

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

№ 3/2016

Редакционный совет

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

Editorial board

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

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

При перепечатке материалов ссылка на «Вестник университета» обязательна.

Издается в авторской редакции.

Ответственность за сведения, представленные в издании, несут авторы.

Все публикуемые статьи прошли процедуру рецензирования.

© ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2016

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

<i>Баликов В.Т., Дзакоев З.Л., Кантемирова М.А.</i> Предпринимательство в Республике Северная Осетия-Алания: состояние, проблемы и перспективы	5
<i>Берёзин Г.Р.</i> Статистический анализ тенденций развития кадрового потенциала науки	11
<i>Демин С.С., Зинченко С.А., Углова Л.А.</i> Проблемы формирования и оптимизации ресурсного обеспечения на предприятиях промышленности в условиях финансовых ограничений	20
<i>Куижева С.К., Бабинова А.В.</i> Типологизация вузов в контексте совершенствования процесса управления образовательными учреждениями	23
<i>Маханьков Е.С.</i> Теоретико-методологические основы анализа глобальных стратегий вертикально-интегрированных нефтяных компаний	29
<i>Минтусов В.К.</i> Теоретические и методические аспекты анализа мирового рынка продовольствия	34
<i>Омельченко С.В.</i> Информационный менеджмент как часть системы управления предприятием автомобильного бизнеса	40
<i>Орлова М.В., Сержантов А.А., Черских А.А.</i> Современные маркетинговые технологии в рекламном бизнесе	44
<i>Путятин Л.М., Тарасова Н.В., Лаврова Л.А.</i> Комплексный подход к анализу положения предприятия в отраслевой среде	49
<i>Тавасиев А.М., Мазурина Т.Ю.</i> Постоянные проблемы российских банков и пути их решения (продолжение)	53

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<i>Барсова Т.Н., Путятин А.Е., Орлова О.В.</i> Проблема оптимизации затрат предприятия в кризисных условиях	61
<i>Власенко М.Н.</i> Организационно-методические особенности оценки эффективности систем обеспечения экономической безопасности организации	65
<i>Гойхер О.Л., Данилов А.И.</i> Система взаимоотношений между институциональными участниками инвестиционного процесса в регионе	69
<i>Кузнецов И.Д.</i> Анализ опыта интернационализации деятельности малых и средних предприятий Китая	73
<i>Логинов Б.Б.</i> Офшоризация экономик стран БРИКС: сравнительный анализ	78
<i>Маковецкий А.С., Киселёва С.П.</i> Перспективы разработки газосланцевых месторождений в Российской Федерации в условиях технологического развития	84
<i>Очкалова А.Р.</i> Особенности и современные проблемы перевозок опасных грузов в России	92
<i>Руднева А.О.</i> Становление энергосырьевой ориентации российского экспорта: от зерна к нефти	98
<i>Соломонов А.П.</i> Эволюция производственно-технологической структуры нефтеперерабатывающей промышленности России	103
<i>Унижаев Н.В.</i> Модель формирования или реинжиниринга принципов системы обеспечения экономической безопасности организации	108
<i>Черников С.Ю.</i> Особенности торгово-инвестиционного взаимодействия России с Китаем	114

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Агеева О.А., Денисова Ю.А.</i> Бухгалтерская отчетность как метод учета	119
<i>Богомолова Е.А., Козловский А.В., Моисеенко Н.А.</i> Подходы к снижению стоимости инвестиционной продукции	124
<i>Горелова О.А.</i> Классификация факторов и критериев, влияющих на привлекательность инвестиционных программ с позиции инвесторов	132

Землянский О.А.	
Определение и анализ соотношения «цена/прибыль» поглощаемой и поглощающей компаний	140
Инишкова Т.А., Корзовых Ж.М.	
Современные проблемы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на хлебопекарных предприятиях	145
Путятина Л.М., Барсова Т.Н., Тарасова Н.В.	
Анализ современных методов определения себестоимости выпускаемой продукции	149
Черкасов М.Н., Аванесян М.Г., Галетов И.Д.	
Концептуальная модель разработки финансовой стратегии предприятия в современных экономических условиях	153

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Бобылев В.В.	
Некоторые проблемы стимулирования инновационных процессов в управлении строительством	157
Галетов И.Д., Железин А.В., Аванесян М.Г.	
Исследование особенностей снижения риска и неопределенности инновационной деятельности промышленного предприятия	161
Гафиагуллин В.А.	
Инструменты проектного управления инновационным развитием комплекса предприятий авиастроения	165
Демин С.С., Михайлова Л.В., Черкасов М.Н.	
Обоснование классификации и принципов управления инновациями промышленного предприятия на современном этапе	171
Соломатин А.В.	
Факторы повышения эффективности региональных инновационных систем	174
Шарилов Ф.Ф., Тимофеев О.А.	
Инфраструктурный подход как инновационный метод развития территорий РФ	177
Штрикунова М.М., Врублевский И.С., Гурикаева И.З.	
Исследование основных составляющих инновационного потенциала промышленного предприятия	182
Яковлев С.С.	
Инновационные факторы как движущая сила развития конкурентоспособности регионов Сибирского федерального округа	186

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Аганин Ю.И.	
Оптимальное управление в динамических моделях монополии	190
Болгова М.А., Евдокимова Е.А.	
Принятие управленческих решений в условиях трансформации высшего образования	195
Землянская Н.Б., Казакова Н.В., Михайлова Л.В.	
Основы управления качеством товара путем оценки лояльности потребителя	198
Игрокова К.А.	
Взаимодействие маркетинга и логистики на этапах жизненного цикла товара	201
Кашианова Е.В.	
Роль внутренней корпоративной программы обучения персонала в развитии компании	204
Меренков А.О.	
Сравнительная характеристика отечественной и зарубежной практик в области создания единой структуры управления национальной интеллектуальной транспортной системой	212

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

Болгова М.А.	
Реформы образования – важный аспект социальной политики современного государства	220
Косинова М.И.	
Кинофикация советской кинематографии в годы «застоя»	225
Кравец А.В., Утюганов А.А.	
Социальная природа ценностей и проблема организации и интериоризации ценностей и ценностных ориентаций в структуру личности	230
Кумышева М.К.	
Борьба с коррупцией в России на современном этапе	236
Лаптев Н.В.	
Принятие и реализация стандартов достойного труда как инструмент повышения роли и цены рабочей силы	240

Главный редактор
В.Я. Афанасьев

Ответственный за выпуск
А.В. Никиенко

Вертикальный контроль
А.В. Самороковской

Компьютерная верстка
Е.А. Поповой

Дизайн обложки
Ф.Б. Денисова

ЛР № 020715 от 02.02.98 г.
Подп. в печ. 28.03.2016.
Формат 60×90/8.
Объем 33,75 печ. л.
Уч.-изд. л. 20,5
Бумага офисная.
Печать цифровая.
Тираж 500 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 463

Тел.: +7 (495) 377-90-05

E-mail: ic@guu.ru
Сайт: vestnik.guu.ru

Зарегистрировано
в Роскомнадзоре
№ 77-1361 от 10.12.1999 г.

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

Отпечатано в типографии
Издательского дома ГУУ

109542, г. Москва,
Рязанский проспект, 99
главный учебный корпус, к. 104

Максимова О.Ю., Масликов В.А.	
Структурно-функциональный анализ категории «социальный механизм» в современной практике управления	246
Сильчук А.А.	
Эффективность системы обязательного пенсионного страхования для застрахованного лица.....	252
Фролов С.С.	
Социальная интеграция системных компонентов организации как одна из целей управленческой деятельности	259
Авторы «Вестника университета»	265

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 334.72

В.Т. Баликоев

З.Л. Дзакоев

М.А. Кантемирова

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ-АЛАНИЯ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. В статье рассмотрены состояние и проблемы развития предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания. Проведен анализ ряда основных показателей социально-экономического развития РСО-Алания, а также показателей, характеризующих предпринимательский сектор экономики Республики, что позволило выявить ряд основных проблем развития предпринимательства в Республике. С целью обеспечения устойчивого развития предпринимательства авторы считают целесообразной разработку республиканской стратегии развития малых и средних предприятий и создание условий ее реализации с учетом дальнейшего расширения возможностей государственно-частного партнерства. Предлагается формирование кластеров современных технологичных производств и обеспечивающих соединение усилий и действенное внедрение на взаимовыгодной базе имеющегося в Республике потенциала промышленности, науки, малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательство, Республика Северная Осетия-Алания, предпринимательский сектор экономики, показатели социально-экономического развития, проблемы развития предпринимательства, кластер.

Valery Balikoyev

Zaurbek Dzakoev

Mira Kantemirova

BUSINESS IN THE REPUBLIC NORTHERN OSSETIA- ALANYA: STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS

Annotation. In the article the state and problems of development of business in the Republic Northern Ossetia-Alania is considered. The analysis of a number of the main indicators of social and economic development RSO-Alania, and also the indicators characterizing a republic economy business sector that allowed to reveal a number of the main problems of development of business in the republic is carried out. For the purpose of providing a sustainable development of business authors consider expedient development of republican strategy of development of small and medium-sized enterprises and creation of conditions of its realization taking into account further expansion of opportunities of public-private partnership. Formation of clusters of modern technological productions and the efforts providing connection and effective introduction on mutually advantageous base of the capacity of the industry, science, small and medium business which is available in the republic is offered.

Keywords: business, Republic Northern Ossetia-Alania, economy business sector, indicators of social and economic development, business development problem, cluster.

Современное предпринимательство выступает как созидательная сила экономики, самый активный ее сектор, вносящий основной вклад в рост внутреннего валового продукта и выполнение важных социально-экономических функций [3, с. 120]. Оно является динамичной формой организации экономической жизни общества со всеми отличительными особенностями региона, закономерностями, преимуществами и проблемами развития [2, с. 180]. Одной из важнейших задач предпринимательства является способность создавать добавленную стоимость, направляемую на удовлетворение общественных потребностей, что проявляется в соответствующих социально-экономических показателях за определенный период времени.

Республике Северная Осетия-Алания (РСО-Алания) присущ ряд объективных привлекатель-

ных возможностей осуществления и развития предпринимательской деятельности, в числе которых можно отметить:

- наличие значимого природно-ресурсного и курортно-рекреационного потенциала;
- выгодное географическое расположение на южной границе страны;
- хорошо развитая и благоустроенная инфраструктура;
- значительная степень урбанизации, высокий уровень образования и квалификации трудовых ресурсов, предпринимательская активность населения и т.д.

Некоторые показатели социально-экономического развития РСО-Алания за 2011–2013 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Некоторые показатели социально-экономического развития РСО-Алания
за период 2011-2013 гг.**

Наименование показателей	2011 год	2012 год	2013 год	2013 год к 2011 году
Численность населения, всего, тыс. чел.	710,7	707,6	708,3	0,99
Естественный прирост (убыль) населения, тыс. чел./1000 населения	2633	3276	3366	1,3
Валовой региональный продукт, млрд руб.	85,2	99,7	107,7	1,3
Суммарный объем товаров и услуг, млрд руб.	141,2	160,9	178,6	1,3

Источник [4].

Как видно из данных таблицы, объем валового регионального продукта РСО-Алания за 3 года вырос в 1,3 раз (или на 22,5 млрд руб.), выпуск товаров и услуг также возрос в 1,3 раз (37,3 млрд руб.). При этом коэффициент численности населения Республики в 2013 году по отношению к 2011 г. составил 0,99 (сокращение на 2,4 тыс. чел.).

Доля РСО-Алании в валовом продукте всей России в целом устойчиво стабильна, находясь с 2000 года на уровне 0,2 %, а по СКФО составляет около 8,5 %. Если с 2000 г. по 2012 гг. объем ВРП в целом по РФ вырос в 7,5 раз, а по Северо-Кавказскому федеральному округу – почти в 10 раз, то по Северной Осетии рост составил 10,7 раз. Необходимо также отметить, что с 2000 года динамика почти всех показателей носила в целом устойчивый положительный характер [4].

В РСО-Алания наиболее активно развивается малое предпринимательство, являющееся имманентным условием современного рынка, способного поддерживать экономику государства в состоянии динамичного функционирования и решать множество социальных проблем общества. Достигнув высокого уровня массовости, малое предпринимательство приобретает форму института, реальной основой существования многочисленного класса собственников.

Ежегодно субъектами малого бизнеса РСО-Алания выплачивается налогов на сумму 130–160 млн руб. НДС, уплаченный малыми предприятиями и физическими лицами составляет 22 млн руб. Налог на прибыль, выплаченный малыми предприятиями, составляет 7 млн руб., подоходный налог – около 6 млн руб. Прочие налоги, взимаемые с субъектов малого предпринимательства, составляют в сумме около 30 млн руб.

Предпринимательство в РСО-Алания охватило практически все основные отрасли хозяйства и виды экономической деятельности, получив распространение в промышленности, строительстве,

сельском хозяйстве, транспорте, сфере услуг, торговле и т.д. Некоторые показатели, отражающие состояние и динамику предпринимательского сектора экономики Республики представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Основные показатели, характеризующие предпринимательский сектор экономики
РСО-Алания за период 2005–2013 гг.**

Наименование показателей	Объем продукции по видам деятельности, млн руб.			
	2005 г.	2010 г.	2013 г.	2013 г./2005 г.
добыча полезных ископаемых	145	307	403	2,8
обрабатывающие производства	14035	15315	16248	1,2
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2593	4817	6059	2,3
Продукция сельского хозяйства, млн руб.	7639	17801	25147	3,2
Грузооборот автотранспорта, млн т·км	354	335	325	0,9
Платные услуги населению, млн руб.	6869	16359	21887	3,2
Оборот розничной торговли, млн руб.	17105	54372	84220	4,9

Источник [5, с. 16].

Из таблицы видно, что в наибольшей степени рост показателей предпринимательского сектора был обеспечен в торговой сфере (в 4,9 раз), в оказании платных услуг населению (в 3,9 раз), а также в сельском хозяйстве (3,2 раз). Достаточно высокими темпами развивается в Осетии производство электроэнергии (рост в 2,3 раз), что потенциально создает базу для будущего роста всей экономики, создания новых рабочих мест. В тоже время снижается пассажирооборот автотранспорта (0,9).

В Северной Осетии сохраняется тенденция устойчивого роста показателей объема деятельности предприятий розничной торговли и сферы услуг населению. Так, оборот предприятий розничной торговли за период 2005–2013 гг. вырос с 171,1 млрд руб. до 84,2 млрд руб. (в 4,9 раз). Объем реализации платных услуг вырос на 40 %. При этом на одного человека сумма оказанных услуг составила в 2013 г. 30 тыс. рублей, что в 3,6 раз выше по сравнению с 2005 г. (8,3 тыс. руб.) [5, с. 177].

Всего с 2000 года почти в 48 % случаев значения показателей развития Северной Осетии были выше аналогичных среднероссийских показателей.

Можно отметить, что за период 2000–2012 гг. в РСО-Алания сложилась общая тенденция преобладания позитивных факторов экономического роста над негативными. Этому способствовала проводимая в России и Республике политика укрепления рыночных отношений, создания новых рабочих мест и поддержки предпринимательской деятельности, что дало заметные положительные результаты.

С 2000 г. по 2012 гг. в Республике в 11,8 раз выросла сумма регионального продукта на душу населения [5, с. 14]. При этом рост показателя по РФ был несколько ниже, составив всего 7,6 раз, по СКФО рост почти 8 раз. Однако, несмотря на более высокий рост показателя ВРП на душу населения в Республике его доля в сравнении со средней величиной по РФ значительно ниже и составляет менее 41 % [5].

Институциональная основа предпринимательства в РСО-Алания образована хозяйствующими субъектами, которые различаются между собой по масштабу деятельности как крупные, средние и малые предприятия; а также как микропредприятия и индивидуальные предприниматели. В 2014 г.

общее число хозяйствующих субъектов по РСО-Алания составило 28,3 тыс. единиц. К средним, малым предприятиям и микропредприятиям отнесены 23,5 тыс. единиц, что составляет почти 83 % от общего их числа. В группу крупных и средних предприятий входят, например, ОАО «Электроцинк» (с численностью работников 2,5 тыс. человек), ОАО «Победит» (число работников 1,5 тыс. чел.), ОАО «Кристалл» (число персонала примерно 200 чел.), и др. На предприятии ОАО «Электроцинк» производится и реализуется в год почти 40 % объемов цинка, 45 % объемов свинца, производимых в России, а также кадмий, серная кислота. ОАО «Кристалл» выпускает высокочистую медь вакуумной плавки, а также различные сплавы на основе меди, в том числе различные марки бронзы, листового медного проката и т.д. ОАО «Победит» реализует более 50 % объема металлического вольфрама и молибдена, производимых в России, которые используются для получения особых сплавов стали (жаропрочной и быстрорежущей) и брони. Предприятие производит металлоизделия особых свойств, используя карбид вольфрама, потребителями которых являются оборонные, авиационные, машиностроительные, горнодобывающие и другие отрасли.

К группе средних предприятий, численность работников которых составляет 100–300 чел., относятся, например, фирмы легкой промышленности, производители гардинного полотна и швейных изделий, рабочей и специальной одежды, школьной формы, спецодежды, спортивных костюмов, детских швейных изделий и т.д.

Среднесписочная численность работников в сфере малого предпринимательства составила в 2013 году с учетом индивидуальных предпринимателей – 29,2 тыс. человек, превысив почти на 16 % показатель 2012 года (27,8 тыс. человек) [5, с. 105].

Число малых предприятий по видам деятельности распределяется следующим образом:

- обрабатывающие производства – 15,1 %;
- строительная сфера – 15,1 %;
- сельское хозяйство – 6 %;
- торговля – 30,2 %.

В 2013 г. выручка, полученная в результате деятельности малых предприятий составила 41,6 млрд руб. [5, с. 105-106].

Малые предприятия обладают важным социально-экономическим значением, так как обеспечивают социальную и политическую устойчивость отношений в государстве, могут смягчить результаты структурных модификаций, быстро приспосабливаются к меняющимся потребностям рынка, вносят значимый вклад в региональное развитие, проектируют и применяют технические и организационные новшества. В конечном счете малые предприятия, располагая высоким уровнем гибкости и мобильности производства, могут при надобности оперативно увеличивать размеры производства, обеспечивая высокие темпы экономического роста.

Состояние и динамика развития предпринимательства непосредственным образом связаны с инвестициями. Сумма инвестиций в РСО-Алания возросла с 2000 по 2013 гг. в 16,9 раз (с 1,7 до 28,8 млрд, руб. [5, с. 228]. Рост инвестиций по экономике Республики имел нарастающий характер и повысил ее удельный вес в общей сумме инвестиций по России в целом с 0,14 % (2000 г.) до 0,2 % (2012 г.). Однако, при этом доля инвестиций Республики в их сумме по СКФО снизилась с 6,4 % до 6,1 %. В целом, средняя сумма инвестиций на одного человека по РСО-Алания в 2012 году составляла 29,7 тыс. руб., что заметно ниже, чем в среднем по России (75,3 тыс. руб.) и СКФО (35,6 тыс. руб.).

Сумма инвестиций, направленная в малые и средние предприятия Республики в 2013 г. превысила 748 млн руб., или снизилась по сравнению с показателем 2012 года на 33 %. Банковские кредиты для малых и средних предприятий по-прежнему малодоступны и предоставляются преимущественно на кратковременный период. Это при том, что в Республике наметилась некоторая тенденция

роста долгосрочных кредитов. Их доля в общей сумме кредитных вложений в 2013 г. составила 9 % (в 2012 г. – 8,7 %).

Основными проблемами развития предпринимательства в РСО-Алания являются следующие.

- Сложился относительно медленный рост числа малых и средних предприятий и занятых в них работников. Значительная доля зарегистрированных малых предприятий (до 30 %) не приступает к деятельности по разным причинам.

- Малое предпринимательство ограничено в доступности к значительной части ресурсов (финансовым средствам, объектам недвижимости, природным ресурсам и т.д.), привлекаемых для осуществления деятельности. Усложненность способов получения таких ресурсов, длительные сроки принятия решений административными органами становятся серьезными препятствиями для функционирования малых предприятий.

- Республиканская программа поддержки малого предпринимательства в РСО-Алания ежегодно недофинансируется. Поэтому субъекты малого предпринимательства не получают необходимые формы государственной поддержки, включая финансовые.

- Не достаточно развит механизм привлечения субъектов малого бизнеса к выполнению государственного (регионального) заказа.

- Все еще ограничена совокупность льгот (налоговых и других) для субъектов малого бизнеса, занятого в инновационно-производственной сфере.

Малые предприятия в своем большинстве обладают низкой конкурентоспособностью, и, как следствие, их вклад в социально-экономическое развитие региона весьма низок. Многие предприятия, пройдя регистрацию, даже не начинают хозяйственную деятельность или в короткие сроки прекращают существование. Наблюдается также тенденция перепрофилирования малых предприятий с целью выживания в рыночных условиях из производственной сферы в коммерческую.

Неудовлетворительные результаты деятельности малых предприятий обусловлены рядом внешних, негативно влияющих факторов, таких, как: несовершенство законодательной базы и системы налогообложения в области малого бизнеса, низкая платежеспособность потребителей, ограниченные объемы финансовой поддержки со стороны государственных и региональных структур.

