный проект не заслуживал поддержки и внимания с их стороны.

Демонстрация некомпетентности. Одной из форм избегания необходимости принимать участие в осуществлении изменений является демонстрация собственной некомпетентности; сотрудники демонстрируют свою квалификационную непригодность для осуществления тех или иных преобразований. Наиболее часто эту форму сопротивлений использует ППС. Некомпетентность демонстрируется относительно конкретных заданий или сфер деятельности, при этом общая профессиональная пригодность преподавателями под сомнение не ставится. В частности, в настоящее время часто можно наблюдать демонстрацию некомпетентности в сфере владения компьютерной

техникой и информационными системами, которые все глубже проникают в вузовскую среду. В связи с тем, что при осуществлении инноваций, время зачастую – один из важнейших показателей, руководитель предпочитает поручить исполнение задания молодым преподавателям, владеющим информационными технологиями лучше, что приводит к существенной перегрузке последних и стимулирует другие формы сопротивления инновациям.

Отрицание. Отрицание наличия самой проблемы, которая привела к необходимости изменений, блокирует любую активность сотрудников по поддержке инноваций, поскольку находится в зоне базовой функции управления – целеполагания. Данная форма сопротивления весьма «эффективна», в связи с чем часто используется лидерами скрытой (или открытой) оппозиции внутри вузов для привлечения сторонников. Имея различные взгляды на существо основной деятельности вузов, лидеры мнений могут высказывать сомнения в наличии тех или иных проблем. Данное весьма ярко проявилось при переходе на модульную систему организации учебного процесса. Не обсуждая ее преимуществ и достоинств, важно отметить, что ППС в большинстве своем отрицал саму по себе проблему, постулируемую учебно-методическими подразделениями и ректоратом, в качестве причины перехода на модульную организацию учебного процесса и расписания.

Скептицизм. Осуществление инноваций зачастую формирует конфликт личных интересов сотрудников и интересов организации. В данных условиях люди часто обосновано скептически, поскольку не уверены, что изменения лично для них будут полезны (относительно их материальных и статусных позиций). Скептицизм сотрудников не только замедляет осуществление изменений, но и зачастую искажает их сущность. Наибольший скептицизм в вузе обычно вызывает все то, что касается увеличения нагрузки.

Недоверие к организаторам изменений. Сотрудники могут выражать сомнения, в том, что сами инициаторы и/или организаторы изменений компетентны в их осуществлении. Формирование такой позиции блокирует активность сотрудников в поддержке нововведений. Последствия данной формы сопротивления схожи с последствиями «скептицизма». Особенную актуальность подобный вид сопротивления приобретает в том случае, если руководство вуза является «пришлым», т.е. пролоббировано учредителем (Минобрнауки) из внешней по отношению к данному вузу среде. Данный процесс в настоящее время приобрел достаточно массовый характер.

Также важно отметить, что формальные атрибуты компетентности руководства (ученая степень, звание, награды и т.п.) не способны снизить сопротивление по данному направлению. Доверие – более специфическая категория. Для ее формирования нужно время и конкретные яркие события, имеющие всеобщее внимание и позитивную оценку.

Пессимизм. Пессимизм представляет собой общее настроение сотрудников организации, выражающееся в недоверии не к отдельным лицам или элементам инновационного проекта, а в целом к способности организации и ее персонала осуществлять эффективную деятельность, в том числе инновационного характера. Прямым основанием для формирования пессимизма является череда неудач организации, если она имела место, увольнения, отсутствие достаточной информации о деятельности организации и т.п. Данную форму сопротивления в большей степени демонстрируют студенты относительно изменения форматов организации учебного процесса и расписания. Это достаточно специфично, так как студенты в целом менее сопротивляются инновациям, чем ППС, очевидно в силу того, что ощущают свое «подчиненное» положение и меньшие права по сравнению с другими участниками инновационного процесса вуза.

Имеют место в сопротивлении инновациям и так называемые личные причины.

Узко собственнический интерес. Цели сотрудников организации в большинстве случаев не совпадают с целями самой организации.

Различная оценка ситуации. Данная причина – разновидность предыдущей. Осуществляемые инновации формируют лишь абрисы улучшений. Мнение же относительно данных абрисов может быть различным, в том числе противоположным.

Психологическая готовность к изменениям. Люди имеют различный тип темперамента, характера, психофизиологический статус, социально-демографические характеристики. Для одних нарушение привычной ситуации приемлемо, для других требует чрезмерные затраты сил и энергии.