С целью обеспечения устойчивого развития предпринимательства в РСО-Алания считаем целесообразной разработку стратегии развития малых и средних предприятий и создание условий ее реализации с учетом дальнейшего расширения возможностей государственно-частного партнерства [6]. Так, в предпринимательстве целесообразно формирование кластеров современных технологичных производств и обеспечивающих соединение усилий и действенное внедрение на взаимовыгодной базе имеющегося в республике потенциала промышленности, науки, малого и среднего бизнеса. Кластер понимается как система организаций и компаний, научных, проектных, образовательных и различных хозяйствующих субъектов, инициативно применяющих инновационные практики, действующих по правилу пространственной близости расположения, вертикально или горизонтально кооперированных с учетом организационно-технологических взаимосвязанностей и взаимодействующих с целью достижения роста добавленной стоимости продукции и высокого уровня конкурентоспособности [1]. Одним из критериев функционирования кластера является тесное взаимодействие малого бизнеса с крупными структурами. Мировая практика показывает, что обычно конгломерат малых и средних предприятий создается вокруг крупной компании. При этом крупные компании ищут постоянных партнеров в виде малых и средних предприятий как ответственных субподрядчиков и поставщиков, результативно исполняющих свои хозяйственные функции. Исследуемый вид бизнеса приобретает гарантированный спрос со стороны крупных компаний на изготавливаемую продукцию и услуги. У научных и проектных организаций появляется вероятность предоставления коммерческих заказов со стороны крупного бизнеса в условиях кластерного взаимодействия.

Результативность кластера должно положительно отразиться на росте экономики Республики, расширении ее налоговой базы, числе рабочих мест, привлечении внешних инвестиций.

Библиографический список

1. Дауров, А. М. Кластерный механизм развития региональной экономической системы / А. М. Дауров, З. Л. Дзакоев, З. Х. Хубецова. – Владикавказ : Владикавказский научный центр РАН и РСО-А, 2013. – 261 с. – ISBN 978-5-905691-47-8.
2. Драгунова, Е. В. Средний бизнес в России – реальность и перспективы / Е. В. Драгунова, Т. А. Финк // ЭКО. – 2011. – № 9. – С. 180–189.
3. Рагулина, Ю. Предпринимательство в России: проблемы и перспективы / Ю. Рагулина // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 9. – С.120–123.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014. Стат. сб. – М., 2014. – 900 с. – ISBN 978-5-89476-394-1.
5. РСО-Алания в цифрах, 2014: Краткий статистический сборник. – Владикавказ. – 2014. – 268 с. – ISBN 978-5-9903233-6-0.
6. Спиридонов, А. А. Государственно-частное партнерство. Понятие и перспективы совершенствования законодательного регулирования [Электронный ресурс] / А. А. Спиридонов // Интернет-сайт Ассоциации участников государственно-частного партнерства «Центр развития ГЧП». – Режим доступа : <http://pppcenter.ru> (дата обращения: 12.12.2015).

УДК 005

Г.Р. Берёзин

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НАУКИ

Аннотация. В статье выполнен анализ численности и состава персонала, занятого исследованиями и разработками, по полу, возрасту, уровню образования, областям и секторам науки. Изучены основные тенденции показателей, характеризующих деятельность аспирантуры и докторантуры.

Ключевые слова: наука, кадровый потенциал, исследования и разработки, аспирантура, докторантура.

Grigory Berezin

STATISTICAL ANALYSIS OF HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT TRENDS IN SCIENCE

Annotation. The analysis of personnel engaged in research and development, by gender, age, level of education, areas and sectors of science is made in this article. The main trends of the indicators characterizing the activity of postgraduate and doctoral studies are investigated.

Keywords: science, personnel resources, research and development, postgraduate study, doctoral study.

Наука является важнейшим фактором социально-экономического развития Российской Федерации. Ее эффективность, определяется, прежде всего, ресурсной базой одной из важнейших составляющих которой является кадровый потенциал. Главной задачей кадрового потенциала является обеспечение проведения исследований и разработок, которые, в свою очередь, влияют на конкурентоспособность страны. Актуальность всестороннего изучения показателей, характеризующих развитие науки, обусловлена реформированием Российской академии наук. Госдумой принят законопроект, призванный разделить функции управления имуществом и научной деятельностью академии, способствовать омоложению научных кадров и стимулировать достижение результатов мирового уровня. Суть реформы состоит в том, что три из шести государственных академий наук (Российская академия наук (РАН), Российская академия медицинских наук (РАМН) и Российская академия сельскохозяйственных наук (РАСХН) вошли в состав объединенной академии наук как отдельные юридические лица. Подведомственные организации частично перешли в ведение нового федерального исполнительного органа, частично перешли в ведение других федеральных органов исполнительной власти, а частично реорганизованы или ликвидированы. Что касается еще трех государственных академий наук (Российская академия архитектуры и строительных наук (РААСН), Российская академия образования (РАО), Российская академия художеств (РАХ), то они вместе с подведомственными им организациями сохранили статус бюджетных учреждений и перешли в подчинение федеральных ведомств.

Для комплексной характеристики развития кадрового потенциала необходимо рассмотреть, прежде всего, показатели, характеризующие организации, выполнявшие исследования и разработки. Особое внимание следует уделить характеристике численности персонала, занимающегося исследованиями и разработками, его распределению по типам организаций, видам деятельности, категориям, областям науки. Важным представляется анализ приема и выбытия персонала, а также его заработной платы, возраста, уровня образования. Особое внимание следует уделить характеристике подготовки научных кадров в аспирантуре и докторантуре, которая позволит сделать вывод о развитии интеллектуального потенциала Российской Федерации.

В 2014 г. в нашей стране насчитывалось 3604 организации, занимающихся исследованиями и разработками (см. рис. 1). Следует отметить, что в целом за период с 2003 по 2014 г. произошло их снижение на 5,1 % (193 ед.) [5].

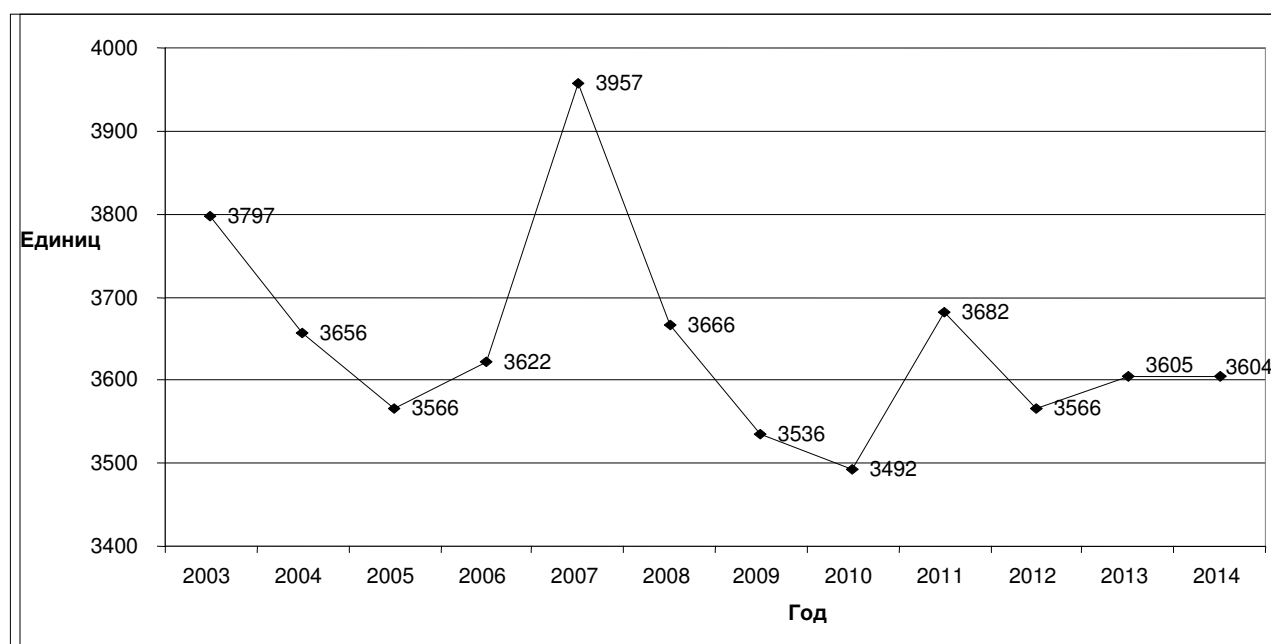


Рис. 1. Динамика числа организаций, выполнявших исследования и разработки, в Российской Федерации в 2003–2014 гг., ед.

За период с 2003 по 2014 гг. наблюдалась устойчивая тенденция к снижению численности персонала, занятого исследованиями и разработками, в среднем ежегодно на 1,4 % (11,5 тыс. человек) (см. рис. 2). В 2014 г. численность составила 782,3 тыс. человек, снизившись по сравнению с 2003 г. на 14,7 % (126,2 тыс. чел.). Наиболее резкое снижение произошло в 2008 г., когда численность снизилась по сравнению с 2007 г. на 5 % (39,8 тыс. человек) и составил 761,3 тыс. чел., что объясняется влиянием мирового финансового кризиса [5].

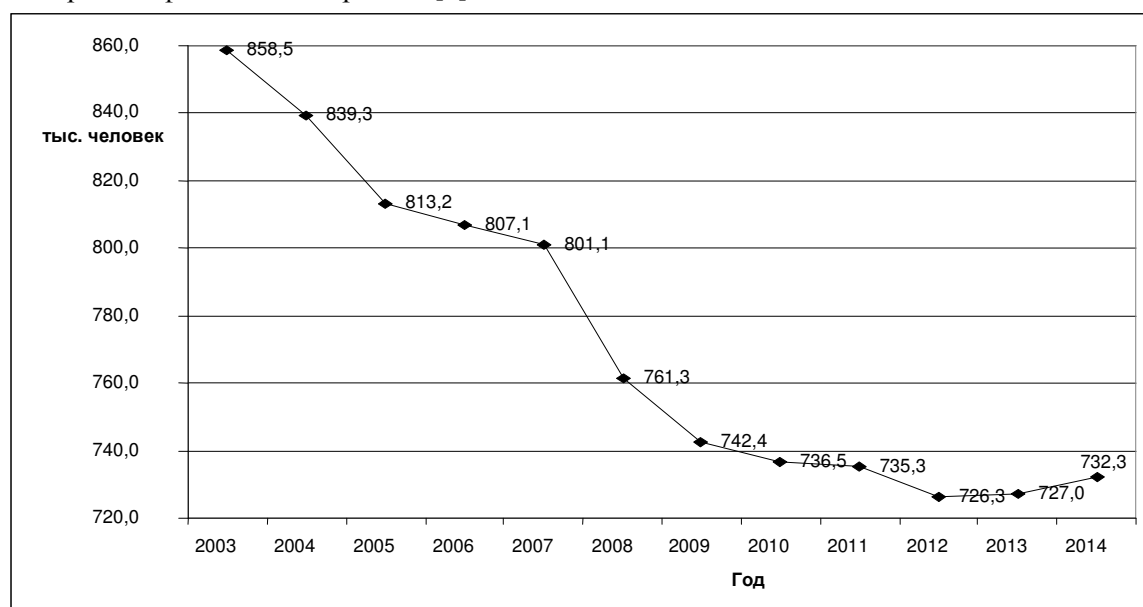


Рис. 2. Динамика персонала, занятого исследованиями и разработками, за период с 2003 по 2014 гг., тыс. человек

Основным элементом организационной структуры российской науки являются самостоятельные организации, выполняющие исследования и разработки, а также соответствующие подразделения высших учебных заведений, промышленных предприятий, организаций других отраслей экономики. В отличие от развитых индустриальных стран основной формой организации исследований в России остаются научно-исследовательские институты, обособленные от высших учебных заведений и предприятий.

Среди организаций, выполнявших исследования и разработки, преобладают научно-исследовательские организации, доля которых в общем числе таких организаций составляла в 2003 г. 67,5 % (см. табл. 1). К 2014 г. доля сократилась на 20,6 п.п. – до 46,9 %. Так, в 2014 г. число научно-исследовательских организаций составило 1689 ед. Такое резкое снижение доли научно-исследовательских организаций произошло при достаточно существенном росте доли образовательных организаций высшего образования (на 9,1 п.п.), конструкторских бюро (на 2,8 п.п.), опытных заводов (на 0,7 п.п.), промышленных организаций (на 1,1 п.п.), а также прочих организаций (на 7,9 п.п.). Следует отметить, что степень концентрации организаций, выполнявших исследования и разработки, по видам, имела тенденцию к снижению. Если в 2003 г. индекс Герфиндаля-Хиршмана был равен 0,48, то в 2013 г. он составил 0,298, что означает умеренную степень концентрации. В среднем ежегодно изучаемый показатель снижался на 4,6 % [5].

В структуре персонала, выполнявшего исследования и разработки, по типам организаций, преобладали работники научно-исследовательских организаций. При этом важно отметить, что их доля заметно снизилась в 2013 г. по сравнению с 2003 г. (на 23,7 п.п.) и составила 59,7 %. В то же время возросла доля сотрудников конструкторских организаций, которая составила в 2013 г. 18,9 %. Минимальная доля персонала, выполнявшего исследования и разработки, наблюдалась в опытных заводах, причем за период с 2003 г. по 2013 г. произошло ее снижение на 0,5 п.п. Индекс Герфиндаля-Хиршмана в 2003 г. был равен 0,702, что позволяет сделать вывод о сильной концентрации персонала, выполнявшего исследования и разработки, по типам организаций. Концентрация изучаемого показателя оставалась сильной до 2004 г., после чего последовало резкое ее снижение. В 2013 г. она снизилась до 0,406, что говорит об умеренной концентрации. В целом за период степень концентрации персонала, выполнявшего исследования и разработки, по типам организаций, снизилась на 42,2 % [4].

Для оценки масштабов деятельности рассчитан показатель «численность персонала в расчете на одну организацию, занимающуюся исследованиями и разработками» (см. табл. 1). Наибольшая численность персонала, приходящаяся на одну организацию, наблюдалась в 2013 г. в конструкторских организациях, где она составила 414 чел., увеличившись по сравнению с 2003 г. в 2,2 раза. Также численность имеет высокое значение в научно-исследовательских организациях (253 чел. в 2013 г.) и в промышленных организациях (196 чел.). Обращает на себя внимание резкое сокращение персонала в расчете на одну организацию в опытных заводах – где она снизилась с 245 чел. в 2003 г. до 45 чел. в 2013 г. Это связано с ростом числа организаций, занимающихся исследованиями и разработками (на 89,2 % в 2013 г. по сравнению с 2003 г.) при одновременном сокращении численности персонала (на 65,3 % в 2013 г. по сравнению с 2003 г.). Среди персонала, занятого исследованиями и разработками, преобладают исследователи, численность которых в 2014 г. составила 374 тыс. человек. Их доля увеличилась с 47,7 % в 2003 г. до 51,1 % в 2014 г. (на 3,4 п.п.). Персонал, занятый исследованиями и разработками, работал в основном на предприятиях российской собственности, но следует отметить, что его доля снизилась за период с 2003 г. по 2013 г. на 0,4 п.п. в пользу роста доли работников организаций иностранной собственности [4].

Таблица 1

Распределение организаций и персонала, занимающегося исследованиями и разработками, по типам организаций в 2003 и 2014 гг.

Тип организации	Доля организаций, занимающихся исследованиями и разработками, %		Доля персонала, занимающегося исследованиями и разработками, %		Численность персонала в расчете на одну организацию, занимающуюся исследованиями и разработками	
	2003	2014	2003	2013	2003	2013
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	226	202
Научно-исследовательские организации	67,5	46,9	83,4	59,7	279	253
Конструкторские организации	6,0	8,8	4,9	18,9	185	414
Проектные и проектно-изыскательские организации	1,8	0,9	0,8	0,7	97	149
Опытные заводы	0,7	1,5	0,8	0,3	245	45
Образовательные организации высшего образования	10,4	19,4	3,7	7,4	81	80
Промышленные организации	6,5	7,6	5,1	7,2	176	196
Прочие организации	7,1	14,9	1,3	5,8	41	79

Персонал, занятый исследованиями и разработками, и в 2003 г., и в 2014 г., в основном приходился на предпринимательский сектор, где его численность составила 558,7 и 405,6 тыс. чел. соответственно. В связи с сокращением доли организаций, занимающихся исследованиями и разработками, сократилась и доля персонала в данном секторе на 9,7 п.п., составив 55,4 % в 2014 г. В государственном секторе в 2014 г. было занято 36,0 % персонала, занимающегося исследованиями и разработками (263,8 тыс. чел.), при этом следует отметить, что данный показатель увеличился на 6,2 п.п. по сравнению с 2003 г. Рост персонала, занятого исследованиями и разработками, в секторе высшего образования составил 3,5 п.п., а в секторе некоммерческих организаций изменений не произошло. В 2014 г. в секторе высшего образования было занято 62,3 тыс. чел., занимающихся исследованиями и разработками. На сектор некоммерческих организаций приходился всего 621 работник (см. рис. 3) [5].

Для комплексной оценки кадрового потенциала науки следует уделить особое внимание изучению исследователей по таким характеристикам, как пол, возраст, уровень образования, наличие ученой степени и области науки. Среди исследователей преобладают мужчины: в 2014 г. их доля составила 59,1 % (218,2 тыс. чел.). В разных возрастных группах наблюдаются разные соотношения по полу. Так, максимальная доля мужчин среди исследователей наблюдается в возрастном интервале 70 лет и старше, где она составляет 71 % (23,5 тыс. чел.), доля женщин в данной группе составляет соответственно 29 % (9,6 тыс. чел.). Минимальная доля исследователей мужского пола приходится на возрастную группу 50-54 года (табл. 2), где она составила 52 % (19 тыс. чел.) в 2014 г [5].

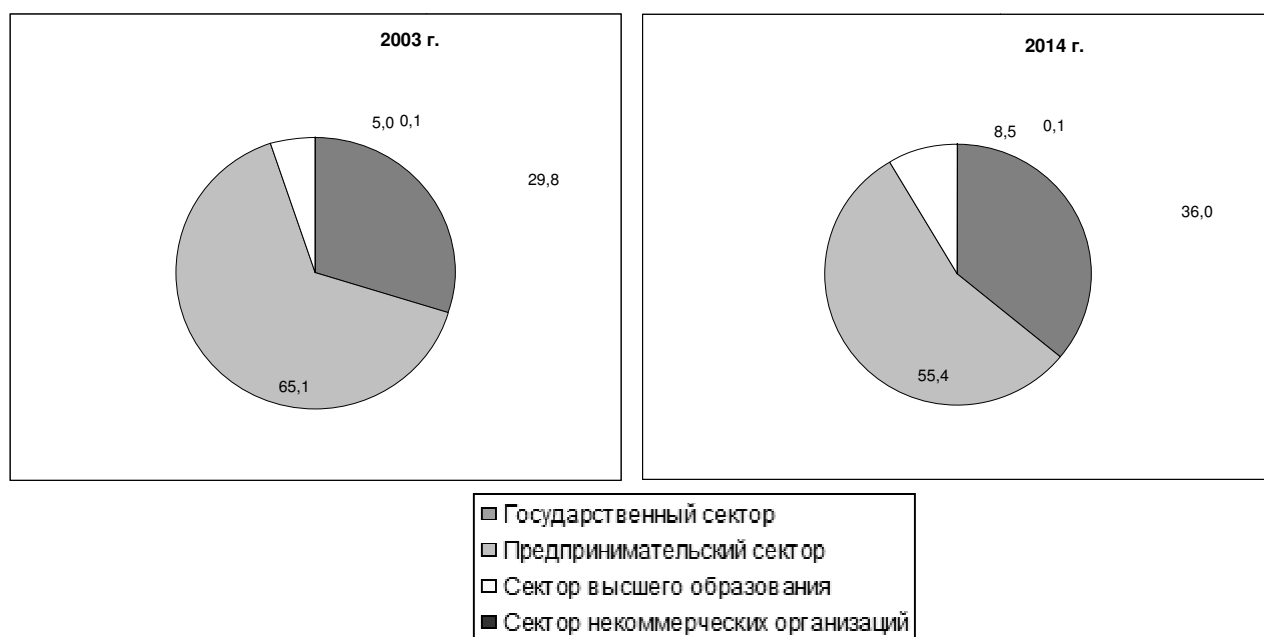


Рис. 3. Структура персонала, занятого исследованиями и разработками, по секторам науки в 2003 и 2014 гг., %

Таблица 2

Распределение исследователей по полу и возрасту в Российской Федерации в 2013 г.

Возраст	Тыс. человек			Проценты		
	Мужчины	Женщины	Всего	Мужчины	Женщины	Всего
Всего	218,2	150,9	369	59,1	40,9	100,0
до 29	46,0	27,9	73,9	62,2	37,8	100,0
30-39	44,2	30,8	75	59,0	41,0	100,0
40-49	26,3	23,9	50,1	52,3	47,7	100,0
50-54	19,0	17,6	36,6	52,0	48,0	100,0
55-59	21,9	17,5	39,4	55,6	44,4	100,0
60-69	37,3	23,7	61,0	61,2	38,8	100,0
70 и старше	23,5	9,6	33,1	71,0	29,0	100,0

Анализ показателей центра распределения позволил сделать вывод, что наиболее часто встречается исследователь в возрасте 30,4 лет, причем среди мужчин данный показатель ниже, чем для женщин (32,9 лет), и составляет 29,6 лет. Средний возраст исследователей в 2014 г. был равен 47 годам, снизившись по сравнению с 2004 на 1 г. При этом средний возраст исследователей мужского пола (47,3 лет) превышает аналогичный показатель для женщин (46,6 лет) на 0,7 года. Таким образом, в распределении исследователей по возрасту наблюдается правосторонняя асимметрия. Следует отметить, что в 2014 г. в Российской Федерации 50 % исследователей имели возраст до 47,1 лет, а 50 % – более 47,1 лет. [2]

В России, наряду с развитыми странами, одной из наиболее актуальных задач государственной научной политики является развитие творческой активности молодых исследователей. Молодые ученые способны к реализации сложных, творчески насыщенных проектов, требующих нестандартного подхода. Одной из целей Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по при-

оритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 гг.» является снижение среднего возраста исследователей до 43 лет в 2020 г. [3]

Исследование уровня образования персонала, занятого исследованиями и разработками, позволило сделать вывод, что в основном они имеют высшее профессиональное образование, причем доля данной категории за период с 2003 по 2014 гг. имела устойчивую тенденцию к росту и составила 70,4 % (512 тыс. человек). С одной стороны, очевидно, что уровень образования персонала, занятого исследованиями и разработками, повышается, но с другой стороны, сохраняется проблема сотрудников с невысоким уровнем образования. Среди исследователей в 2014 г. 109,6 тыс. человек (29,3 %) имели ученую степень, при этом 21,8 % являлись кандидатами наук (81,6 тыс. чел), 7,5 % – докторами наук (28,0 тыс. чел.). Следует отметить положительную динамику: по сравнению с 2004 г. доля исследователей, имеющих ученые степени, возросла на 4,4 п.п. [5].

Важное значение имеет распределение исследователей по областям науки, анализ которого показал, что большинство исследователей работает в области технических наук (226,7 тыс. человек в 2014 г.), но их доля снизилась за период с 2003 по 2014 гг. с 64,2 % до 60,6 % (на 3,6 п.п.). Также велика доля исследователей в области естественных наук, которая возросла за исследуемый период (на 0,1 п.п.) до 23,6 % (88,4 тыс. чел.). Обращает на себя внимание тот факт, что за период с 2003 по 2014 гг. также возросла доля исследователей по таким областям науки, как медицинские, общественные и гуманитарные. Степень концентрации исследователей по областям науки была умеренной за исследуемый период, при этом следует отметить, что она снизилась за период с 2003 по 2014 гг. на 8,7 %. Так, Индекс Герфиндаля-Хиршмана был равен в 2003 г. 0,471, а в 2014 г. – 0,43 [5].

Интерес представляет исследование оплаты труда персонала, занятого исследованиями и разработками, которая за период с 2003 по 2013 гг. имела тенденцию к ежегодному росту в среднем на 20,1 %, составив в 2013 г. 35618,8 руб. При этом важно отметить, что данный показатель за весь исследуемый период превышал среднероссийскую заработную плату работников организаций, причем если в 2003 г. превышение составило всего 3,9 %, то в 2013 г. заработная плата персонала, занятого исследованиями и разработками, была выше среднероссийской на 19,6 %.

Анализ движения персонала, занятого исследованиями и разработками показал, что за период с 2003 по 2013 гг. имела место тенденция к ежегодному снижению численности принятых в среднем на 2,4 %, составившая в 2013 г. 94,6 тыс. чел. При этом численность выбывших превышала численность принятых за весь исследуемый период, за исключением 2013 г., когда она была ниже численности принятых на 1438 чел. Численность выбывших снизилась за исследуемый период на 28,0 % (36,2 тыс. чел.), составив в 2013 г. 93,1 тыс. чел. Важно отметить, что текучесть кадров имеет тенденцию к снижению. Так, коэффициент текучести персонала, занятого исследованиями и разработками, снизился за период с 2003 по 2013 гг. на 2,2 п.п. и составил 8,2 %. Важно отметить, что в 2013 г. 263 организации направили исследователей на работу (стажировку) в зарубежные научные организации. При этом наблюдался их рост по сравнению с 2012 г. на 20,1 %. Численность исследователей, направленных на работу (стажировку) в зарубежные научные организации, соответственно, также возросла 15,7 %, составив в 2013 г. 3051 чел. Но интерес представляет тот факт, что доля исследователей до 39 лет среди направленных снизилась с 60 % в 2012 г. до 49 % в 2013 г. (11 п.п.) [4].

Для более комплексной характеристики кадрового потенциала следует уделить особое внимание подготовке научных кадров, а именно рассмотреть деятельность аспирантуры и докторантуры. Число организаций, осуществляющих подготовку аспирантов, в Российской Федерации за период с 2003 по 2014 гг. увеличилось на 5,4 % (78 ед.) и составило 1519 ед. Интерес представляет распределение организаций, осуществляющих подготовку аспирантов, по типам организаций.

Наибольшее количество организаций, осуществляющих подготовку аспирантов, приходится на научно-исследовательские институты – в 2003 г. их насчитывалось 827 ед. В то же время число

образовательных организаций высшего профессионального образования, ведущих подготовку аспирантов, составило 614 ед. Начиная с 2009 г. в числе организаций, имеющих аспирантуру, стали выделяться образовательные организации дополнительного профессионального образования. Следует отметить, что их число сократилось с 17 в 2009 г. до 15 в 2013 г. Число научно-исследовательских институтов в 2013 г. насчитывало 818 ед., что составило 52,5 % от всех организаций, имеющих аспирантуру. Число образовательных организаций высшего образования было равно 724 ед. (46,5 %).

Нельзя недооценивать значение научно-исследовательских институтов для нашей страны. В СССР научно-исследовательские институты, создаваемые при министерствах, академических и при крупнейших учебных заведениях, являлись основной организационной формой обеспечения научно-го прогресса. Распределение выпускников технических специальностей в научно-исследовательском институте открывало для желающих возможности более быстрой карьеры, нежели в высших учебных заведениях. Это преимущество было более ощутимым в научно-производственных объединениях (особенно военно-промышленного комплекса), где облегчалась возможность перехода от теоретической части на производство и обратно. В настоящее время обращает на себя внимание тот факт, что при общем росте числа организаций, имеющих аспирантуру, на 8 % (116 ед.) за период с 2003 по 2013 гг. число научно-исследовательских институтов снизилось на 1,1 % (9 ед.), но при этом возросло число образовательных организаций высшего профессионального образования на 17,9 % (110 ед.).

Численность аспирантов за период с 2003 по 2014 г. снизилась на 14,7 % (20,8 тыс. чел.), составив в 2014 г. 119,9 тыс. чел. При анализе распределения численности аспирантов по типам организации выявлено, что в основном они обучаются в образовательных учреждениях высшего профессионального образования. Так, в 2003 г. их численность составила 121,8 тыс. чел. (86,6 % от общей численности аспирантов), а в 2013 г. она снизилась до 117,8 тыс. чел. При этом доля аспирантов по данному типу организации в 2013 г. составила 89,2 %, увеличившись на 2,6 п.п. В научно-исследовательских институтах в 2013 г. обучались всего 13,6 тыс. чел., что ниже аналогичного показателя 2003 г. на 5,4 тыс. чел. Число аспирантов в образовательных организациях дополнительного профессионального образования в 2009 г. составила 0,9 тыс. чел., а к 2013 г. она снизилась на 0,3 тыс. чел. и составила 0,6 тыс. чел. [5]

Прием в аспирантуру за период с 2003 по 2014 гг. превышал выпуск из нее. С 2003 по 2005 гг. разрыв между приемом в аспирантуру и выпуском из нее имел тенденцию к снижению, после чего вплоть до 2009 г. наметился его рост до значения 1,6 раз. С 2010 по 2014 гг. происходило снижение разрыва между изучаемыми показателями. В целом за исследуемый период разрыв между данными показателями сократился с 1,6 раз в 2003 г. до 1,2 раз в 2014 г. В целом за исследуемый период прием в аспирантуру сократился на 31 %, причем наиболее заметное снижение произошло с 2009 по 2014 г. (на 40,5 %). Что касается выпуска из аспирантуры, то он снизился за период с 2003 по 2014 г. на 8,1 %. Так, в 2014 г. численность принятых в аспирантуру составила 33 тыс. чел., а численность выпустившихся из нее была равна 28,3 тыс. чел. [5]

Число организаций, осуществляющих подготовку докторантов, в Российской Федерации за период с 2003 по 2014 гг. снизилось на 12 % (65 ед.) и составило 478 ед. (табл. 3). Данная тенденция привела к тому, что численность докторантов за период с 2003 по 2014 гг. снизилась на 29,8 % (1363 чел.), составив 3204 чел. Прием в докторантуру за период с 2003 по 2013 гг. превышал выпуск из нее. Кардинальные изменения произошли в 2014 г., когда прием снизился на 89,5 % по сравнению с 2013 г. За период с 2003 по 2005 г. разрыв между изучаемыми показателями сократился до значения 1,03 раза, после чего последовал его рост до 2010 г., когда он составил 1,3 раза. Период с 2010 по 2013 гг. характеризуется снижением разрыва между численностью принятых, а в 2014 г. выпуск в 8,2 раза превышал прием в докторантуру. Так, в 2014 г. было принято в докторантуру 166 чел., а выпущено 1359 чел. [5]

Таблица 3

**Динамика числа организаций, осуществляющих подготовку докторантов,
и численности докторантов в Российской Федерации за период с 2003 по 2014 гг.**

Год	Число организа- ций, осуществ- ляющих подготов- ку докторантов, ед	Изменение числа организа- ций, осуществляющих под- готовку докторантов, по сравнению с предыдущим годом		Численность докторантов, чел. (на конец года)	Изменение численности докторантов по сравне- нию с предыдущим го- дом	
		ед.	%		чел.	%
2003	543	-	-	4567	-	-
2004	533	-10	98,2	4466	-101	97,8
2005	535	2	100,4	4282	-184	95,9
2006	548	13	102,4	4189	-93	97,8
2007	579	31	105,7	4109	-80	98,1
2008	593	14	102,4	4242	133	103,2
2009	598	5	100,8	4294	52	101,2
2010	602	4	100,7	4418	124	102,9
2011	608	6	101,0	4562	144	103,3
2012	597	-11	98,2	4554	-8	99,8
2013	585	-12	98,0	4572	18	100,4
2014	478	-107	81,7	3204	-1368	70,1

Безусловно, обучение в аспирантуре и докторантуре не означает получение соответствующей ученой степени, поэтому важным представляется анализ доли защитившихся аспирантов и докторантов. В целом за период с 2003 по 2014 гг. доля защитившихся аспирантов не превышала 33,5 %, при этом в последние годы она заметно снизилась, достигнув в 2014 г. минимального за исследуемый период значения – 18,4 %. В 2014 г. всего 5,2 тыс. аспирантов было выпущено с защитой диссертации. Что касается доли докторантов, защитивших диссертацию, то за период с 2003 по 2014 г. она колебалась от 17 % в 2014 г. до 36,4 % в 2005 г. В 2014 г. всего 231 человек был выпущен из докторантуры с защитой диссертации [5].

Таким образом, за исследуемый период наблюдается снижение как числа организаций, занимающихся исследованиями и разработками, так и численности соответствующего персонала в них. Среди указанных организаций преобладали научно-исследовательские организации. Персонал, занятый исследованиями и разработками, за период с 2003 по 2014 гг. в основном приходился на предпринимательский сектор. Прием персонала в организации за исследуемый период превышает выбытие. Анализ деятельности организаций, осуществляющих прием аспирантов и докторантов, позволил выявить такие проблемы, как снижение численности аспирантов и докторантов при соответствующем снижении числа таких организаций, а также отрицательную тенденцию удельного веса аспирантов и докторантов, выпущенных с защитой диссертации.

Библиографический список

1. Ефимова, М. Р. Социально-экономическая статистика / М. Р. Ефимова. – М. : Издательство Юрайт, 2011 – 591 с.

2. Ефимова, М. Р., Общая теория статистики : учебник. / М. Р. Ефимова, Е. В. Петрова, В. Н. Румянцев. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 416 с.
3. Ефимова, М. Р. Особенности инновационного поведения бизнеса в современных условиях / Ефимова М. Р., Долгих Е. А. // Вестник университета. – 2012. – № 3. – С. 108–112.
4. Индикаторы науки: 2015: статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский [и др.]. – М. : НИУ ВШЭ, 2015. – 320 с.
5. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб. – М., 2014. – 693 с.

УДК 338.5

С.С. Демин

С.А. Зинченко

Л.А. Углова

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Аннотация. В статье предлагается подход к формированию ресурсного обеспечения на предприятиях промышленности, направленный на оптимизацию финансирования и достижение высоких параметров эффективности производства продукции. Применение подхода на практике позволяет получать прогнозы и принимать управленческие решения, адекватные поставленным целям и осуществлять координирующие функции путем регулирования степени важности значений показателей ресурсного обеспечения.

Ключевые слова: ресурсное обеспечение производства, промышленное предприятие, финансирование в условиях ограничений.

Sergey Demin

Alexander Zinchenko

Lidiya Uglova

PROBLEMS OF FORMATION AND OPTIMIZATION OF RESOURCE PROVISION OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL CONSTRAINTS

Annotation. In the article the approach to formation of resource support in industrial enterprises, aiming at the optimisation of funding and achievement of high efficiency of production. The application of the approach in practice allows to obtain predictions and make management decisions, adequate to the objectives and to carry out coordinating functions by regulating the degree of importance of the values of indicators of resource provision

Keywords: resource supply production, industrial enterprise, financing under restrictions.

Наиболее актуальной проблемой промышленных предприятия в современных условиях является оптимизация и эффективное управление ресурсным обеспечением [1]. Дефицитные ресурсы необходимо распределять, исходя из принципов ресурсосбережения и приоритетности работ. При этом при одних и тех же затратах ресурсов, но с их оптимальным распределением объем выполненных работ может увеличиваться с возрастанием эффективности ресурсопотребления. Предельная ограниченность ресурсного обеспечения обуславливает необходимость предоставления главного приоритета производствам, гарантирующим максимальный экономический эффект [5].

На первом этапе формирования ресурсного обеспечения необходимо провести оценку потенциала производителей. Предположим, существует $S=(S_1, ..., S_i, ..., S_n)$ предприятий, каждое из них характеризуется совокупностью групп показателей эффективности, $K=(K_1, ..., K_j, ..., K_m)$. Рассматриваются несколько альтернативных решений, из которых требуется выбрать наиболее предпочтительное по совокупности проектов $V=(V_1, ..., V_l, ..., V_k)$. Каждый из параметров K_j зависит от вектора управления $\bar{X}$. Требуется найти вектор $\bar{X}^0$, принадлежащий допустимой области изменений, который обеспечивает одновременно оптимальное значение по каждому из частных показателей.

Сначала необходимо из общего числа предприятий выбрать те, которые обладают высоким уровнем производственного потенциала. Применение некоторых показателей может привести к одинаковой эффективности, однако в общем случае оценка может не совпадать. Наличие нескольких групп качественно разнородных критериев оценки существенно усложняет задачу ввиду их противоречивости и однозначно определить предприятие, характеризующееся наивысшим уровнем потенциала не удастся. При улучшении одной группы показателей происходит ухудшение другой, и оптимум по каждой группе достигается в разных точках [3].

В соответствии с принципом доминирования i -ое предприятие является предпочтительнее предприятия $i+1$, если по всем группам показателей кроме одной предприятие i не хуже предприятия

$i+1$ и хотя бы по одной группе показателей оно превосходит предприятие $i+1$. В данном случае будет выгоднее вкладывать средства в развитие предприятия i по сравнению с предприятием $i+1$, т.к. уровень производственного потенциала у него по всем группам показателей не ниже, а по одной группе – выше. В математической форме принцип доминирования будет выглядеть следующим образом:

$$S_i > S_{i+1} \Leftrightarrow \begin{cases} \forall j = \overline{1, m} \ K_{j1} \geq K_{j2} \\ \exists j \in \{1...m\} \ K_{j1} > K_{j2} \end{cases} \quad (1)$$

При этом возможны следующие варианты:

1. Все группы показателей K_j предприятия i лучше показателей предприятия:

$$i+1: S_i > S_{i+1} \Leftrightarrow \forall j = \overline{1, m} \ K_j^1 > K_j^2 \quad (2)$$

2. Все группы показателей K_j предприятия i хуже показателей предприятия:

$$i+1: S_i > S_{i+1} \Leftrightarrow \forall j = \overline{1, m} \ K_j^1 < K_j^2 \quad (3)$$

3. Показатели эквивалентны: $S_i \approx S_{i+1} \Leftrightarrow \forall j = \overline{1, m} \ K_j^1 \approx K_j^2$ (4)

При оценке потенциала производителей по совокупности показателей на следующем шаге используется метод формирования комплексных показателей. На базе частных показателей, которые характеризуют тот или иной потенциал предприятия, формируется комплексный показатель $K_p = f_p(K_1, \dots, K_m)$, где $f_p(K_1, \dots, K_m)$ – известная функция переменных $K_1, \dots, K_m$. Наиболее эффективным является предприятие $S^0 \in S = (S_1, \dots, S_n)$, для которого величина K_p оптимальна, т.е. $K_p = f_p(K_1, \dots, K_m) = \text{opt}(\max, \min)$, где $K_j = K_j(S)$, $j = 1, \dots, m$.

Ограничившись выделенными на предыдущем шаге комплексными показателями оценки потенциала, предлагается выделение множества предприятий по принципу Парето. В процессе сравнительной оценки доминируемые варианты должны быть исключены из дальнейшего рассмотрения, что позволяет расставить предприятия по степени конкурентоспособности и сократить число сравниваемых предприятий до множества недоминируемых альтернатив S_{opt} . Варианты, которые не доминируются любыми другими вариантами, называются эффективными, т.е. не существует такого варианта в допустимой области их значений. По всем, за исключением одной группы показателей, данный вариант является не худшим, и по одной группе показателей он является наилучшим. Это множество предприятий, характеризующихся наивысшим уровнем производственного потенциала, называется множеством Парето или эффективным множеством. Все альтернативы эффективного множества являются несравнимыми, а само множество можно быть названо стратегически важным ядром. Предприятия $S^0 \in S = (S_1, \dots, S_n)$, являются эффектами по Парето, если не существует ни одного такого предприятия $S \in S = (S_1, \dots, S_n)$, что для всех его групп показателей $K_j(S) \leq K_j(S^0)$, $j = 1, \dots, m$ и хотя бы для одной группы показателей указанное неравенство является строгим, т.е. $K_j(S) < K_j(S^0)$, $j = 1, \dots, m$. Эффективное множество характеризуется тем, что улучшение по одной группе показателей выбранной альтернативы ведет к ухудшению других групп показателей относительно остальных альтернатив множества. Применение этого принципа позволяет существенно снизить размерность решаемой задачи, уменьшив число сравниваемых альтернатив [2].

Приведем пример для двухкритериальной задачи, для которой существует три варианта.

– При улучшении группы критериев K_1 и K_2 эффективность системы увеличивается (например, прибыльность и рентабельность предприятия, чистый приведенный доход от реализации проекта и индекс прибыльности проекта).

– Эффективность системы характеризуется повышением группы показателей K_1 и понижением группы показателей K_2 (например, прибыль предприятия и капитальные вложения в его развитие, экономический эффект от реализации проекта и срок окупаемости инвестиций).

– Эффективность системы повышается при одновременном уменьшении групп показателей K_1 и K_2 (например, себестоимость продукции предприятия и капитальные вложения в его развитие, срок окупаемости инвестиций и эксплуатационные расходы).

Для выбора единственного решения применяется метод выделения главного показателя. Здесь возможны следующие варианты [4].

1. Выбирается главный показатель эффективности, а остальные не оптимизируются, а переводятся в разряд ограничений – задается область их возможных значений (установление нижней или верхней границы). Выбор главного показателя зависит в основном от характера проекта. Таким образом, рассматривается множество предприятий, имеющих удовлетворительное значение частных показателей, и из них выбирается то, которое характеризуется максимальной величиной: $K_1 \rightarrow \max$ при ограничении $K_j \geq K_j^{HOPM}$, $j=1, \dots, m-1$, где K_j^{HOPM} – нормативное значение показателя.

2. Вводится условный показатель предпочтения. Он может базироваться на суммировании частных показателей с весом, учитывающем вклад каждого частного показателя в общую эффективность.

3. Методом последовательных уступок показатели ранжируются по степени важности и определяются допустимые области их изменения. Далее происходит пошаговая оптимизация каждого показателя при возможном изменении вышестоящих критериев в определенных пределах уступок.

Общий порядок проведения оценки реализуемости должен предусматривать следующие этапы: формирование варианта реализации; расчет показателей затрат ресурсов; количественное определение ресурсных ограничений; расчет экономической эффективности; анализ и интерпретация показателей. В качестве основных критериев оценки проектов, определяющих их ранжирование по приоритетам, принимаются: значимость отдельных проектов для реализации конечных целей, а также текущее состояние выполнения проекта (степень близости его к завершению).