Непонимание и недостаток доверия. В случае недостаточной и/или неэффективной подготовительной/разъяснительной работы с трудовым коллективом может возникать непонимание или недостаток доверия к субъектам изменений.

Отсутствие системы обучения и консультирования. В связи с тем, что сама категория «инноваций» предполагает внедрение того, чего пока еще не было, то для осуществления инноваций необходимо обучение и консультирование. Их отсутствие способно вызвать сопротивление.

Возможность критики руководителей. В ходе осуществления изменений предыдущие формы управления ставятся под сомнение и критикуются. Учитывая возможность такой ситуации, и обоснованно опасаясь ее, некоторые руководители излишне осторожны или стремятся избегать нововведений.

Давление со стороны коллег. Группа может оказывать негативное влияние на неопределившихся в своем выборе сотрудников или сотрудников с противоположной ей (группе) точкой зрения.

Усталость от изменений. Изменения – это энергозатратный процесс и сотрудники организации могут уставать, воспринимая новации как «изменение ради изменения», что особенно проявляется у возрастных сотрудников вузов.

Отсутствие ресурсов и коммуникаций для осуществления инноваций. Осуществление инноваций требует наличия эффективных каналов коммуникации: межличностных (вертикальных и горизонтальных, формальных и неформальных) и технических (средств связи и синхронизации информации). Менеджмент вузов, планируя проведение инноваций, часто переоценивают свои коммуникативные возможности. Нехватка быстрых внутриорганизационных коммуникаций «выхолащивает» инновационную составляющую, препятствует формированию инновационной среды.

Предыдущий неудачный опыт проведения изменений. Наличие негативного опыта изменений в прошлом формирует в группе скептицизм относительно изменений в будущем и может распространять его даже на новых сотрудников.

Отсутствие «инструментальных» лидеров. Эффективный процесс изменений зависит от наличия и активности инструментальных лидеров. Однако сложно достичь ситуации, когда бы на каждом функциональном участке был лидер разделяющий позицию осуществления инноваций.

Влияние прежних ценностей. Каждый сотрудник или студент ориентирован на свою собственную матрицу ценностей, любое вмешательство в которую для него нежелательно. Сила инерции приверженности весьма велика.

Существуют и другие формы сопротивления инновациям, однако в вузовской среде они распространены слабее. Наличие таких форм поведения в ответ на инновационные инициативы в образовательной среде свидетельствуют о многом и в первую очередь о том, что технологии инноваций не принимают во внимание социально-психологическое сопровождение инновационного процесса.

Социально-психологические проблемы инновационных процессов в вузе в значительной мере обусловлены тем, что общественный ментально-психологический фон в российском современном обществе мягко говоря не в контексте инновационной ментальности, о которой шла речь выше. Результаты социологических и психологических замеров показывают неудовлетворительное контекстное состояние российского общества [4; 8].

Ментально-поведенческие стратегии, которыми руководствуется современная студенческая молодежь, не способствуют инновационной деятельности, а, наоборот, принципиально несовместимы с ней. Ключевыми элементами таких доминирующих антиинновационных стратегий являются:

- приоритет материального (финансово-экономического) над идеальным;
- приоритет вертикальных иерархических связей над горизонтальными;
- приоритет PR-мероприятий над содержательной работой, т.е. содержательный результат либо выглядит меньшей ценностью, чем социальный статус и престиж, либо содержательный результат предстает лишь поводом для PR-кампании;
- приоритет быстрого успеха над кропотливой работой;
- модель социального престижа, в которой ученый, преподаватель, изобретатель, инженер и т.д. не являются популярными профессиями в обществе и, как следствие, вакансии в данных сферах имеют низкий рейтинг, что не позволяет сформироваться сильной внутренней конкуренции;
- низкая ценность общественно-полезного труда и так называемых высоких целей.

Это противоречие по большому счету неразрешимо на уровне социальной, инновационной среды вуза. Усилия отдельного вуза могут лишь в малой степени скомпенсировать возникшую проблему. Задаваемые современным общественным устройством ментально-поведенческие ориентиры по сути блокируют поведенческую составляющую инновационной деятельности всех участников инновационного процесса в вузе. Они находятся в полном противоречии с когнитивно-поведенческими признаками инновационной деятельности вузовского сообщества. Дстойно выстроенная инновационная деятельность отдельных российских вузов возникла скорее вопреки существующему общественному тренду, чем в соответствии с ним.