Библиографический список

1. Арсеньева, Н. В. Исследование теоретических аспектов инноваций в современной экономике / Н. В. Арсеньева, А. А. Сазонов, М. В. Сазонова // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2015. – № 13. – С. 47–51.
2. Джамай, Е. Ресурсное обеспечение наукоемкого авиационного производства: финансово-экономический аспект: монография / Е. Джамай. – М. : Изд-во Московского авиационного института. – 2006. – С. 184.
3. Джамай, Е. В. Методы определения оптимального уровня финансовой устойчивости предприятий высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики / Е. В. Джамай, С. С. Демин // Финансовый менеджмент. – 2011. – № 2. – С. 3–11.
4. Джамай, Е. В. Метод оценки конкурентной устойчивости отраслевых предприятия в современных экономических условиях / Е. В. Джамай, С. В. Шароватов, С. А. Повекович // Насосы. Турбины. Системы. – 2014. – № 4. – С. 18–27.
5. Михайлова, Л. В. Некоторые аспекты инновационного развития наукоемкого производства машиностроительных предприятий России / Л. В. Михайлова // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2006. – Т. 74. – С. 211–225.

УДК 378

С.К. Куижева

А.В. Бабилова

ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ВУЗОВ В КОНТЕКСТЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

Аннотация. Функционирование вузов в современных условиях требует пересмотра существующих подходов к управлению ими в направлении поиска механизмов обеспечивающих наряду с повышением качества образовательного процесса их интеграцию в мировое образовательное пространство. Предложена типология вузов на основе представления университета в виде образовательной корпорации, интегрирующей различного рода направления, обладающей многоуровневой структурой, объединяющей интересы различных групп. Отнесение вуза к тому или иному типу с учетом присущих особенностей позволит предложить конкретному вузу тот вектор развития, который обеспечит переход на качественно новый уровень и позволит соотнести передовые образовательные технологии с фундаментальными знаниями и институциональными условиями, сформировать траекторию, ориентированную на прорыв в широком спектре фундаментальных и прикладных наук.

Ключевые слова: высшее образование, университет, реформа образования, классификация университета, образовательная корпорация.

Saida Kuizheva

Anna Babikova

TIPOLOGIZATION OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN THE CONTEXT OF MANAGEMENT UPGRADING OF THE EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Annotation. Functioning of higher education institutions in modern conditions demands revision of the existing approaches for managing them in the direction of finding the mechanisms providing along with the improvement of educational process quality, their integration into world educational space. The typology of higher education institutions on the basis of university presentation in the form of the educational corporation, integrating different directions, possessing the multilevel structure uniting interests of various groups is offered. Referring the higher education institution to this or that type, taking into account inherent features, will allow to offer to a concrete higher education institution that vector of development, which will provide the transition to qualitatively new level and will allow to correlate the advanced educational technologies to fundamental knowledge and institutional conditions, to create the trajectory focused on break in a wide range of fundamental and applied sciences.

Keywords: higher education, university, education reform, university classification, educational corporation.

В эпоху информационной экономики, попытки становления и развития экономики знаний отечественные университеты, несмотря на критику системы образования в целом, пользуются популярностью обусловленной предоставляемыми возможностями не только получения знаний и компетенций, но и формирования конкурентоспособного человеческого потенциала. В особенности это касается университетов, имеющих давнюю историю и традиционно ассоциирующихся с возможностями получить престижное образование, обеспечивающее безусловный карьерный рост. Происходящие процессы реформирования системы высшего образования привели к появлению университетов нового типа, призванных обеспечить высокий уровень образовательного процесса и осуществление исследовательской деятельности на качественно новом уровне, что позволит вузам получить международное признание.

Традиционно университеты складывались как место интеграции различных наук, знаний, открытий. Только университеты были источником появления новых знаний, особое место в них занимал процесс научного поиска, совершения открытий, получения и передачи нового знания, обогащенного опытом исследователя и подтвержденного экспериментом. В работах Ньюмана отражены особенности университетов которые служили не только источником получения или накопления знаний, но так же формировали у слушателей определенное мировоззренческие концепции, прогрессив-

ное мышление [5]. В процессе своего развития классический университет трансформировался по мере развития общества и общественных институтов, сохраняя при этом свою функцию получения нового знания, совершенствования методологии исследований и образовательной миссии в контексте социальной культуры. Переосмысление миссии университетов особенно явно видно в появлении идей неоклассических университетов [6]. На определенном этапе эволюционного развития университеты соответствовали тому типу, который описывался в трудах Гумбольда. Актуальные сегодня идеи реформирования университетов в сторону интеграции функций исследования и преподавания, усиление в научной составляющей так же перекликаются с идеями о том, что основная миссия университетов – занятия наукой. По мнению Гумбольда сущность университета заключается в объединении науки и образования посредством перехода первого во второе, при том, что главенствующая роль все-таки принадлежит науке. Согласно такой концепции университет будет способен достигать целей, оставаясь верным идее сохранения чистой науки [3]. Конечно, университет в таком виде не мог функционировать вплоть до настоящего времени, не подвергшись изменениям. Изменившиеся в соответствии с уровнем развития промышленности, технологий, информационного общества современные университеты стремятся использовать инновации для повышения конкурентоспособности сохраняя при этом сложившиеся академические традиции и ценности.

Модернизация и реформирование отечественной системы образования привели к видоизменению и появлению университетов различных типов. Принятие Федерального закона №83 регламентировало создание трех типов образовательных учреждений – казенных, бюджетных и автономных, что изменило ряд аспектов деятельности университетов [7]. Кроме классических университетов, к которым следует отнести, наверное, большую часть существующих на сегодня вузов, можно выделить ряд других типов современных университетов. Реализация национального проекта «Образование» инициировала создание сети национальных исследовательских университетов. Миссия этих учебных заведений состоит в подготовке высококвалифицированных кадров по приоритетным направлениям науки и техники. Следует так же выделить черты характеризующие университет предпринимательского типа, который предполагает получение экономического эффекта от образовательной деятельности, быструю адаптацию к динамичной среде, переориентация на потребителя. Политика такого университета ориентирована на организационно-управленческие изменения инновационного характера, позволяющие усилить конкурентные позиции на рынке образовательных услуг [2]. В рамках развития системы высшего образования, развития человеческого потенциала регионов, усиления научной составляющей инновационных процессов по инициативе правительства были созданы федеральные университеты. Главной задачей образовательной деятельности федеральных университетов является подготовка квалифицированных кадров для технологических областей, имеющих определяющее значение для сферы национальных интересов. Созданные федеральные университеты обладают достаточным потенциалом для осуществления фундаментальных и прикладных исследований в рамках приоритетных направлений, международного признания и интеграции в мировое образовательное пространство.

Сформированные к настоящему времени вузы имеют свои особенности, и требуют дифференцированных подходов к применению методов и средств управления ими. Для совершенствования указанного процесса управления необходимо исследовать существующие формы вузов и выявить особенности их структур. Такое исследование целесообразно осуществлять по различным классификационным признакам, которые характеризуются элементами классификации. Представляет интерес классификация в основу которой положены признаки, характеризующие научно-образовательную деятельность вузов, что является весьма актуальным в сложившихся социально-экономических условиях [1]. Изучая проблему классификации вузов, следует отметить, что в основном деятельность ву-

зов регламентирована законодательными и нормативными актами. При этом типологизация вузов по ряду актуальных критериев необходима для:

- оценки текущего состояния вуза и его позиции в системе высшего образования;
- выявления тренда развития и его прогноза;
- эффективного перехода от одного состояния к другому (т.е. управление развитием вуза).

В исследованиях по данной тематике представлено значительное количество классификаций вузов в зависимости от целей, поставленных исследователями проблематики реформирования системы высшего образования. Авторами данной статьи представляется целесообразным современный университет рассматривать в виде корпорации, объединяющей интересы различных групп, имеющей многоуровневую структуру и интегрирующей различные направления и выделять классификационные признаки аналогично тем, которые применяются для типологии компаний корпоративного типа.

1. Классифицирующиеся по степени глубины обоснований целесообразности их создания и ожидаемой эффективности:

- а) не имеющие предварительных концептуальной, маркетинговой и технико-экономической проработок;
- б) имеющие проработки ожидаемой эффективности, однако преимущественно формального характера;
- в) имеющие достаточно полные и качественные технико-экономические обоснования.

2. Классифицирующиеся по степени консолидации имущества в рамках вновь образованного вуза, а именно:

- а) консолидирующие капитал в размере, достаточном для налаживания эффективной деятельности вуза с точки зрения самофинансирования, гарантирования привлечения внешних инвестиций для совместных проектов, создания необходимой информационной инфраструктуры и т.д.;
- б) консолидирующие капитал в размере, необходимом для осуществления деятельности без привлечения дополнительного финансирования.

3. Различающиеся в зависимости от способа объединения:

- а) присоединение к базовому вузу других вузов;
- б) объединение «слабых» вузов под эгидой ведущего в этой области;
- в) реорганизация вуза с включением в состав образовательных и научных организаций.

4. Различающиеся по степени территориальной локализации:

- а) объединение вузов локализованных в пределах одной территории;
- б) объединение вузов находящихся на соседних территориях (если это не противоречит нормативным актам).

5. Группирующиеся по критериям выполнения показателей эффективности:

- а) выполнившие показатели эффективности;
- б) не в полной мере выполнившие показатели эффективности;
- в) не имеющие ресурсных и организационных возможностей достижения показателей эффективности.

6. Группирующиеся по роли государства в их образовании:

- а) сформированные по решению Правительства РФ;
- б) созданные на основании указа «О создании федеральных университетов»;
- в) созданные путем изменения типа с целью повышения статуса вуза.

7. С неодинаковой мотивацией своего ресурсного обеспечения и ориентированные преимущественно на:

- а) использование собственных (консолидированных) финансовых ресурсов;
- б) привлечение дополнительных (внешних) финансовых ресурсов (за счет расширения ПДД, гранты, хоздоговора);

в) задействование финансового капитала организаций-партнеров;
г) выполнение госзаказа и получение государственной ресурсной поддержки (в виде проектов).

8. Различающиеся по форме финансирования:

- а) государственный заказ;
- б) родительская плата;
- в) государственные и частные средства;
- г) заказ предприятий и отраслей народного хозяйства.

В существующую классификационную схему (сложившуюся и функционирующую) предлагается включить перспективную новацию – класс вузов, осуществляющих подготовку специалистов за счет собственных средств, с последующей «продажей» специалистов заинтересованным сторонам (в том числе и за рубеж). Вуз отыскивает способных учащихся школ (позитивный опыт советского образования), способствует их продвижению (методически, организационно, финансово). Такая схема выгодна и для вуза, и для обучающегося. Она хорошо отработана в спорте: игрок – продукт деятельности спортивного клуба, приносит дивиденды и себе и клубу. В настоящее время сложилась негативная для российского образования тенденция: лучшие студенты получают в вузе дополнительную поддержку за государственный счет (углубленная языковая подготовка, организация визовой поддержки, методическое сопровождение индивидуального графика обучения) и по программам мобильности уезжают за границу, усиливая интеллектуальный потенциал конкурентов. В предлагаемой схеме учитываются интересы всех сторон: вуза, государства и обучающегося.

9. По типу учредителя:

- а) министерство образования и науки;
- б) отраслевые министерства;
- в) некоммерческие организации;
- г) частные лица, общественные организации, акционерные общества, различные фонды.

10. Характеризующиеся разной глубиной отработки и реализации принципов интегрированного (корпоративного) управления:

- а) фактически реализующие принципы корпоративного управления (ориентация на долгосрочные цели, высокая степень целостного единства);
- б) традиционное управление, основанное на типе организационной структуры;
- в) реализующие отдельные функции (элементы) корпоративного управления, которые, как правило, не охватывают деятельность всех функциональных подразделений (развитые формы самоуправления отдельных функциональных групп);
- г) не руководствующиеся на деле общекорпоративными планами (программами).

11. Имеющие различные целевые установки и ориентированные на определенный конечный результат:

- а) имеющие особый статус (МГУ, СПбГУ);
- б) научно-исследовательские;
- в) федеральные;
- г) опорные (технические, педагогические);
- д) направленные на подготовку специалистов для высокотехнологичного производства;
- е) выполняющие социальную функцию в моногородах.

12. Имеющие различные формы (способы) достижения целевых функций:

- а) ориентированные на обретение новых ресурсов и операционную успешность, лидерство в мировых рейтингах, увеличение доли на рынке образовательных услуг;
- б) стремящиеся к достижению целевых установок с ориентацией на интересы внутри вузовских функциональных подразделений или проектных групп;

- в) стремящиеся к поиску компромиссов основанных на общих интересах и целях.

13. Различающиеся по корпоративной культуре управления:

- а) сильное руководящее ядро (административное управление, основанное на культуре власти);
- б) делегирование полномочий и ответственности (либеральное управление вузом);
- в) развитая бюрократия (культура роли).

14. Различающиеся в по структурным особенностям:

- а) гибкая динамичная структура (матричная структура управления);
- б) сложная многоуровневая структура (например, дивизиональная);
- в) наличие значительного количества «непрофильных» подразделений.

Две последние классификационные схемы хорошо иллюстрируют важность введения классификаций. Например: если в вузе «воспитана» культура власти, то демократический стиль управления будет выглядеть как слабость органов управления; при преобладающей культуре роли в коллективе вуза, административное управление (приказной характер) излишне – нужна бюрократическая схема взаимоотношений и т.д.

15. Различающиеся по условиям приема:

- а) имеющие жесткие «фильтры» на входе;
- б) осуществляющие свободный прием (близкие к минимальным баллы ЕГЭ);
- в) проводящие собственные вступительные испытания.

16. Различающиеся в зависимости от возможных стратегий развития:

- а) специализация на профильном образовании одновременно с активным оказанием платных услуг по востребованным специальностям,
- б) специализация на профильном образовании через развитие прикладной науки,
- в) специализация и кооперация с ведущими вузами с целью использования их потенциала,
- г) специализация на развитии непрерывного образования,
- д) специализация на эффективной дифференциации филиалов в вузах с обширной филиальной сетью.

Отнесение вуза к тому или иному типу позволит выявить приоритетные направления развития конкретного вуза с учетом имеющегося потенциала, максимально использовать имеющиеся ресурсы и разработать эффективные инновационные инструменты управления, ориентированные как на вовлечение университетов в процессы обновления системы образования, так и на достижение ими целевых функций. Используя академический потенциал, культурные и образовательные традиции, университеты будут обладать высоким статусом в глазах как абитуриентов, работодателей, занимать достойные места в международных рейтингах подтверждая международное признание своих образовательных программ. Имея специфические возможности, особые статусы и условия университеты различных типов способны решать разнонаправленные задачи по развитию отраслевой науки, подготовки кадров для приоритетных отраслей, развитие качественного массового образования, региональных систем образования и социально-экономического развития округов.

Классификационный подход к исследованию вузов позволит повысить эффективность управления ими за счет применения формализованных процедур [4]. Например, в классификации за номером 5 можно ввести эталоны вузов, выполнивших показатели эффективности («эффективные вузы»), не в полной мере выполнивших показатели эффективности («неэффективные, но имеющие перспективы совершенствования»), не имеющих ресурсных и организационных возможностей достижения показателей эффективности («вузы, подлежащие реформированию»). Эталоны задаются в признаковом пространстве показателей (ППП), установленных Минобрм России. В этом ППП и эталоны, и конкретные вузы задаются точками. По расстоянию между точкой, характеризующей вуз, и установ-

ленными эталонами определяется его принадлежность к тому или иному классу. Этот подход позволяет сравнивать различные вузы между собой и позиции одного вуза, но в разные моменты времени, оценивать и прогнозировать тенденции их развития.

Библиографический список

1. Абанкина, И. В. Типология и анализ научно-образовательной результативности российских вузов / И. В. Абанкина, Ф. Т. Алескеров, В. Ю. Белоусова [и др.] // Форсайт, 2013. – Т. 7. – № 3. – С. 48–63.
2. Гайнутдинова, И. М. Модели управления высшей школой в условиях глобализации и международной интеграции: предпринимательский университет / И. М. Гайнутдинова // Армия и общество. – 2010. – № 1. – С. 21–25.
3. Гумбольдт, В. О внутренней и внешней организации высших научных учреждений в Берлине / В. Гумбольдт // Университетская идея в Российской империи XVIII – начала XX века: антология. – М., 2011. – 527 с. – «Неприкосновенный запас» 2002, № 2(22).
4. Лябах, Н. Н. Техническая кибернетика на железнодорожном транспорте / Н. Н. Лябах, А. Н. Шабельников. – Ростов н/Д. : СКНЦ ВШ, 2002.
5. Ньюмен, Дж. Г. Идея Университета / Дж. Г. Ньюмен ; пер. с англ. С. Б. Бенедиктова ; под общ. ред. М. А. Гусаковского. – Минск : БГУ, 2006. — 208 с. — (Universitas).
6. Строгеецкая, Е. В. Идея и миссия современного университета / Е. В. Строгеецкая // Вопросы образования 2009. – № 4. – С. 67–81.
7. Федеральный закон от 08.05.2010 N 83-ФЗ (ред. от 03.11.2015) О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 02.01.2016)

УДК 339.94

Е.С. Маханьков

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ГЛОБАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье обобщены основные теоретические вопросы формирования глобальных стратегий нефтяных компаний. Выявлены косвенные и прямые факторы, воздействующие на эти стратегии. Уточнено значение научно-технического прогресса и инноваций во внешнеэкономических стратегиях вертикально-интегрированных нефтяных компаний.

Ключевые слова: нефтедобыча, вертикально-интегрированная нефтяная компания, экспорт нефти, внешнеэкономическая стратегия

Egor Makhankov

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF THE ANALYSIS OF GLOBAL STRATEGY OF THE VERTICALLY INTEGRATED OIL COMPANIES

Annotation. In the article the main theoretical questions of formation of global strategy of the oil companies are generalized. The indirect and direct factors influencing these strategy are revealed. Role of scientific and technical progress and innovations in the external economic strategy of the vertically integrated oil companies is specified.

Keywords: oil production, vertically integrated oil company, oil export, external economic strategy

Современные процессы глобализации охватывают все отрасли мировой экономики, при этом в них вовлечены все страны. Не является исключением в этом плане и мировой рынок нефти. Особая роль мирового рынка нефти для современного развития общества, согласно мнению Д. Ергина, обусловлена следующими факторами [2, с. 17]: беспрецедентным уровнем значимости нефтяного бизнеса для развития свободных рыночных отношений и капиталистической формы хозяйствования; существенной взаимосвязью нефтяного рынка с политикой и властью, обуславливающей расстановку сил в мировом пространстве; доминированием нефти в структуре первичных энергоресурсов.

Согласно справедливой позиции Л.Л. Разумновой «современный мировой рынок нефти действует в условиях все более углубляющейся интернационализации хозяйственной жизни, что наглядно проявляется в интенсивном развитии устойчивых экономических связей между странами, повсеместном выходе воспроизводственного процесса за рамки национальных границ, международном обновлении самого процесса воспроизводства и быстром расширении обмена результатами труда на мировой арене. Особенностью мирового нефтяного рынка является то, что в силу имеющейся ассиметрии в межстрановом размещении углеводородных запасов он изначально складывался как международный рынок, что определило специфику его дальнейшего развития» [8, с. 15]. Интеграцию следует рассматривать как процесс, опосредующий международные производственные отношения; форму общественной организации производственной деятельности; обобщающее выражение возрастающей целостности экономической системы общества; процесс, в ходе которого происходит усиление производственно-технологического, организационно-управленческого и социально-экономического единства сферы общественного производства.

Для современного мирового рынка нефти характерны различные виды интеграции. Одним из наиболее востребованных и интегрированных видов интеграции на современном рынке нефти выступает вертикальная интеграция, ввиду чего далее будет охарактеризована сущность и роль этого интегративного образования. Формирование вертикально интегрированных нефтяных компаний (далее

ВИНК), в рамках которых возможен эффективный контроль всей цепочки производства в мире и в России стало результатом структурно-организационных изменений в нефтяном комплексе, обуславливающим выбор основных методов осуществления финансово-хозяйственной деятельности в рассматриваемой отрасли.

Интересен подход отечественных исследователей, который разделяет и автор, дифференцируя все нефтегазовые транснациональные корпорации (ТНК) на международные нефтяные компании (МНК) и национальные нефтяные компании (ННК), к первым из которых относятся ведущие ТНК развитых стран в отрасли, а ко вторым – крупнейшие (часто единственные в той или иной стране) государственные энергетические компании. ННК в последние десятилетия предприняли серьезные усилия по интернационализации собственной деятельности: 5 крупнейших ННК (CNOOC, CNPC, ONGC, Petronas, Sinopet, по оценкам, уже сегодня действуют в 85 странах [5, с. 10].

Также важную роль для анализа глобальных стратегий ВИНК играет глобализация мировой энергетики. Отечественная экономическая литература современности изобилует исследованиями в области глобальной энергетикой. Базовой гипотезой, которая все эти труды объединяет, является предположение о параллельном развитии централизованного и децентрализованного снабжения энергоносителями в текущем столетии. По мнению В. Бушуева, формирование крупных энергетических систем, которые базируются на интернационализации хозяйственной жизни и международном разделении труда, продолжится как на глобальном, так и на региональном уровнях [7, с. 216].

Для исследования глобальных стратегий ВИНК важное значение играет энергетическая глобализация. Данный феномен возник давно, поскольку длителен сам период существования международной торговли энергоносителями. В современных условиях, глобализация мировой энергетики приобрела другие масштабы. Она проявляется в росте трансграничных потоков энергоносителей, росте регулирующего воздействия ведущих ТНК и международных организаций, решении в рамках глобальных энергетических проектов ключевых глобальных проблем, конвергенции энергетических законодательств отдельных стран, активизации усилий стран и концентрации ресурсов на решении глобальной сырьевой, экологической и энергетической проблемы.

К факторам, определяющим глобализацию мировой энергетики, мы относим:

- 1) неравномерность распределения и размещения энергоносителей между отдельными регионами и странами, вследствие чего формируются региональные рынки сырья и международная торговля;
- 2) неравномерность производства и потребления энергоносителей при устойчивом приросте их добычи;
- 3) неравномерность размещения технологических, инвестиционных и геологических возможностей развития отрасли. Конкретизируя данные факторы, укажем, что более 70 % углеводородов в современном мире добывается не более чем 30 компаниями. Например, только на две компании – Saudi Aramco и «Газпром» – приходится до 20 % общемировой добычи нефти и газа. Поэтому уровень концентрации на мировых энергетических рынках весьма высок, а роль на нем отдельных ТНК даже более высока, чем роль отдельных стран [9].

Делая экскурс в эволюции мировых рынков нефти и газа, отметим, что родоначальниками процесса глобализации энергетики были «семь сестер» – ведущие нефтегазовые компании развитых стран. Постепенно, в ходе эволюции, данная группа изменилась и в нее уже входят крупнейшие ННК из развивающихся стран. Так называемые «новые семь сестер» владеют около одной трети мировых запасов углеводородного сырья, тогда как на «семь сестер» приходилось только 10 % мировой добычи [10]. Данный факт в очередной раз подтверждает растущую тенденцию монополизации мирового рынка углеводородов. Помимо этого, концентрация на данном рынке определяется и тем, что в ряде развивающихся стран доступ к ресурсам нефти и газа сосредоточен у госмонополий, часто контроли-

рующих 100 % национального рынка. Под воздействием указанных факторов и глобализации мировой энергетики мировой рынок энергоносителей постепенно трансформировался в рынок продавца из рынка покупателя. В современных посткризисных условиях развития мировой экономики эта трансформация играет принципиальную роль, поскольку снижение деловой активности привело негативно отразилось на динамике цен на энергоносителей, что оказало влияние на социально-экономическое развитие стран, ВВП которых зависит от международной торговли углеводородным сырьем.

В литературе указано, что интенсивное развитие отраслей мирового ТЭК в последние годы серьезно актуализировало проблему транспортировки и углеводородов и сопутствующие аспекты, к которым относится географическое положение ключевых месторождений сырья с точки зрения удаленности от рынков сбыта, а также возможности стран по транспортировке сырья. Например, ряд стран Азии, не имеющих выхода к морю и обладающих большими запасами энергоносителей, вынуждено пользоваться для их экспорта системой магистральных трубопроводов. Расширение добычи в этих странах в перспективе потребует модернизации инфраструктуры экспорта в России и других страна-транзитерах [3].

Развитие мировой энергетики и ее дальнейшая глобализация зависят от состояния инфраструктуры экспорта сырья, которая в современном мире обеспечивается на основе морских перевозок [3, с. 23], а также от дальнейшего формирования региональных рынков первичных энергоносителей и решения проблем транзита [1]. В этой связи, основные проблемы с транзитом связаны с: ростом объемов международной торговли углеводородами, ведущим к росту зависимости продавцов и потребителей от надежности поставок; развитием инфраструктуры экспорта и необходимостью больших капиталовложений в данной области; ростом рисков разных аспектов международного транзита (политических, экологических, экономических и технических); усилением конкуренции на мировых рынках энергоносителей, а также в международном транзите.

Значимым фактором развития мировых нефтегазовых рынков является влияние научно-технической революции на развитие дальних перевозок энергоносителей, которое проявится по трем направлениям:

- дальнейшее совершенствование технологий (создание арктических танкеров, рост грузоподъемности танкеров, освоение новых модификаций труб, применение новых агрегатов);
- создание технологий транспортировки традиционных энергоносителей (по сжижению газа, созданию танкеров, строительству трубопроводов на дне моря, использования технологий сверхпроводимости, созданию топливных элементов);
- создание технологий транспортировки новых энергоносителей (термоядерной и водородной) [6].

Глобальные стратегии ВИНК постепенно трансформируются и под воздействием новых факторов развития мировой экономики. Геополитический кризис 2014–2015 гг. на Украине, военные события в странах Ближнего Востока (Сирия, Ирак), общая неустойчивость мировой экономики, обусловленная отсутствием понимания ведущих держав способов выхода рецессии, кроме как осуществления значительных финансовых вливаний, не подкрепленных товарным обеспечением, а также ряд других причин, определили высокий уровень волатильности цен на углеводородные ресурсы. В этих условиях проблема поддержания конкурентоспособности для нефтяных ТНК на внешних рынках становится одной из ключевых. На наш взгляд, оправданно считать, что в современных условиях наступает новый этап реализации глобальных стратегий ВИНК.

Эффективные глобальные стратегии нефтяных ТНК служат важнейшим началом повышения их конкурентоспособности. Конкурентоспособность нефтяной ТНК является весьма многоаспектной экономической категорией, предстающей на различных уровнях: конкурентоспособность ее продукции (цен, способа поставок, качества продукции нефтепереработки и др.); конкурентоспособность

компания (ее бренда, других нематериальных активов, финансовой устойчивости, инвестиционных ресурсов); конкурентоспособность нефтяной отрасли отдельной страны (как совокупности нефтедобывающих предприятий). Очевидно, что каждый последующий уровень конкурентоспособности тесно взаимосвязан с предыдущим и, как следует, общая конкурентоспособность нефтяной отрасли страны будет определяться способностью отдельных предприятий выпускать конкурентоспособную продукцию, которая реализуется на мировых рынках углеводородов.

Повышение уровня конкурентоспособности современных нефтяных ТНК возможно при формировании глобальной стратегии, позволяющей преодолеть одно из ключевых препятствий – растущего уровня транзакционных издержек, что возможно при наличии у нефтяной ТНК совокупности специфических преимуществ перед локальными компаниями принимающей страны (бренд, опыт работы в нефтяной отрасли, возможность экономии на масштабах, доступ к инновационным технологиям добычи, ресурсная обеспеченность и др.). Между тем, в современных условиях формирования отраслевой конкуренции в мировом рынке нефти, основным фактором повышения конкурентоспособности ТНК становится не технологическое лидерство, а физический доступ к углеводородным ресурсам.

Что касается соотношения международного (глобального) и внутреннего аспектов в деятельности компаний, то в компании, связанной с международной деятельностью, стратегические цели, задачи и решения не отличаются от аналогичных в другой компании, однако они могут быть немного шире, что связано с тем, что интернационализация ведет к появлению новых целей, которые связаны с проникновением на новые рынки. Глобальная стратегия компании есть составляющая ее общей корпоративной стратегии и в укрупненном виде описывает выполнение международных целей компании. На реализацию глобальной стратегии ВИНК могут оказывать влияние разные факторы, широко описанные в литературе, например: диверсификация производства для обеспечения подготовки компании к уменьшению добычи углеводородов на отечественных месторождениях; доступ к интенсивно развивающимся рынкам; интеграция цепей поставок с целью получения дополнительной прибыли; снижение рисков изменения мировых цен на нефть.

В посткризисных условиях развития мировой экономики на глобальные стратегии ВИНК оказывают влияние следующие факторы прямого и косвенного воздействия. К факторам прямого воздействия следует отнести:

- высокая степень волатильности мировых цен на нефть;
- рост глобальной конкуренции за энергетические ресурсы Китая и усиление позиций последнее в ключевых нефтегазоносных регионах мира;
- ухудшение политической ситуации в ряде ведущих нефтедобывающих центрах мира;
- особенности экономической политики некоторых развитых стран;
- в последние годы отмечается незначительное число новых проектов по разработке нефтегазоносных месторождений;
- усложнение процессов нефтедобычи, закономерным следствием чего становятся проблемы обеспечения ВИНК новейшим оборудованием, технологиями и кадрами.

В свою очередь, факторы косвенного воздействия – это:

- состояние развития и динамика мировой экономики;
- возникновение новых технологий добычи нефти и газа;
- растущие требования по рациональному природопользованию и экологические требования во многих странах мира.

Для все без исключения ВИНК при реализации их глобальных стратегий имеет место ряд угроз, к основным из которых относятся: растущая конкуренция со стороны возобновляемой (альтернативной) энергетики, ухудшение фискальных режимов налогообложения для ВИНК в ряде стран и из-

менение правил таможенного контроля и таможенных пошлин на нефть, растущий дефицит доступных запасов традиционной нефти ввиду их истощения, рост издержек мировой нефтедобычи, серьезные экологические ограничения на процессы нефтедобычи и нефтепереработки, формирующая зависимость ВИНК от монопольной ситуации среди компаний на рынке услуг по транспорту нефти, газа и нефтепродуктов. В этой связи возможности оптимальной реализации глобальных стратегий для ВИНК связаны с растущим спросом на качественные продукты и рост их использования в промышленности и быту, усилением зарубежной инвестиционной активности многих ННК; стимулированием на законодательном уровне спроса на качественное топливо, высокой доходностью экспорта нефти, сложившейся системой устойчивых отношений с потребителями, интеграцией воедино геологоразведки, добычи, нефтепереработки и сбыта.

В этих условиях наращивание масштабов международной деятельности, в частности увеличение зарубежных активов крупнейшими российскими нефтегазовыми компаниями, приводит к появлению новых стимулов международного инвестирования. Речь идет о повышении эффективности деятельности за счет международного маневрирования ресурсами внутри компании. Важным мотивирующим началом при реализации глобальной стратегии ВИНК является и занятие достойного места на мировом рынке среди лидеров.

Библиографический список

1. Бушуев, В. В. Глобальная энергетика и устойчивое развитие (Белая книга) / В. В. Бушуев, А. М. Мастепанов. – М. : МЦУЭР, 2009. – 360 с. – ISBN 978-5-98908-048-9.
2. Ергин, Д. Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть / Д. Ергин; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Де ново, 2001. – 944 с. – ISBN 978-5-9614-5419-2.
3. Жизнин, С. З. Геоэкономика ресурсного транспорта [Электронный ресурс] / С. З. Жизнин // Независимая газета. – Режим доступа : http://www.ng.ru/energy/2008-03-11/17_geoeconomy.html (дата обращения: 10.11.2015).
4. Кидямкин, А. А. Формирование стратегии сотрудничества России и Европейского Союза в области транзита природного газа в условиях глобализации мировой энергетики : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / А. А. Кидямкин. – М. : ГУУ, 2014. – 182 с.
5. Косырева, Н. С. Эволюция стратегических приоритетов международных и национальных нефтегазовых компаний: Автореф. дисс. канд. экон. наук : 08.00.14 / Н. С. Косырева. – М., 2013. – 26 с.
6. Мещанская Ю. А. Международное позиционирование российского газа в условиях глобализации энергетических рынков : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Ю. С. Мещанская. – М., 2011. – 162 с.
7. Мировая энергетика: состояние, проблемы, перспективы / под ред. В. В. Бушуева. – М. : Энергия, 2007. – 654 с. – ISBN 5-98908-005-0.
8. Разумнова, Л. Л. Трансформация мирового рынка нефти в условиях финансовой глобализации : дисс. ... д-ра. экон. наук : 08.00.14 / Л. Л. Разумнова. – М., 2010. – С. 15.
9. Corporate Power Facts and Stats [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.globalissues.org/TradeRelated/Corporations/Facts.asp> (дата обращения: 23.10.2015).
10. The new Seven Sisters: oil and gas giants dwarf western rivals [Электронный ресурс] // Financial Times. – Режим доступа : <http://www.ft.com/cms/s/2/471ae1b8-d001-11db-94cb-000b5df10621.html#axzz3u1txkYn5> (дата обращения : 18.10.2015).

УДК 338.439(100)

В.К. Минтусов

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА МИРОВОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Аннотация. Статья посвящена теоретическим аспектам анализа мирового рынка продовольствия. Показана роль механизмов государственного регулирования в развитии продовольственных рынков зарубежных стран. Сделан вывод о трансформации мировых рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия на современном этапе.

Ключевые слова: мировой рынок продовольствия, сельское хозяйство, государственное регулирование, международная торговля

Vadim Mintusov

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE ANALYSIS OF THE WORLD FOOD MARKET

Annotation. The article is devoted to theoretical aspects of the analysis of the world food market. The role of mechanisms of state regulation in development of the food markets of foreign countries is shown. A conclusion is drawn on the transformation of the world markets of agricultural raw materials and food at the present stage.

Keywords: world food market, agriculture, state regulation, international trade.

Современный мировой рынок продовольствия объединяет несколько основных понятий: сельское хозяйство, продовольственные товары и агробизнес. Так, продовольственные товары являются основой жизнеобеспечения, первейшей необходимостью, однако по мере насыщения рынка спрос на них снижается и потребители переключаются на другие товары (предметы длительного пользования). Понятие «агробизнес» сформировалось лишь в XX в. и имеет множество толкований. Впервые в экономической теории это понятие было введено в 1966 г. профессором Гарвардского университета Дж. Дэвисом, и оно означает совокупность операций по производству и распределению продукции, необходимой для снабжения фермерских хозяйств, а также совокупность отраслей, занимающихся транспортировкой, хранением, переработкой и распределением сельскохозяйственной продукции.

Спецификой исследуемого рынка являются, в первую очередь, особенности взаимосвязей и взаимоотношений продавцов и покупателей на нем: потребление продовольствия не может быть отложено покупателем на длительный срок, а со стороны производителя в большинстве случаев невозможно оперативное увеличение или сокращение объемов производства. Поэтому в качестве характерной черты рынка следует признать определенный консерватизм как со стороны потребителя, так и со стороны производителя. Поэтому далеко не всегда основные компоненты рынка – спрос и предложение – могут адекватно, через систему цен, реагировать на изменения положения другой стороны.

По безоговорочному мнению ученых, при исследовании мирового рынка продовольствия и особенностей его трансформации необходимо использовать междисциплинарный подход, поскольку современные тенденции развития данного рынка невозможно анализировать в рамках неоклассической теории, ввиду того, что в природе мировых цен на продовольствие заложено множество предположений неэкономического характера (социального, демографического, политического и т.д.). Применительно к исследованию мирового рынка продовольствия необходимо уточнить понятие рациональной продовольственной корзины, которая является инструментом обеспечения населения оптимальным, целесообразным и приемлемым количеством и качеством продовольственных товаров (оно составляет по международным медицинским стандартам 3250 килокалорий в сутки). Также в

международной практике существует понятие «оптимальная продовольственная корзина», которая учитывает не только экспертные оценки структуры потребительской корзины, а также критерии бедности и дополнительные факторы, связанные с возрастом, полом, уровнем жизни, доходами, профессией.

Рядом исследователей национальная продовольственная обеспеченность рассматривалась на макроуровне. Предложения ученого В. Занта касаются обобщения предложений по оптимизации продовольственных корзин. Интересным положением для исследования мирового продовольственного рынка является и модель многотоварного стандарта Б. Лиетара, которая имеет форму дериватива и основана на конкурентоспособности экономики, что позволяет снижать уровень инфляции и укреплять взаимные экспортно-импортные связи стран, а также повышать уровень продовольственной безопасности, а с другой стороны – выстраивать аграрную финансовую систему мира на основе формирования специализированного валютного центра регулирования цен на продовольственное сырье. Наконец, важную роль играют исследования Д. Клаппа, связанные с классификацией стран в мировом продовольственном балансе на доноров (которые самообеспечены) и реципиентов [3].

Отечественным исследователем Л.С. Ревенко при исследовании мирового рынка продовольствия было выявлено, что в результате воздействия научно-технического прогресса сельскохозяйственное производство и мировой рынок продовольствия расслаиваются на несколько типов товаров: органические (экологически чистые) и генетически модифицированные [6]. Собственно поэтому и, типология мирового сельского хозяйства предполагает его разделение на классическое, неоклассическое, генно-инженерное и экологическое сельское хозяйство. Так, например, для неоклассического индустриального сельского хозяйства становится характерным широкое применение ресурсосберегающих, информационных и прочих прогрессивных технологий.

Важное место при анализе мирового рынка продовольствия занимает исследование механизмов его регулирования. Одним из ключевых условий эффективного функционирования аграрного сектора представляется наличие регулирующих механизмов, которые включают как рыночные механизмы, так и государственное регулирование. Отметим, что стимулирующее и регулирующее воздействие рыночного механизма более активно реализуется при помощи гибкого регулирования. В агропромышленном комплексе (АПК) эта гибкость определяется спецификой отрасли ввиду ее географической рассредоточенности, многообразия региональных условий производства, сезонностью, значимостью оперативной реализации скоропортящейся (зачастую малорентабельной) продукции. Сельское хозяйство не может быть эффективным только на основе принципов рынка и остается приоритетной отраслью для государства, поскольку от него зависит продовольственное обеспечение населения, поэтому данная проблема, помимо экономической, приобретает социальную и политическую окраску.

Из встречающихся в литературе обоснований основных целей государственного регулирования АПК наиболее предпочтительными являются его соотнесение с потребностью самообеспечения государства продовольствием, а также стабилизацией рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия, ликвидацией резких колебаний цен на данном рынке [2]. Влияние государства на развитие АПК будет эффективно, если при этом товаропроизводители могут эффективно осуществлять воспроизводство на базе самофинансирования и собственных сбережений, и если рыночные инструменты и методы стимулируют товаропроизводителей к повышению эффективности сельскохозяйственного производства. Также встречается много обоснований принципов государственного регулирования аграрной сферы, методов воздействия государства на интенсификацию инвестиционной деятельности в аграрной сфере [4, с. 162].

Если проанализировать государственную политику нашей страны в отношении АПК, то выясняется, что она в целом была направлена на решение задач текущего, а не стратегического характе-

ра, поэтому развитие отрасли с позиции продовольственной безопасности не нашло своего решения. Изначально в документе под названием «Основные направления агропродовольственной политики на 2001–2010 гг.» [5] основная проблематика была сведена к регулированию продовольственного рынка, а рост эффективности данного рынка за счет усиления его регулирования сомнений не вызывал. Тем не менее, опыт показал, что регулирование рынка не способно в современных условиях способствовать возрождению агропромышленного производства и решить продовольственную проблему.

Большое значение при исследовании продовольственных рынков играет анализ их структуры. В группе развитых стран рынки продовольствия представлены относительно большим числом компаний с высоким уровнем товарной дифференциации. При этом четко выделена группа компаний, которые занимают доминирующее положение. Вместе с ценовой большое значение на рынке продовольствия играет неценовая конкуренция, характеризующаяся интенсивной рекламой, товарной дифференциацией и улучшенным качеством товаров и услуг. Ввиду того, что продукты питания необходимы человеку в любой ситуации, продовольственный комплекс является одним из наиболее устойчивым к влиянию кризисных явлений.

Два региона, которые за последние десять лет показывают наибольший прирост производства продовольствия (Латинская Америка и Восточная Европа), неоднозначно развивались в условиях кризиса цен на продовольствие в период кризиса 2008–2009 гг. В странах Восточной Европы, после урожая (рекордного) в 2008 г., данный потенциал роста в последующие годы не был удержан и уже в 2010 г. в результате засухи производство сельскохозяйственных культур в регионе существенно снизилось. В Латинской Америке, напротив, наблюдалось ухудшение показателей в связи с климатическими условиями в 2009 г., однако уже в 2009–2011 гг. производство восстановилось. В азиатском регионе на протяжении последнего десятилетия производство продовольствия остается стабильно высоким, однако отмечается замедление темпов прироста в 2009–2011 гг. В странах Африки к Югу от Сахары также на протяжении последнего десятилетия наблюдался прирост производства продовольствия.

Автором был проведен анализ совместного прогноза Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) по производству основных видов продовольствия, в результате которого было установлено, что на период до 2024 г. ожидается устойчивый рост производства основных видов продовольствия в мире, который будет идти параллельно со снижением их мировых цен.

Основой формирования мирового АПК является развитие международной торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием, что обусловлено, в свою очередь, поляризацией в производстве, распределении и потреблении продовольствия. Сохранение высоких темпов международной торговли, опережающих темпы роста производства продовольственных товаров в мире, идет на фоне продолжающейся глобализации мировой экономики и углубления международного разделения труда в сельскохозяйственной отрасли.

Характеризуя международную торговлю продовольствием, отметим, что в нее вовлечены все субъекты мирового хозяйства. Продовольственные товары, а также товары, изготавливаемые из сельскохозяйственного сырья, являются одной из крупнейших товарных групп в международной торговле, и эти товары на мировом рынке занимают третье место после машин, оборудования и энергетических товаров. В международную торговлю сельскохозяйственным сырьем и продовольствием вовлечены почти все страны мира. По оценкам, не менее одной четверти продовольствия, производимого в мире, идет в каналы международного бизнеса [1, с. 69]. На десятку крупнейших стран приходится более половины мировой торговли продовольствием. Характерно, что за исключением Великобритании, Италии, России и Японии остальные крупнейшие игроки выступают одновременно как экспортерами, так и импортерами продовольствия, что показывает высокую степень диверсификации товарного ассортимента продовольствия этих стран.