Социально-психологические проблемы инновационной деятельности в образовательной среде возникают в связи с ухудшением кадрового состава образовательных организаций. Кризис российского образования и общества напрямую сказался и на качестве ППС. Во-первых, вырос средний возраст ППС, во-вторых, произошел разрыв между поколениями преподавателей, что нанесло ущерб процессу передачи опыта, в-третьих, социально-экономические трудности и изменившиеся ментальные стратегии, что описано выше, вызвали отток талантливых специалистов из сферы образования и науки и др. Ухудшение качества ППС неминуемо вызывает ряд специфических барьеров в формировании инновационной среды организации. Инновационная среда не может сформироваться в условиях отсутствия критической массы инновационных личностей. Создание таких условий делает внедрение инноваций процессом энергозатратным, а их продуцирование не становится избыточным. В условиях, когда сотрудники работают по принципу «работаем на столько, на сколько нам платят» инновационный процесс невозможен. Безусловно, в системе высшего образования России есть профессионалы-новаторы, но речь идет о критической массе таких людей, нехватка которой и наблюдается сегодня. К сожалению, высшее образование не привлекательно с точки зрения места работы. Данная ситуация сложилась и начала активно прогрессировать после распада СССР. Она сказалась как на кадрах уже работающих в системе высшего образования, так и на рекрутируемых в нее.

Аспирантура, как основной канал привлечения новых кадров, стала работать крайне неэффективно и в большой степени – в направлении уклонения от службы в армии или получения научной степени как регалии, необходимой для карьерного продвижения в сферах, сторонних высшему образованию. Вовлечение и закрепление молодых кадров в сфере образования и науки посредством аспирантуры происходит в незначительных масштабах по сравнению с общим числом обучающихся в ней молодых специалистов. Аспирантура абсолютно не конкурентоспособна с другими сферами (такими, как бизнес, государственное управление и т.д.) по экономическому критерию, поскольку не только комфортно чувствовать себя, но и просто прожить на аспирантскую стипендию для подавляющего большинства молодых людей сегодня физически невозможно. А последующая преподавательская

или научная карьера в большинстве случаев не может служить отложенным стимулом для аспирантов также по причинам экономического характера – преподавательская деятельность по сей день относится к категории низкооплачиваемой. Это не означает, что преподавательская работа для молодых людей вовсе не является привлекательной. Однако все чаще аспиранты рассматривают возможность дальнейшей работы в вузах, т.е. преподавания, лишь на условиях совместительства, поскольку социальное уважение преподавательской работы до сих пор остается довольно высоким (необходимо разделять понятия социальное уважение и социальный престиж).

Те же кадры, которые на момент распада СССР уже были заняты в системе высшего образования, тоже не способны обеспечить критической массы инновационных людей в вузах. Причины тому вполне очевидны:

- в начале 900-х гг. произошел серьезный отток специалистов из вузов и научно-исследовательских институтов (НИИ) в иные сферы (в большинстве своем по причинам экономического характера);

- большое количество ученых, которые так или иначе были заняты и в вузах, и которые не изменили сферу приложения своих усилий, выехали за рубеж (так называемая «утечка мозгов» за последние четверть века составила, по разным оценкам, от 350 тыс. до 1,5 млн высокообразованных кадров);

- те специалисты, которые остались работать в системе высшего образования, стареют или вовсе прекращают свою профессиональную карьеру и тем самым все менее активно играют инновационную роль в своих научно-образовательных учреждениях.

В результате социальная среда вузов теряет способность быть инновационной. Даже если абстрагироваться от сложных определений социальной среды и понимать ее как арифметическую сумму ее элементов, то становится очевидным, что когда веса элементов уменьшатся, то снижается и потенциал среды.

Результаты проблемно-аналитической диагностики, неоднократно проводимой в рамках упомянутого проекта в разных российских вузах, констатировали «недостаточный уровень компетентности преподавателей», а высокая компетентность есть неременный атрибут инновационной деятельности [2].

В социально-психологический контекст инновационности образовательной среды вуза влетает недоверие преподавательского состава к управлению образованием. Недоверие или даже оппозиция по отношению к Министерству образования и науки со стороны вузов – вещь известная, однако в последнее время наметился «раскол» и внутри вузов, причем данное явление грозит принять массовый характер. В последние годы учредителем организаций высшего образования в нарушение традиций академического сообщества (такие настроения массово выявлены в неформальных интервью с представителями ППС) были смещены ректоры многих вузов, в том числе крупных и знаковых. Новые ректоры, даже если и имеют отношение к сфере образования и науки, то скорее являются чиновниками, нежели учеными. В традициях академического сообщества выбор ректоров из числа сотрудников вуза, но данный принцип стал массово нарушаться.