В целом в мире Европа остается крупнейшим экспортером продовольствия (правда, с учетом внутрирегионального экспорта), однако в международной торговле наблюдается расширение позиций стран Азии. Здесь следует указать, что Азия, становясь все более заметным экспортером продовольствия, активно импортирует его. Импорт продовольствия в Азии рос даже в период кризиса мировых цен на продовольствие, а также в период экономического спада, поскольку регион удерживал сравнительно высокий темп роста доходов. Также отмечался рост импорта продовольствия в Северной Африке и на Ближнем Востоке ввиду растущих нефтяных доходов, однако он существенно снизился в период спада. Если же брать Африку к югу от Сахары, то в последние годы чистый импорт продовольствия этого региона возрос более чем на 60 %. Таким образом, произошел дальнейший рост дефицита в торговле продовольствием, характерного для региона на протяжении нескольких десятков лет, когда рост населения существенно опережал рост производства продовольственных товаров.

В страновой структуре международной торговли продовольствием мы отмечаем несколько характерных тенденций и особенностей:

- во-первых, Соединенные Штаты Америки (США), Европейский союз (ЕС) и Китай являются крупнейшими как экспортерами, так и импортерами продовольствия, причем наиболее сильно укрепляются позиции в международной торговле Китая (как по экспорту, так и по импорту), а доля ЕС продолжает существенно снижаться; однако отрицательное сальдо торгового баланса Китая в международной торговле продовольствием еще весьма существенно;

- в мировом экспорте продовольствия появилась новая группа быстрорастущих экспортеров из развивающихся стран (кроме Китая это Бразилия, Индия, Индонезия и Таиланд);

- в мировом импорте продовольствия наблюдается уменьшение позиций Японии, однако, например, Россия и Южная Корея стали более заметными импортерами продовольствия.

Что касается структуры экспорта продовольствия, то она в целом соответствует структуре производства, однако следует учесть, что сравнительно небольшой объем совокупного производства продовольствия в мире приходится на экспорт. Так, доля экспорта в совокупном производстве риса за 2011–2014 гг., составила 8,1 %, по пшенице – 21,1 %, по масличным культурам – 28,4 % [10, с. 132–134], т.е. большая часть продовольствия потребляется в странах его происхождения.

Следует отметить, что последствия глобального финансово-экономического кризиса для сельского хозяйства мира проявляются до сих пор. Воздействие кризиса на отрасли сельского хозяйства во многом зависит от того, насколько они будут подвергаться ужесточению условий кредитования и снижения спроса. В данном отношении сельское хозяйство в большинстве развитых стран находится в более комфортном положении, нежели другие отрасли, за счет своей сравнительно небольшой подверженности финансовым рискам, меньшей чувствительности спроса к падению доходов, имеющемуся набору мер торгово-политической поддержки и, в ряде случаев, за счет доходов, накопленных в периоды высоких цен. Несмотря на сравнительно высокую устойчивость отрасли к внешним факторам воздействия, эта отрасль, видимо, будет претерпевать изменения в контексте корректировки мировой экономики в целом и в условиях растущего постоянства цен на сельскохозяйственное сырье. Гораздо большее, чем ранее, влияние на экономику отраслей сельского хозяйства должно оказать уменьшение рабочих мер в прочих (несельскохозяйственных) секторах, которое снизит занятость в несельскохозяйственных сферах и возможности роста доходов для сельскохозяйственных предприятий [9, с. 3].

Правительства ряда развитых стран отреагировали на непостоянные цены на сырье, а также на финансовое давление кризиса. Некоторыми из них активно применялось уменьшение таможенных тарифов и экспортных барьеров для продовольствия, что явилось попыткой смягчения воздействия высоких цен мирового рынка на потребителей. Некоторые правительства пошли по пути снижения

тарифов на импорт сельскохозяйственных материальных и производственных ресурсов, внедрения субсидий на эти ресурсы или оказания прямой поддержки конкретным фермерским хозяйствам.

В ЕС осуществлен обзор единой аграрной политики ЕС, на основе чего достигнут прогресс реформирования отраслевых режимов. В США был утвержден обновленный Фермерский акт на период 2008–2012 гг., а также Акт продуктов питания, охраны и энергии. В Канаде были согласованы элементы управления деловыми рисками на период 2008–2013 гг. На саммите «Большой двадцатки» была подтверждена приверженность лидеров стран выводам Программы развития Всемирной торговой организации (ВТО), принятой в рамках Доха-раунда [11]. Что касается мер, принятых Россией в части стабилизации агропродовольственного сектора в условиях кризисных явлений, то здесь следует отметить, прежде всего, разработку основополагающего документа в данной сфере – Доктрины продовольственной безопасности в 2010 г. [8].

В целом, для развития аграрной сферы мира характерна, прежде всего, низкая эластичность спроса на продовольственные товары по цене, а также низкая эластичность производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Даже незначительные колебания производства и потребления ведут к непропорциональному изменению цен и способны дестабилизировать весь мировой рынок продовольствия. Также важнейшим фактором представляется социально-экономическое значение сельского хозяйства как отрасли, которое далеко не всегда измеряется только рыночными категориями. К ним относятся: формирование большого числа новых рабочих мест в агропродовольственном бизнесе, которое существенно превосходит численность занятых в сельском хозяйстве; удержание экологического равновесия между природой и сельской местностью. Отдельные сельскохозяйственные культуры, даже экономически малорентабельные, с точки зрения мирового рынка и мировых цен, играют важнейшую роль в занятости населения и севообороте (в частности, это касается производства сахарной свеклы).

В целом, современный *мировой рынок продовольствия испытывает радикальную трансформацию*, что подтверждается следующими обстоятельствами:

- в последние три десятилетия существенно изменились методы и структура производства продовольствия, география международной торговли, расстановка основных сил на рынке (и указанные тенденции продолжают набирать силу);
- по причине первого обстоятельства большинству субъектов мирового хозяйства (и экспортерам, и импортерам) необходимо реформирование национальной продовольственной политики и включение «новых механизмов в поддержание собственной продовольственной безопасности»;
- трансформация мирового рынка продовольствия подтверждается вестернизацией потребления, ростом спроса на биотопливо, ростом в мировой торговле удельного веса продовольствия с высокой добавленной стоимостью;
- увеличение удельного веса мясных продуктов в потреблении во многом обуславливает трансформацию мирового рынка продовольствия; этот феномен не имел более ранних прецедентов и проявляется в сдвигах производства мяса в развивающиеся страны из развитых, и данная тенденция продолжит иметь место, по крайней мере, в среднесрочной перспективе;
- в международной торговле возрастает доля овощей и фруктов, что обусловлено совершенствованием технологий перевозки и хранения продуктов, перестройкой рационов населения развитых стран, ростом численности платежеспособного населения в мире [7];
- существенно изменились товаропотоки в международной торговле продовольствием, что было связано со смещением спроса на ряд видов аграрной продукции (продукция умеренного климатического пояса, которую традиционно экспортируют развитые страны, стала пользоваться повышенным спросом в развивающихся азиатских странах, что привело к вытеснению продукции тропи-

ческого земледелия с рынка (исключая «колониальные товары», продолжающие пользоваться популярностью в развитых странах));

– производство продукции животноводства с высокой добавленной стоимостью постепенно имеет тенденцию к смещению из развитых стран в развивающиеся, и в течение следующего десятилетия эта тенденция продолжится (уже к 2018 г. по темпам роста объемов экспорта мяса птицы, говядины, масла сливочного, сухого молока и сыра развивающиеся страны обгонят развитые и займут большую часть мирового рынка;

– на мировом рынке продовольствия происходят сдвиги со стороны спроса, тем не менее, серьезных изменений в его эластичности по доходу не наблюдается;

– совершенствование инфраструктуры и транспортных средств привело к сокращению издержек транспортировки, за счет чего структура международной торговли испытала дополнительную трансформацию.

Библиографический список

1. Ахметшина, Л. Г. Государственное регулирование импорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в России / Л. Г. Ахметшина // АПК: регионы России. – 2012. – № 5. – С. 69–73.
2. Войтех, В. Влияние государства на рынок сельскохозяйственной продукции и продовольствия / В. Войтех // АПК: экономика, управление. – 1995. – № 32. – С. 60–64.
3. Костусенко, И. Продовольственная безопасность и продовольственная независимость регионов: сущность и подходы к их оценке / И. И. Костусенко // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 1 (55). – С. 8–13.
4. Нечаев, В. Региональные аспекты государственного регулирования агропромышленного производства: монография / В. И. Нечаев, Ю. И. Бершицкий, С. М. Резниченко. – СПб. : Лань, 2009. – 326 с. – ISBN 978-5-8114-0904-4.
5. Основные направления агропродовольственной политики на 2001–2010 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 22.11.2015).
6. Ревенко, Л. С. Мировой рынок продовольствия на современном этапе : дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.14 / Л. С. Ревенко. – М., 2003. – 406 с.
7. Савельева, А. Роль продовольственной проблемы в современной мировой экономике / А. В. Савельева // Экономический журнал ВШЭ. – 2013. – Т. 17. – № 3. – С. 524–539.
8. Указ Президента РФ «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности РФ» от 30 января 2010 г., № 120 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mcx.ru/document/show/14857.19.htm> (дата обращения: 16.11.2015).
9. Agricultural Policies in OECD Countries 2009: Monitoring and Evaluation. – OECD Multinational Summary. – OECD, 2009. – 25 p.
10. OECD-FAO Agricultural Outlook 2015-2024. – OECD Publishing, Paris, 2015. – 148 p.
11. Understanding the WTO: Doha Agenda [Electronic resource]. – Режим доступа : https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/doha1_e.htm (дата обращения: 16.07.2015).

УДК 685.5

С.В. Омельченко

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА

Аннотация. Рассмотрены основные направления применения информационного менеджмента в автомобильном бизнесе.

Ключевые слова: информационный менеджмент, автомобильный бизнес

Sergey Omelchenko

INFORMATION MANAGEMENT AS PART OF ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM AUTOMOTIVE BUSINESS

Annotation. Disassembled main areas of application of information management in the automotive business.

Keywords: information management, the automotive business

Менеджмент – это процесс, направленный на достижение целей организации посредством упорядочения преобразований исходных субстанций или ресурсов (труда, материалов, денег, информации и т.п.) в требуемые результаты (изделия, услуги). Как известно, менеджеры воздействуют прежде всего на главный элемент организации – людей, координируя их деятельность. Эффективность менеджмента определяется как соотношение результатов работы и использованных для их получения ресурсов. Менеджеры, осуществляющие управление, не имея научных знаний, вынуждены полагаться лишь на опыт, интуицию и везение. Однако опыта многим из них не хватает. Менеджеры лучше руководят и достигают более высоких результатов, если владеют теорией менеджмента и умело применяют свои знания на практике.

Менеджмент предназначен для решения практических задач. Он нацелен на исследование и разработку правил эффективного управления с целью достижения высоких результатов, являющихся критерием его качества. Отсюда вытекают следующие требования к теории менеджмента:

- 1) предоставлять работникам, занятым практической деятельностью, знания, помогающие им повысить уровень управления;
- 2) способствовать повышению квалификации менеджеров и особенно подготовке претендентов на эти должности;
- 3) определять области и проблемы, требующие дальнейшего изучения и разработки в целях содействия развитию познавательной базы.

Технология – это формализованное описание деятельности, включающее набор ресурсов, инструментов, приемов их использования, и способов организации производства, необходимое и достаточное для воспроизводства процесса получения определенных продуктов, предметов, услуг, изменений или любых иных значимых результатов с заранее заданными параметрами. На основе данного определения можно выделить по меньшей мере три дополняющих друг друга *группы технологий*:

- 1) *ресурсные* (отличающиеся друг от друга тем, какие ресурсы используются для производства конкретного продукта);
- 2) *инструментальные* (отличающиеся набором используемых орудий труда);
- 3) *управленческие* (отличающиеся способами организации производственного процесса).

Сегодня есть все основания рассматривать информационные технологии как неотъемлемый компонент технологий управленческих. Практически все вновь формирующиеся структуры коорди-

нации человеческой деятельности, например офисные системы, строятся на основе новейших телекоммуникационных систем и оснащенных современными компьютерами ресурсных центров.

Да и вполне традиционный управленец не мыслит сегодня своей работы без компьютера на столе. Можно дать длинный перечень элементов новых управленческих технологий, проникающих и в культурную сферу благодаря сети интернет. Среди этих элементов:

- средства оперативной коммуникации (электронная почта, списки рассылки, новостные разделы сайтов);
- распределенные ресурсы и средства доступа к ним (базы данных, порталы, терминалы компьютерных сетей);
- средства координации деятельности (электронные доски объявлений, форумы, электронные опросы);
- формы обратной связи и организации сотрудничества (гостевые книги, телеконференции);
- средства производства (инструментарий поиска ресурсов и партнеров, стандартные и специализированные программные средства).

Информационный менеджмент в широком понимании – это управление информационными ресурсами предприятия с целью создания, обработки и рационального использования информации статистического, финансового и управленческого характера [1]. Управленческая деятельность начинается со сбора, накопления и переработки информации, т.е. совокупности упорядоченных и «отфильтрованных», но несвязанных данных (сведений), представленных вне контекста, о процессах, протекающих в организации и ее окружении и способствующих преодолению неопределенности. Она может приниматься менеджерами к сведению, расширять их знания и кругозор, служить в дальнейшем основой принятия решений.

Можно выделить следующие типы информации:

- 1) структурная (элементарная) информация объектов неживой природы, отражающая их основные характеристики;
- 2) структурная информация биосистем, передаваемая по наследству через генетический код;
- 3) информация биологической жизнедеятельности, позволяющая осуществлять саморегулирование;
- 4) поведенческая информация, позволяющая субъекту сознательно реагировать на воздействие внутренних и внешних факторов;
- 5) интеллектуальная информация;
- 6) поведенческая и интеллектуальная информация составляют основу принятия управленческих решений.

Без информации невозможна совместная работа в условиях разделения труда. Нехватка нужной информации, как и избыток ненужной, дезориентирует любую хозяйственную деятельность. Существует прямая связь между информативностью и степенью удовлетворения трудом. Так, хорошо информированные сотрудники довольны своей работой почти в 70 % случаев, в то время как плохо информированные – только в 41 %.

Разберем место информационного менеджмента среди других видов менеджмента (см. рис. 1).

Производственный менеджмент включает в себя управление основными, вспомогательными и обеспечивающими процессами, в результате которых производятся товары, поставляемые организацией на рынок. **Управление маркетингом** проявляется в изучении рынков, сложившейся и перспективной конъюнктуры, созданием каналов сбыта, формированием ценовой политики, рекламной деятельностью. **Финансовый менеджмент** направлен на управление движением финансовых ресурсов и управление финансовыми отношениями, возникающими между хозяйственными субъектами в про-

цессе движения финансовых ресурсов. **Управление персоналом** направлено на планирование трудовых ресурсов; отбор персонала; оценку кадров и отбор лучших из резерва, созданного в ходе набора; определение заработной платы и льгот; профессиональную ориентацию и адаптацию, обучение и повышение квалификации, оценку трудовой деятельности. **Инновационный менеджмент** осуществляет управление нововведениями. **Информационный менеджмент** является связующим звеном между всеми видами менеджмента, указанными выше. Он обеспечивает процесс принятия решения, помогает управлять предприятием, осуществляет планирование и контроль деятельности сотрудников.

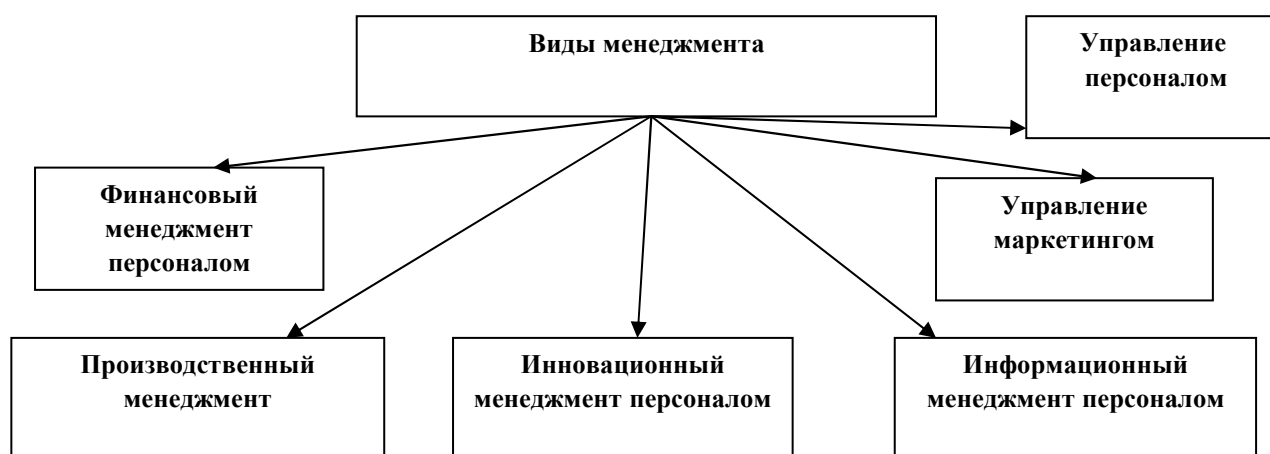


Рис. 1. Виды менеджмента предприятия

На практике сложилось несколько подходов к информационному менеджменту, ставящему во главу угла разные факторы:

- 1) Экономический – соотношение затрат на получение информации и выгод, связанных с обладанием ею.
- 2) Аналитический – потребности в информации.
- 3) Организационный – влияние информации на внутренние процессы.
- 4) Системный – взаимосвязь всех аспектов деятельности организации как единого целого.

Ускорению кругооборота информационных потоков, экономии затрат на обмен информацией способствует информационная инфраструктура – определенная система организации экономических субъектов и механизмов, обеспечивающих информационное пространство. Посредством нее потребителям предоставляются информационные услуги, под которыми понимается деятельность по поиску, сбору, обработке и хранению информации. Они оказываются посредством предоставления:

- информации и программных продуктов;
- технических средств (компьютеры, телекоммуникационное оборудование);
- сопровождения информационных систем (обследование фирм для выявления информационных потоков, разработка концептуальных информационных моделей, создание и сопровождение баз данных и пр.);

Можно выделить несколько задач информационного менеджмента в управлении предприятием автомобильного бизнеса. Самые основные из них [2]:

- сбор и обработка статистической информации о проданных автомобилях;
- прогнозирование спроса на различные модели производителя автомобилей;
- подготовка аналитических материалов для руководства предприятия;
- сбор и обработка статистической информации об оказанных сервисных услугах;

– опыт эксплуатации автомобилей конечными потребителями.

Внедрение и дальнейшее использование предприятиями автомобильного бизнеса методов информационного менеджмента позволит быстрее приспособиться к быстро изменяющимся условиям внешней среды.

Библиографический список

1. Гринберг, А. С. Информационный менеджмент / А. С. Гринберг, С. А. Король – М. : ЮНИТИ, 2003. – 415 с. – ISBN 5-238-00614-4.
2. Гусев, С. А. Менеджмент в автомобильном бизнесе и техническом сервисе : учебное пособие. / С. А. Гусев. – 2-е изд., исп. и доп. – М. : Изд-во РГТЭУ, 2013. 120 с. – ISBN 978-5-905948-37-4.

УДК 338.4

М.В. Орлова

А.А. Сержантов

А.А. Черских

СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РЕКЛАМНОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация. В статье показана необходимость выработки новых подходов к созданию конкурентного превосходства для российских фирм, работающих в сфере рекламы. Комплексное использование технологий маркетинга взаимодействия и маркетинга впечатлений позволит российским компаниям максимизировать потребительскую ценность и достичь конкурентного превосходства в турбулентной рыночной среде.

Ключевые слова: рекламные бизнес-услуги, комплекс маркетинговых технологий, кастомизированное взаимодействие, тейлоризация, маркетинг впечатлений.

Marina Orlova

Anatolii Serzhantov

Anna Cherskikh

MODERN MARKETING TECHNOLOGIES IN THE ADVERTISING BUSINESS

Annotation. The article shows the need for new approaches to the creation of competitive advantage for the Russian companies working in the field of advertising. Integrated use of marketing interaction marketing technology and marketing experience will allow Russian companies to maximize customer value and achieve a competitive edge in a turbulent market environment.

Keywords: advertising business-services, a complex marketing technology, a customized interactionaylorization, experiential marketing

Рекламный рынок в России за последние пять лет претерпел серьезные изменения. По данным Ассоциации коммуникационных агентств России, с 2011 по 2013 гг. объем рекламы показывал уверенные темпы роста. В 2014 г. ситуация на рынке значительно ухудшилась из-за экономического кризиса в стране. Если в первом полугодии рынок показывал незначительный рост, то во втором – начал резко падать. В итоге, объем рынка вырос на 4 % и составил 340 млрд руб. Что касается состояния рынка в 2015 г., за первые три квартала суммарный объем рекламы составил около 209 млрд руб., что на 14 % меньше, чем в соответствующем периоде 2014 г. Анализируя структуру спроса на тот или иной вид рекламы в России на протяжении нескольких лет, можно отметить снижение доли печатных средств массовой информации на рынке и стремительный рост интернета как рекламной площадки. Интернет показывает уверенный рост на протяжении нескольких лет, в том числе и в кризисные годы (+12 % в 2015 г.), на фоне жесткого падения остальных рекламных площадок. Связано это, прежде всего, с тем, что все больше людей непрерывно использует интернет в повседневной жизни, а уровень их вовлеченности в интернет-коммуникации только растет. Глобальные инвестиции в мобильную интернет-рекламу в текущем 2016 г. превзойдут расходы на размещение в прессе. Это медиа займет долю в 12,4 % в общемировых расходах на рекламу. Интернет-реклама сохраняет впечатляющую динамику темпов роста, востребованность этого медиа обусловлена возрастающим потреблением его поколением молодых людей. Телевизионная реклама по-прежнему остается доминирующей на глобальном рынке, доля расходов на этот сегмент составляет 42 % в 2015 г. [4]. Если говорить о мировом рынке рекламы, агентство Carat прогнозирует рост глобального рекламного рынка на 4,7 % (25 млрд долл.) по сравнению с прошлым годом, причем интернет сегмент будет развиваться все более активными темпами. По прогнозам рекламного агентства Group M ожидается незначительный рост рынка в России в 2016 г. в среднем на 1 %, до 297 млрд руб. Корректно прогнозировать ситуацию на рынке в условиях экономической неопределенности практически невозможно [11].

В сложившихся экономических условиях многие рекламодатели занимают выжидательную позицию в отношении долгосрочных рекламных инвестиций, ограничиваются краткосрочными рек-

ламными проектами. В последнее время медиа-среда становится все более насыщенной и многогранной. С каждым годом появляются новые медиаканалы, усиливается влияние географически обусловленных событий – все это влияет на величину рекламных расходов. Существует необходимость оживить упавшую в кризисные времена потребительскую активность, стимулировать бизнес-потребителей путем внедрения новых комплексных клиентоориентированных маркетинговых решений. Процесс подбора агентства становится более сложным для обеих сторон. С одной стороны, клиенты становятся все более открытыми и менее предвзятыми. С другой стороны, на рынке прослеживается появление «независимых» креативщиков, фрилансеров.

Рекламное агентство является организацией деловых и творческих людей, предоставляющих интеллектуальные бизнес-услуги в сфере разработки рекламных кампаний и предоставления сопутствующих услуг. Рекламные агентства относятся к сектору интеллектуальных бизнес-услуг (*англ.* – knowledge intensive business services, сокращенно – KIBS). Интеллектуальной считается услуга, в производстве которой участвуют две стороны, одна из которых компания, оказывающая услугу с помощью своих интеллектуальных ресурсов, и вторая – потребитель, вкладывающий свой самый ценный ресурс – информацию. Основными критериями, позволяющими отнести рекламные агентства к сектору KIBS, являются высокая степень контакта в процессе предоставления услуги, использование в производстве услуги высокого интеллектуального потенциала сотрудников, наличие собственных «знаниемых» ресурсов у компаний этой сферы [6].

Отличительной особенностью интеллектуальных бизнес-услуг является высокая клиентоориентированность в процессах взаимодействия. У каждого рекламного агентства есть свои стандарты, нюансы выполнения, особенности работы с клиентами, отличающие их от конкурентов. Однако каждый раз они подвергаются значительной адаптации под клиента с использованием индивидуализированных форм взаимодействия [5]. Для эффективной работы рекламного агентства необходимо обширное кастомизированное взаимодействие с клиентом. Под кастомизацией понимается адаптация услуги под каждого клиента. У каждой компании существует определенная основа предоставляемых услуг, «ядро», одинаковая для всех клиентов, на которую накладывается внешняя форма, соответствующая потребностям каждого клиента. Основной ее задачей является создание у клиента впечатления, что работа выполняется индивидуально под него и удовлетворяет его личные потребности. Благодаря кастомизированному взаимодействию создается более высокая ценность для потребителя и обеспечивается конкурентное преимущество.

Стратегия кастомизации в сфере предоставления рекламных услуг является очень эффективной и обладает большим потенциалом. Лояльность потребителей завоевывается индивидуальным подходом к каждому клиенту, благодаря которому компания превращает обычных клиентов в постоянных. Стратегия кастомизации напрямую относится к маркетингу отношений, подразумевающему установление долгосрочных отношений с клиентами, что способствует сокращению издержек на маркетинг и помогает фирме достичь долгосрочного успеха на рекламном рынке. Существует три типа кастомизации:

- 1) модульная кастомизация – используется, если есть возможность разделения услуги на составные части. В этой ситуации потребитель может выбрать ту комплектацию, которая ему необходима;
- 2) косметическая кастомизация – услуга претерпевает незначительные изменения, не меняясь по сути;
- 3) индивидуальная кастомизация (тейлоризация) – каждый раз услуга создается под конкретного клиента и удовлетворяет его индивидуальные потребности.

В настоящее время наблюдается тенденция к «тейлоризации» сервисных предложений рекламных агентств. «Тейлоризация» – от английского «tailor» производство продуктов образом, во мно-

гом схожим с деятельностью частного портного, который шьет платье для каждого конкретного заказчика. Тенденция к большему и всестороннему воплощению в продукте требований конкретного потребителя проявляет себя как активное участие потребителя в процессе проектирования и создания рекламных услуг. Клиент обладает самым важным ресурсом – информацией, что обуславливает необходимость соблюдения принципа со-производства. Рекламные агентства постоянно находятся в поисках новых способов вовлечения в коммуникацию для создания эффективного кастомизированного коммуникационного взаимодействия на каждом канале. Рекламные компании могут создавать кастомизированную коммуникацию принимая во внимание готовность бизнес-клиента к сопроизводству:

- наличие высококвалифицированных мотивированных специалистов в компании бизнес-клиента;
- технические возможности бизнес-клиента (hard и soft);
- финансовые возможности бизнес-клиента.

В современных российских компаниях бизнес-клиент зачастую не понимает пользы непрерывной коммуникации с агентством. Чаще из штата фирмы выделяется сотрудник, который становится лишь связующим звеном в переговорах и единственное, что от него зависит, – оплата рекламных расходов. Здесь на помощь могут прийти технологии маркетинга впечатлений. Согласно исследованиям, приведенным в работе Р.А. Шнаппауфа, разум и сознание руководят лишь примерно 10 % действий, которые совершаются людьми, а более 90 % всех действий являются результатом проявления чувств [10]. Чтобы взаимодействие в рекламном проекте было по-настоящему партнерским и долгосрочным, необходимо использовать нестандартный подход к установлению индивидуализированных отношений, осуществить такие, выходящие за традиционные рамки проекта, действия, которые способствовали бы формированию правильных впечатлений [6].

Формирование впечатлений происходит под влиянием определенных условий и основывается на степени вовлеченности клиента в процесс создания рекламного продукта. Выделяют четыре вида впечатлений:

- 1) «обучающие впечатления», которые происходят на глазах клиента и в которых он принимает непосредственное участие;
- 2) впечатления развлекательного характера, в которых клиент принимает пассивное участие;
- 3) впечатления эстетического удовлетворения, при которых клиент является наблюдателем;
- 4) впечатления, создающие у клиента чувство «ухода от реальности», при которых он активно соприкасается со средой взаимодействия [8].

На протяжении долгого времени в своих работах Б. Шмитт, один из родоначальников маркетинга впечатлений, исследовал факторы, при помощи которых формируется потребительский опыт и впечатления [12]. Он показал связь между впечатлениями потребителей и их лояльностью и призвал компании «превращать потребителей в адвокатов». По его мнению, организация должна попытаться предугадать желаемые впечатления клиента от использования продукта или услуги и воплотить их в жизнь с помощью единой системы маркетинговых коммуникаций и использования информационных технологий. Применительно к рекламным агентствам это должно выражаться в последовательной кастомизированной коммуникации, основанной на анализе впечатлений от контактов агентства и бизнес-клиента на каждом из этапов взаимодействия. В наше время при высокой конкуренции на рекламном рынке очень трудно заинтересовать и удивить качественной, но простой для восприятия бизнес-клиентом услугой. Клиентам все более необходима эмоциональная составляющая предоставляемой услуги, благодаря которой он хотел бы получать услугу повторно [6].

На обучение персонала и оплату труда приходится значительная часть расходов рекламного агентства. В силу того, что профессия является творческой и подразумевает наличие у работника обширных знаний, для поддержания компетентности сотрудников необходимо перманентно проводить их обучение и повышать квалификацию. Кроме того, при приеме на работу новых сотрудников в рекламное агентство необходимо увеличение срока адаптации, в ходе которого они знакомятся со спецификой интеллектуальной деятельности отдельно взятой компании. Для бизнес-потребителей при выборе рекламного агентства все большее значение приобретают креативные возможности рекламного агентства. Креатив – основополагающая часть рекламного бизнеса, без него рекламное агентство как таковое не может существовать. Традиционно креатив в рекламном агентстве представляет собой генерацию идей, с помощью которых создаются такие рекламные продукты, как слоганы, тексты, билборды, иллюстрации. Рекламные агентства получают доход от продажи креатива, и от того, насколько профессионально проделана работа и насколько уникальным является полученный, зависит коммерческий успех агентства.

Креативом в рекламных агентствах занимаются так называемые «креативные группы» под руководством креативного директора, который несет ответственность за весь креативный продукт, создаваемый агентством. В креативные группы обычно входят арт-директор и копирайтер, которые сообща работают над одним или несколькими проектами. В современных рекламных агентствах креативная группа также вступает в кастомизированное коммуникационное взаимодействие, «сопровождая» клиента на протяжении всего проекта. Особенность рекламного креатива описал знаменитый американский копирайтер Дэвид Бернштейн, назвав креативные отделы «дисциплинированной анархией». Имея определенную структуру и налаженную последовательность действий, креативные отделы также опираются на творческую составляющую своей деятельности, т.е. на воображение и свободу мысли. По мнению Бернштейна, работа креативного директора состоит в том, чтобы поддерживать состояние дисциплинированной анархии, однако устанавливать контроль и соответствующие процедуры следует максимально гибко [1]. Процесс создания креатива в рекламе можно описать как превращение суждения в идею, а главное в этом процессе – люди, способные глубоко и всеобъемлюще мыслить. Для того, чтобы создать эффективную креативную рекламу, сотрудники компании должны, прежде всего, логически осмыслить всю информацию, предоставленную заказчиком и только после этого генерировать идеи, и никак не наоборот. Отсюда, следует, по словам Бернштейна, что к формулированию проекта приходят благодаря рассуждениям, а образом он становится благодаря воображению (т.е. приданию ему образности): идея становится рекламным сообщением в результате умений художественных решений, искусства [1]. Креатив в рекламном агентстве невозможен без тщательного исследования стратегии и целей заказчика. Не существует одинаковых PR-кампаний, творчество как при реализации, так и при планировании проявляется в использовании особенностей корпоративной культуры организации, в учете места, времени, характера и особенностей целевых групп, целей, стратегий и т.д. Однако существуют достаточно жесткие требования к формам ее проведения поэтому креатив – это «неизвестная комбинация известных (ожидаемых) элементов» [6]. Признаками креативности являются уникальность, новаторство, запоминаемость. Т.М. Амайстайл выделяет три необходимых для креативности элемента:

- 1) знания, навыки, опыт;
- 2) творческое мышление: гибкость, изобретательность и настойчивость при поиске решения, использование методов креативного мышления;
- 3) мотивацию: внутреннюю – личная заинтересованность в решении проблемы, стремление к самореализации и применению своих знаний, и внешнюю – материальные поощрения и продвижения по службе. При этом для креативности более важную роль играет внутренняя мотивация [2].

Например, в агентстве «Огилви энд Мэйзер» обязанности креативной группы довольно четко очерчены: креативная группа несет ответственность за поддержание уровня креативной работы и за те рекомендации, которые дает группе заказов и клиенту; участвует в выработке стратегии; после одобрения клиентом стратегии, несет ответственность за создание на ее основе неординарной рекламы; изучает рынок, продукт/услугу, использует результаты исследования; принимает конструктивную критику со стороны клиента и/или группы заказов; держит группу заказов в курсе всех своих дел [9].

По словам Ф. Котлера, затраты на привлечение одного нового покупателя в пять раз больше, чем затраты на удержание и удовлетворение одного имеющегося [3]. Ключ к удержанию покупателей в рекламном бизнесе – использование комплекса маркетинговых технологий, включающего маркетинговое управление впечатлениями, управление взаимодействием, позволяющего максимизировать потребительскую ценность.

Библиографический список

1. Глушакова, Т. И. Креативное мышление в рекламе и что ему способствует [Электронный ресурс] / Т. И. Глушакова. – Режим доступа : http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/advert/creative_mind.htm (дата обращения: 01.02.2016)
2. Журавлев, В. А. Креативное мышление, креативный менеджмент и инновационное развитие общества / В. А. Журавлев // Креативная экономика. – 2008. – № 5. – С. 51–55.
3. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Келлер; пер. с англ. Д. Раевской. – 2-е изд. – М. : СПб : Питер, 2006. – С. 464. – ISBN 5-94723-952-3.
4. Объем рекламы в средствах ее распространения в первом полугодии 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id5949 (дата обращения: 01.02.2016).
5. Орлова, М. В. Интеллектуальный сервис: рыночная концепция KIBS / М. В. Орлова, А. П. Челенков // Маркетинг. – 2011. – № 5. – С. 112–125.
6. Орлова, М. В. Маркетинговые технологии управления интеллектуальным сервисом: эмотивный аспект. / М. В. Орлова // Вестник университета. – 2015. – № 1. – С. 151–156.
7. Орлова, М. В. Особенности коммуникаций дизайн-проектов / М. В. Орлова, А. П. Челенков // Маркетинг. – 2014. – № 4. – С. 67–76.
8. Пайн, Б. Экономика впечатлений: работа – это театр, а каждый бизнес – сцена / Б. Пайн, Д. Гилмор; пер. с англ. Н. Ливинской. – М. : Вильямс, 2005. – С.304 – ISBN 5-8459-0828-0.
9. Рожков, И. Я. Обзор материалов рекламного агентства «Огилви энд Мейзер» о творчестве / И. Я. Рожков. – М., 1989. – 6 с.
10. Шнаппауф, Р. А. Практика продаж. Справочное пособие / Р. А. Шнаппауф. – М. : Интерэксперт, 1998. – 352 с. – ISBN 5-85523-098-8.
11. Sarat прогнозирует развитие рекламного рынка на 2015–2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.advertology.ru/article133167.htm> (дата обращения : 01.02.2016).
12. Schmitt, B. H. Experiential marketing: How to get customers to sense, feel, think, act and relate to your company and brands / B. H. Schmitt // New York: The Free Press, 1999 – 304 p. – ISBN 0-684-85423-6.

УДК 336.67

Л.М. Путятина

Н.В. Тарасова

Л.А. Лаврова

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОТРАСЛЕВОЙ СРЕДЕ

Аннотация. В статье рассматривается комплексный подход к позиционированию предприятия в отраслевой среде. Анализируются возможности экспресс-анализа и детализированной комплексной оценки деятельности предприятия. Приводятся показатели, используемые при экспресс-анализе и комплексной оценке, которые предполагают оценку конкурентоспособности продукции, финансово-экономической зависимости, конкурентной позиции предприятия.

Ключевые слова: экспресс-анализ, детализированный комплексный анализ.

Lyudmila Putyatina

Natalya Tarasova

Lyudmila Lavrova

COMPLEX APPROACH TO THE ANALYSIS OF AN SITUATION OF ENTERPRISE IN INDUSTRY ENVIRONMENT

Annotation. A complex approach to the positioning of the enterprise in the industry environment is discussed in this article. The possibilities of express-analysis and detailed complex approach to appraisal of activity of the enterprise are analysed. Indicators are described that are used for express-analysis and complex assessment, which has several directions: the competitiveness of products; financial and economic dependence; the competitive position of the enterprise.

Keywords: express-analysis, detailed complex analysis.

Функционирование предприятий в современных условиях хозяйствования неизбежно предполагает существование и усиление конкуренции между ними. Поэтому важное значение приобретает объективная оценка рыночной позиции каждого из них [4; 5]. Комплексную оценку рыночной позиции отраслевых предприятий целесообразно выполнять на основе анализа их финансово-экономической отчетности с учетом внешней конъюнктурной информации и отраслевых приоритетов. Количественная оценка рыночной позиции определяется системой показателей, которые отражают эффективность работы предприятия в условиях сложившейся рыночной конъюнктуры и его финансово-экономической зависимости.

Аналитическую оценку в данном случае целесообразно выполнять в два этапа. Вначале выполняется *экспресс-оценка* на основе использования ограниченного перечня финансово-экономических и конъюнктурных показателей. В настоящее время не существует единого перечня показателей для проведения экспресс-анализа. Поэтому каждый эксперт, выполняющий этот анализ, подбирает свой перечень показателей, необходимых для первоначального ознакомления с финансово-экономическим положением предприятия. Далее выполняется *детализированная комплексная оценка* позиции предприятия по группам выделенных показателей. Использование такого подхода позволит определить наиболее рациональный перечень обобщающих показателей и наиболее точно отработать систему оценки конкурентных преимуществ предприятия по группам показателей с учетом всего комплекса необходимой информации. Для реализации экспресс-анализа необходимо выбрать, рассчитать и проанализировать обобщающие показатели, которые характеризуют рыночную устойчивость предприятия.

В качестве таких показателей можно использовать [2; 3; 5]:

- долю рынка, занимаемую предприятием по основным товарам, которые соответствуют его специализации;
- оценку деловой репутации предприятия;
- интегральный показатель конкурентоспособности продукции, выпускаемой предприятием;

- чистую прибыль предприятия;
- коэффициент котировки акций предприятия;
- доходность акций предприятия и др.

Эти показатели не только отражают наиболее важные стороны деятельности предприятия с точки зрения покупателей продукции, инвесторов, кредиторов, партнеров, но и определяют в динамике устойчивость его позиции на рынке.

При использовании детализированного комплексного анализа целесообразно рассматривать следующие группы показателей.

Показатели конкурентоспособности и реализации товарной продукции предприятия.

Именно товары предприятия, в первую очередь, обеспечивают его рыночную устойчивость и позволяют заложить основы будущего развития.

Хороший товар обеспечивает имидж производителя, а марка последнего позволяет успешно продвигать и другие товары на рынке [1; 2; 4].

Данная группа может включать в себя следующие показатели.

1. Показатели конкурентоспособности основных видов выпускаемой товарной продукции на внутреннем и внешнем рынках. При этом в качестве товаров-аналогов берутся наиболее современные товары конкурентов.
2. Интегральный показатель конкурентоспособности товарной продукции предприятия, который рассчитывается как средневзвешенная величина конкурентоспособности товаров, выпускаемых предприятием.
3. Доля конкурентоспособных товаров предприятия на внутреннем рынке, которая может определяться как по номенклатуре, объему реализации, так и по прибыли.
4. Уровень экспортных поставок предприятия в общем объеме реализации товарной продукции.
5. Уровень обеспеченности предприятия хозяйственными договорами на поставку выпускаемой продукции.
6. Относительное сохранение или углубление специализации деятельности предприятия, которая особенно важна в условиях кризиса.
7. Степень обновления номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции.
8. Показатели производственной мобильности предприятия и др.

Показатели финансово-экономической зависимости предприятия.

В процессе хозяйственной деятельности предприятие вступает в производственные отношения со многими участниками рынка (поставщиками, потребителями, банками, биржами, страховыми организациями) [5]. Таким образом оно попадает в определенную финансово-экономическую зависимость от них.

Наиболее типичными являются следующие виды финансово-экономической зависимости предприятия и соответствующие им показатели.

Зависимость от рынка материально-сырьевых ресурсов, для анализа которой могут использоваться следующие показатели:

- доля затрат на материальные ресурсы в себестоимости реализованной продукции;
- относительное снижение материальных затрат на единицу продукции каждого вида;
- количество поставщиков материальных ресурсов и др.

Зависимость от рынка полуфабрикатов и комплектующих изделий, для анализа которой могут использоваться показатели, аналогичные тем, которые применяются для оценки зависимости от рынка материально-сырьевых ресурсов.

Зависимость от рынка трудовых ресурсов, для оценки которой могут использоваться такие показатели, как:

- коэффициент текучести кадров;
- средняя заработная плата работников предприятия;
- динамика изменения средней заработной платы работников предприятия, которая обычно

сравнивается с темпами инфляции и др.

Зависимость от рынка ссудного капитала, которая определяется следующими показателями:

- коэффициент финансовой зависимости;
- класс кредитоспособности предприятия;
- коэффициент окупаемости процентов по кредитам;
- коэффициент маневренности;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность оборота;
- рентабельность активов;
- удельный вес прибыли, reinvestированной в развитие производственных мощностей

предприятия и др.

Показатели рыночной конъюнктуры и конкурентной позиции предприятия.