Приведем два примера. В Государственном университете управления в 2011 г. был смещен ректор именно по описанным выше алгоритмам. Это вызвало переход значительной части наиболее сильных (по номинально-ранговым показателям) преподавателей в другие учебные заведения. Не давая оценок участникам данного конфликта и их действиям, важно зафиксировать сам факт в качестве показателя причин формирования барьеров инновационной деятельности. Другим симптоматичным примером конфликта руководства вуза и ППС является ситуация с образованием Северо-Кавказского федерального университета. Здесь не только ректоры вузов, «слитых» в данное учебное заведение, но вошли в состав ректората или хотя бы ученого совета, но были сняты со своих должностей все дека-

ны. Такое огульное решение явно показывает пренебрежение сложившимися академическими традициями и научными школами и авторитарный стиль управления, внедряемый в крупнейшем вузе всего Северо-Кавказского региона, что является недопустимым и напрямую блокирует академическую демократию – непреложное условие инновационной активности. Приведенные примеры являются далеко не единственными, но они весьма показательны по отношению к современным тенденциям в российском высшем образовании.

Создаваемые условия нестабильности образовательной среды приводят к отчуждению практически всех участников этого процесса от содержания учебно-образовательного процесса. Кроме того, в этих условиях «востребован» совершенно другой тип преподавателя, не идентифицирующего себя с образовательной организацией и ее целями, тип преподавателя «потребляющего» организацию. Это коренным образом противоречит содержанию инновационной деятельности. К этому следует добавить, что в научно-образовательном сообществе укоренилась точка зрения, что все реформы, проводимые в сфере образования и науки за последние десятилетия, приводили только к ухудшению ситуации. В качестве подтверждений приводятся такие аргументы, как снижение позиций российских вузов и их выпускников во всех мировых рейтингах, субъективное, но достаточно единодушное ощущение ППС по данному поводу, мнение работодателей о качестве обучения и т.п.

В новейшей истории России высшее образования по праву считалось и продолжает считаться предметом национальной гордости. В данной связи рациональные аргументы о его состоянии часто смешиваются с иррациональными, однако общий их фон достаточно однозначен – все перемены, которые происходят в образовании, расцениваются в основном в негативном ключе. В последние десятилетия одним из наиболее сильных раздражителей стало присоединение России к Болонскому процессу и, возможно, даже в большей степени то, как осуществляется данная модернизационная программа.

В совокупности с недоверием к организаторам реформ, т.е. управленцам от образования, это формирует существенный барьер социально-психологического характера, который проявляется в основном в пассивной форме, однако имеют место и акции активного характера. Следствием данного барьера становится пессимизм и апатия, все активнее пронизывающие преподавательское сообщество. Для подтверждения данного тезиса был проведен ряд психологических замеров в ходе глубинных интервью, проходивших в течение всего срока реализации научно-исследовательских работ. Был получен устойчивый результат по критерию наличия/отсутствия пессимистических настроений. При таких настроениях инновационная деятельность крайне затруднительна или практически невозможна.

Необходимо подчеркнуть, что при выявлении данного барьера существенным обстоятельством является сам факт его наличия. В данной связи то, какими основаниями это вызвано, имеет меньшее значение. Даже если предположить, что описанные настроения являются субъективным ощущением большинства членов ППС, то это не меняет сути дела – социально-психологическая проблема имеет место быть.

Описанные социально-психологические проблемы не исчерпывают всех социально-психологических трудностей в формировании инновационной среды вуза, однако, претендуют на то, чтобы быть основными в ситуации современной образовательной системы.

Библиографический список

1. Барановский, А. И. Инновационный ВУЗ на рынке образовательных услуг : монография / А. И., Барановский, В. Г. Вольвач // – Омск : Изд-во Омского экономического института, 2005. – 171 с.
2. Гагарина, Д. А. Структура высокоразвитой информационно-образовательной среды инновационного университета / Д. А. Гагарина, Е. К. Хеннер // Университетское управление : практика и анализ . – 2009. – № 3. – С. 69-73.

3. Ключарев, Г. А. Технологическая креативность среды : Россия на фоне других стран Г. А. Ключарев // Социологическая наука и социальная практика. 2015. № 3(11). – С. 51-80.
4. Нарбут, Н. П. Социальное измерение жизни российского студенчества в контексте Евроинтеграции образовательного пространства : методические аспекты исследования (на примере РУДН) / Н. П. Нарбут, Ж. В. Пузанова, Т. И. Ларина // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия «Социология». – 2014. – № 4. – С. 96-107.
5. Развитие инновационной инфраструктуры в российских вузах. Сайт Министерства образования и науки РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://rii-vuz.extech.ru/index.php>; (дата обращения : 20.05.2017).
6. Сорокина, Н. Д. Управление инновациями в вузах / Н. Д. Сорокина // М. : «Канон+», 2009. – 254 с.
7. Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2014–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://минобрнауки.рф/документы/3420/файл/2235/13.05.21-Постановление_424-ФЦП.pdf (дата обращения : 29.05.2017).
8. Юревич, А. В. Количественная оценка макropsychологического состояния современного российского общества / А. В. Юревич, Д. В. Ушаков, И. П. Цапенко // Психологические исследования : электрон. науч. журн. – 2009. – № 2(4). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psystudy.ru>; (дата обращения : 29.05.2017).

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 6 / 2017

Агеева Ольга Андреевна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: oa-ageeva@yandex.ru
Александров Юрий Леонидович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: yl-al@yandex.ru
Аль Аззави Алаа Абдулджаббар Хуссейн	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: alaaalazawi1983@yahoo.com
Андриенко Оксана Андреевна	аспирант, ФГБУН «Институт социологии Российской академии наук», e-mail: oxanaandrienko@yandex.ru
Балкизова Хаишат Юрьевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: balkiz1991@yandex.ru
Барбарская Марина Николаевна	канд., экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет», e-mail: mnb_82@inbox.ru
Богданова Татьяна Владимировна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: b-tv1@yandex.ru
Болдырев Александр Николаевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: boldyrev91@mail.ru
Броницын Андрей Юрьевич	соискатель, директор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: bronitsin@mail.ru
Викулов Сергей Александрович	аспирант, НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия», e-mail: r17pe@rambler.ru
Воронин Владимир Николаевич	д-р психол. наук, профессор, ФГАОУ ДПО «Академия стандартизации, метрологии и сертификации (учебная)», e-mail: vworonin1@gmail.com
Девянина Алёна Валерьевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: devianina.al@yandex.ru
Дмитриева Евгения Олеговна	студент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», e-mail: hallfamee@gmail.com
Егорова Елена Олеговна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: yegorova.yelena@mail.ru

Егорова Любовь Андреевна	студент, ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет», e-mail: l.egorova05@yandex.ru
Зимин Евгений Витальевич	соискатель, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: cokgkh@mail.ru
Зубарев Александр Владимирович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: alexander@zubarev.moscow
Ионова Юлия Геннадьевна	канд. экон. наук, доцент, ИО заведующего кафедрой, НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия», e-mail: uionova@synergy.ru
Ионцева Мария Владимировна	д-р психол. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: miontseva1@gmail.com
Князев Владимир Николаевич	д-р психол. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vlnknyazev@gmail.com
Кузнецов Константин Дмитриевич	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: KuznetsovKD@gmail.com
Лазарева Екатерина Александровна	студент, ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет», e-mail: catia.lazarewa2017@yandex.ru
Лазник Анатолий Александрович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: laznikaa@gmail.com
Линник Владимир Юрьевич	д-р экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vy_linnik@guu.ru
Масленникова Надежда Павловна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: maslin.np@gmail.com
Мусаева Зарема Салхудиновна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: zaremam@gmail.com
Петрина Ольга Анатольевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: petrina2007@mail.ru
Петросян Арнольд Армиевич	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ArnoldPetrosyan@inbox.ru
Рогуленко Татьяна Михайловна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tmguu@mail.ru
Рязанова Галина Николаевна	канд. экон. наук, ассистент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ryazanovagn63@gmail.com

Сазанова Анастасия Александровна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sazanova-mephi@yandex.ru
Сазанова Светлана Леонидовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sazanova@mail.ru
Стадолин Михаил Евгеньевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: stadolin007@mail.ru
Чернов Никита Александрович	аспирант, ФГБОУ ВО «Дипломатическая академия МИД России», e-mail: nikita_chernov@mail.ru