В процессе анализа рыночной конъюнктуры основных товаров многономенклатурного предприятия необходимо отметить сложность их интегральной оценки. Такой анализ проводится по каждому товару в отдельности и каждому рынку сбыта этого товара. Товары необходимо располагать в порядке их экономической значимости для предприятия, т.е. убывания их доли в объеме реализации продукции предприятия [3; 4].

В этом случае для оценки рыночной позиции предприятия могут использоваться следующие показатели:

- доля рынка, занимаемая производителем по каждому товару и на каждом рынке;
- интегральный показатель конкурентоспособности товаров;
- количество конкурентов на рынке;
- уровень монополизации рынка сбыта основной продукции;
- уровень перспективного роста емкости рынка;
- ценовые преимущества предприятия на каждом рынке и др.

Уровень перспективного роста емкости рынка может иметь как положительную величину, что означает перспективный рост объема продаж товара и дополнительные возможности участия предприятия в конкурентной борьбе, так и отрицательную величину, что определяет реальный спад объема реализации товара на рынке. При этом предприятию необходимо предпринять дополнительные усилия для сохранения достигнутой доли на рынке в перспективе.

Показатель, характеризующий ценовые преимущества, может быть как положительным, что означает отсутствие у предприятия преимуществ по ценам, так как цена его товара превышает среднюю рыночную цену, так и отрицательную величину, что трактуется как ценовое преимущество предприятия на рынке, т.е. цена товара, выпускаемого предприятием, ниже средней рыночной цены.

Если при этом уровень конкурентоспособности товара высокий, то в данном случае товар и, следовательно, его производитель обладают определенным уровнем рыночной устойчивости.

В случае, если предприятие использует акционерный капитал, то важным условием устойчивости его рыночных позиций является эффективное использование этого капитала и рациональная дивидендная политика [3; 4; 5].

Для анализа рыночной позиции предприятия могут использоваться и другие показатели рыночной конъюнктуры.

Использование количественных методов оценки положения предприятия в отраслевой среде на основе реальных показателей повышает объективность выводов и является базисом для принятия перспективных отраслевых решений.

Библиографический список

1. Анискин, Ю. П. Корпоративное управление деловой активностью в неравновесных условиях / Ю. П. Анискин и др. – М. : Омега-Л, 2015. – 299 с. – ISBN 978-5-370-03509-8.
2. Путятин, Л. М. Анализ зарубежного опыта оценки конкурентоспособности фирм / Л. М. Путятин, Л. А. Лаврова // Научные труды (Вестник МАТИ). – Вып. 21 (93). – 2013. – С. 307–311.
3. Путятин, Л. М. Комплексный подход к оценке конкурентной устойчивости предприятий в отраслевой экономике / Л. М. Путятин, С. В. Шароватов // Экономика в промышленности. – № 1. – 2013. – С. 23–28.
4. Путятин, Л. М. Структура и содержание управленческого анализа на предприятиях в современных условиях / Л. М. Путятин, Н. В. Тарасова, Е. В. Джамай // Вестник МГОУ. Экономика. – № 4. – 2014 – С.136–139.
5. Путятин, Л. М. Финансово-экономическая надежность предприятий в условиях российской экономики / Л. М. Путятин, А. Е. Путятин // Научные труды (Вестник МАТИ). – Вып. 21 (93). – 2013. – С. 311–315.
6. Яковлев, А. С. Экономический механизм планирования допустимых темпов роста объемов производства / А. С. Яковлев // Организатор производства. – 2012. – № 3 (54). – С. 48–51.

УДК 336.71

А.М. Тавасиев

Т.Ю. Мазурина

ПОСТОЯННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ БАНКОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные на сегодня проблемы, сдерживающие развитие банковского сектора России, такие как доступность банковских услуг в регионах, низкая капитализация банков, несовершенство сформировавшейся структуры банковской системы и ряд других. Представлены аргументы, обосновывающие необходимость создания благоприятных условий для расширения присутствия банков в регионах, сохранения кредитных организаций с небольшим капиталом, восстановления роли банковского сектора в механизме трансформации сбережений в производственные инвестиции. Выделены основные направления решения обозначенных проблем.

Ключевые слова: банковская система, денежно-кредитная политика, банковские услуги, обеспеченность банковскими услугами, капитализация банковской системы, монетизация экономики, развитие банковского сектора.

Achsar Tavasiev

Tatiana Mazurina

STANDING ISSUES OF RUSSIAN BANKS AND SOLUTIONS

Annotation. The article deals with current issues of today, hampering the development of the Russian banking sector, such as the availability of banking services in the regions, low capitalization of banks formed imperfect structure of the banking system and a number of others. The arguments justifying the need to create favorable conditions for the expansion of the presence of banks in the region, preservation of credit institutions with little capital, to restore the role of the banking sector in the mechanism of transformation of savings in the production of investment. There are basic directions of solving the above problems.

Keywords: banking system, monetary policy, banking, providing of banking services, the capitalization of the banking system, the monetization of the economy, the banking sector

Таких проблем было и остается достаточно много (имеются в виду проблемы, актуальные и до мирового финансового и экономического кризиса, начавшегося в России в последние месяцы 2008 г., и по настоящее время). Попробуем выделить из них главные и наметить возможные подходы к их решению.

6. Недостаточность ресурсной базы банков вообще и «длинных» устойчивых пассивов в частности, что выливается в отсутствие у банков возможностей и стимулов выдавать кредиты, в том числе долгосрочные, широкому спектру клиентов по доступным для них ценам.

Так, в 2014–2015 гг. ресурсная база банков формировалась в условиях ограничения доступа с внешних рынков и замедления роста российской экономики. Как следствие, российские банки наращивали свою ресурсную базу в основном за счет внутренних источников: средств организаций, заимствований от Банка России. При этом в структуре этих источников произошли существенные изменения. Так, к примеру, удельный вес средств, привлеченных от Банка России, по состоянию на 1 января 2015 г. составил 12 % в общем объеме пассивов банковского сектора, что в сравнении с соответствующим периодом прошлого года на 4,3 % больше (7,7 %). Удельный вес средств, привлеченных от физических лиц, составил по состоянию на 1 января 2015 г. 23,9 %, что в сравнении с аналогичным периодом прошлого года наоборот меньше на 5,6 % (29,5 %). Доля же средств, привлеченных от юридических лиц-резидентов, выросла в относительном выражении на 0,3 % и составила на 1 января 2015 г. 25,6 % [9, с. 18].

При этом обязательства со сроком, оставшимся до погашения свыше одного года, составили по состоянию на 1 января 2015 г. 24,3 %, тогда как на 1 ноября 2015 г. – 23,8 % [8, таблица 63].

Что же касается темпов прироста активов, капитала банковского сектора, то они демонстрировали достаточно высокую динамику в 2014 г., и резко замедлились в 2015 г. Все это привело к снижению кредитной активности банковского сектора. Проиллюстрируем изменение темповых приростных показателей банковского сектора за последние 6 лет на рисунке 1.

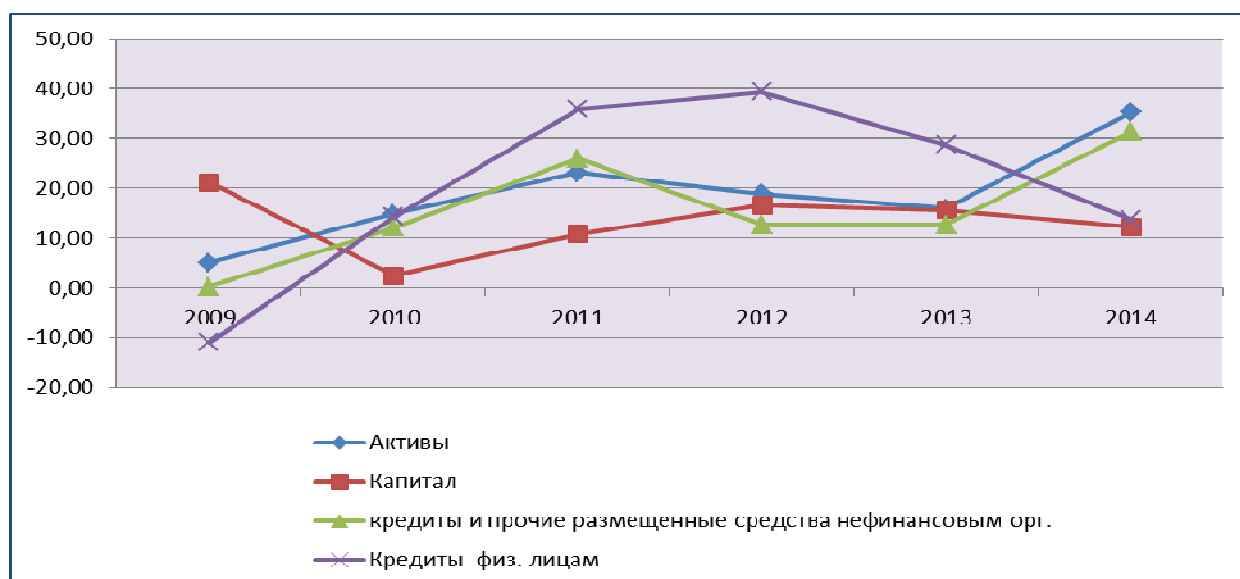


Рис. 1. Темпы прироста показателей банковского сектора, (в % за год)*

*Построено авторами по данным Банка России [7 табл. 2, 3].

Так, по состоянию на 1 ноября 2015 г. темпы прироста активов банковского сектора составили 16,6 %, капитала – 14 %, кредитов нефинансовым организациям – 18,1 %, кредитов физическим лицам – минус 4,4 %, тогда как соответственно по состоянию на 01.11.2014 г. эти показатели соответственно были равны 21,2 %, 12,3 %, 20,1 % и 16,6 %. [8, табл. 2,3].

Между тем по своему капиталу, активам, кредитному портфелю, как бы быстро они ни росли, российский банковский сектор в целом остается финансово незначительным. Первопричина такой ситуации не в банках, а в той денежно-кредитной, финансовой, экономической политике, которая реализуется в России.

Так, к примеру, для сравнения, средний размер банковского сектора (его активов) в странах с устойчивой экономикой составляет порядка 200–300 % ВВП, в Великобритании он равен 560 %, в Швейцарии 500 %. В России этот показатель в среднем за последние два года (2013, 2014) составил около 100 % ВВП [4].

Конечно же, говоря о своеобразной неразвитости и инвестиционной непривлекательности банковского сектора России, нельзя не забывать о том, что структура экономики России совершенно иная, чем в этих странах и в этом смысле финансовый сектор не может и, вероятно, не должен быть ведущей отраслью нашего народного хозяйства.

И все же, с одной стороны, речь идет о разном отношении властей и банкиров к проблеме монетизации экономики России. Денежные власти традиционно доказывают, что количество денег в обращении у нас нормальное и постоянно растет в меру необходимости. Но необходимо принять во внимание и следующее.

Во-первых, очень большая доля платежей в экономике России проводится наличными деньгами. Чем больше такая доля, тем меньше банки, строго говоря, нужны как таковые. Правда, ситуация меняется, и это ведет к повышению роли банковских услуг, но не кардинально.

Во-вторых, новые деньги поступают в экономику в основном через механизм валютных интервенций Банка России, а именно через покупку иностранной валюты, а это оставляет, по мнению Глазьева С.Ю., первоначальный инвестиционный импульс от денежной эмиссии в той стране, которая является родиной валюты, скупаемой ЦБ РФ [1, с. 17].

Между тем принципиальное значение имеет не вообще общее количество денег в экономике при данной величине ВВП и соответственно не просто формально вычисленное среднее значение показателя монетизации (кстати говоря, на 1 января 2015 г. коэффициент монетизации российской экономики составил 45 % [6; 9, с.92], что в разы ниже аналогичного показателя развитых и некоторых развивающихся стран), а то, как имеющаяся масса денег распределяется между экономическими агентами.

Что касается ликвидности банковской системы, то и в этом плане ситуация неблагоприятная: средства КО по отношению практически ко всем другим денежным агрегатам падают. Это означает, что падает основа для кредитно-депозитной мультипликации в формировании денежной массы. Коэффициент мультипликации остается на низком уровне. Экономика задыхается от отсутствия долгосрочных и дешевых рублевых ресурсов.

В-третьих, Центральный банк все последние годы до последнего финансового кризиса практически не занимался рефинансированием банков, а те небольшие деньги, которые он им выделял, являлись исключительно краткосрочными и годились только для решения небольших проблем с краткосрочной ликвидностью банков, которые их могли получить. Сделать это могли и могут далеко не все даже здоровые банки, к тому же процедуры получения кредитов Центробанка весьма сложны. Более того, «Банк России уже многие годы ведет ограничительную денежную политику, искусственно увеличивая роль внешних источников финансирования. Перед финансовым кризисом 2008 г. более половины денежной массы формировалось за счет внешних источников, главными из которых были эмиссионные центры США и ЕС (Ершов, 2008)» [1, с. 19].

Но все же ситуация постепенно меняется к лучшему и в этой сфере (расширяется перечень обеспечения, под которое банки могут пытаться брать кредиты Центрального банка, появились документы, в соответствии с которыми последний может предоставлять банкам кредиты на сроки до 3, 18, 36 месяцев). Так, к примеру, в целях расширения возможностей банков по предоставлению долгосрочных кредитных ресурсов на финансирование инвестиционных проектов Банк России принял решение о предоставлении банкам кредитов на срок до 3 лет включительно по ставке 6.5 % годовых. Однако такой механизм будет доступен далеко не всем банкам, а только крупным, капитал которых превышает 50 млрд рублей. Тем самым рефинансирование в нашей стране пока, к сожалению, не является значимым источником финансирования инвестиционных проектов.

С другой стороны, структура формирования накоплений в ряде отраслей отечественной экономики была и остается такой, что не позволяет банковскому сектору нормально развиваться и в полной мере выполнять свои функции. Крупнейшие российские корпорации, выросшие на экспорте сырьевых ресурсов, как государственные, так и частные, концентрируют свои финансовые ресурсы не в российских банках, а за рубежом. И кредиты и займы они предпочитали до введения санкций брать на Западе.

Данное положение объясняется несколькими причинами: отсутствием в российском банковском секторе ресурсов (по объемам, а также по срокам и стоимости), адекватных потребностям крупных компаний, более низкой стоимостью ресурсов на международных финансовых рынках (пока они не были закрыты для российских КО). Важное значение имеет и слабая развитость корпоративных отношений между КО, что ограничивает возможность развития синдицированного кредитования (только небольшое количество российских банков способно удовлетворять потребности заемщиков в крупных кредитах).

Таким образом, действует ряд сильных факторов, ведущих к обескровливанию, «обезденежению» банковского сектора, что не идет на пользу ни ему самому, ни клиентам банков.

Вывод здесь может быть только один: необходим кардинальный пересмотр основ проводимой российскими властями денежно-кредитной политики.

7. Недостатки государственного регулирования деятельности банков, имеющие много форм выражения и весьма усложняющие их жизнь. Отметим из них лишь самые существенные.

– Слабое стратегическое управление развитием банковской системы или даже отсутствие такового. Об этом свидетельствуют по крайней мере следующие факты.

Во-первых, невысокое качество программных документов, разработанных для банковского сектора страны Правительством и Центральным банком РФ – «*Стратегии развития банковского сектора РФ*» от 31.12.2001 г. и «*Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2008 г.*» от 5.04.2005 г. Закончился 2008-й г., прошло еще два кризисных года, а новую стратегию развития банковского сектора страны на посткризисный период власти смогли предложить только в апреле 2011 г. При этом она оказалась не лучше прежних стратегий. По сути, речь идет об уровне профессионализма стратегического руководства развитием банковского дела в стране.

Во-вторых, отсутствие в банковском законодательстве и конкретно в арсенале Банка России специального инструментария, который бы он должен был и мог использовать именно для целенаправленного управления развитием банковской системы (банковского сектора) в целом (в отличие от инструментария управления денежным обращением).

В-третьих, неясность в отношении того, какой все же орган должен заниматься развитием банковского сектора и нести за это надлежащую ответственность. По мнению части правительственных чиновников, этим должен заниматься Банк России. В то же время в разработке названных выше программных документов главную роль взяло на себя Правительство РФ, а кроме того высший орган управления Банка России – Национальный финансовый совет – возглавляет министр финансов РФ, т.е. представитель Правительства.

Действительно, в Законе о ЦБ РФ (ст. 3) среди трех целей деятельности Банка России названо и «развитие и укрепление банковской системы РФ». Но так как ни в самом этом Законе, ни в каком-либо другом документе не объяснено, что, собственно, включает в себя такая цель и как ее нужно и можно добиваться, то фактически она оказывается вне сферы компетенции и ответственности Центробанка. В результате в России по сути пока не было продуманной единой государственной политики в отношении банковского сектора, равно как и надлежащей координации действий различных ветвей власти.

На протяжении последних лет до, в ходе и после глобального кризиса монетарные власти в основном занимались повышением устойчивости КО, их прозрачности и очищением банковского сообщества от недобросовестных участников. Развитием же банковского сектора обеспокоены по сути только коммерческие банки и лишь отдельные представители власти. Отсюда в значительной мере и видные всем недостатки принятых в 2001, 2005 и 2011 гг. *Стратегий развития банковского сектора*, и растерянность многих банкиров, не видящих ясных перспектив и ориентиров, и в конечном счете – определенная «невписанность» банков в отечественную экономику и общество в целом. А ведь ни один из приоритетных национальных проектов без активного банковского участия невозможно реализовать. Особенно это касается ипотеки и поддержки сельского хозяйства.

Необходимо заметить, что примерно то же самое происходит и с региональными программами развития банковского дела. Таких программ, причем хороших, много, но кто несет персональную ответственность за их составление и реализацию? Общественные организации в лице банковских ассоциаций, включая региональные. Но у ассоциаций, как известно, нет властных полномочий, чтобы повлиять на развитие КО. За Банком России это тоже не закреплено законодательно.

– Прохладно-настороженное и пассивное на деле отношение центральных властей к проблемам банковского сектора (которые на самом деле являются проблемами всей экономики страны), к потребностям и предложениям банковского сообщества, а подчас и откровенное выражение недоверия собственным банкам.

Нельзя не отметить также традиционную для части работников Центрального банка приверженность исключительно собственным взглядам на проблемы (даже если последние публично обсуждаются).

Между тем в мире есть положительный опыт решения подобных проблем. Например, в Австралии система взаимодействия бизнеса и власти отточена до совершенства. Представители корпораций и государства (включая центральный банк) анализируют экономику, в том числе в отраслевом разрезе, фиксируют риски и ограничения, определяют перспективы, распределяют ответственность. Все это называется совместным планом действий. Банковский сектор там участвует в развитии общеэкономических процессов, а центральный банк является главным действующим лицом. Он анализирует работу кредитных институтов, в том числе в региональном разрезе, определяет ограничения, направления развития. Создает совместно с банковским сообществом планы действий для достижения конкретных целей, осуществляет стратегическое планирование. В миссию центрального банка входят даже вопросы, связанные с обеспечением занятости населения.

Когда соответствующие полномочия получит Банк России, вопросы развития банковской системы будут обсуждаться уже по-другому. Ведь при неадекватной организации банковской системы она не только не будет отвечать интересам реальной экономики, но и станет подвержена рискам разбалансированности, неустойчивости, что повлечет за собой реальную угрозу реализации национальных проектов и экономических интересов страны. Усиление роли государства в контексте реализации национальных проектов и социально-экономического развития страны в целом и регионов – объективная реальность и необходимость.

За годы существования двухуровневой банковской системы выявились две взаимосвязанные стороны проблемы, от правильного учета и рассмотрения которых зависит будущее банковской системы. Во-первых, стало ясно, что, как и в других отраслях экономики, в банковской сфере «невидимая рука рынка» сама по себе не справляется с целями долгосрочного развития, и необходимо сознательное, целенаправленное и государственно организованное развитие этой сложной, информационно и интеллектуально насыщенной области народного хозяйства. Стандартные регулирование и надзор, какими бы эффективными они ни были, не могут решить важной задачи развития банковской системы как неотъемлемой части экономики. Во-вторых, стало также понятно, что государство не только призвано находить эффективные способы управления развитием банковской индустрии в виде качественных законов и иных нормативно-правовых актов, предписывающих основополагающие принципы и определенные (разумные) правила, но и само должно следовать этим принципам, ибо является не только властным центром. Со своими мощными коммерческими структурами государство также выступает в качестве главного конкурента в экономической среде (рынке), которую должно развивать.

Данный конфликт интересов в полной мере не удастся преодолеть никогда. Государственные интересы, или то, что выдается за них, скорее всего еще долгое время будут брать верх над внешне беспристрастной системой законов и других нормативных актов. Но важно признать, что такая проблема существует, и изложить основные принципы, которые способствуют ослаблению ее негативного влияния. Это даст возможность снять неопределенность для экономических субъектов и общества в целом, связанную с развитием банковской сферы, сформулировать единую стратегию, позволяющую эффективно координировать усилия различных ведомств, законодательных органов и других участников экономического процесса, а также оптимально распределить ответственность и объемы задач между государственными, общественными и коммерческими структурами, федеральным центром и регионами, государственными и частными, общенациональными и региональными банками.

– Чрезмерная и подчас мелочная зарегулированность банковского сектора на фоне нерешенности его главных проблем, сильные бюрократические традиции в работе Центрального банка,

отягощаемые несовершенством его организационного построения, громоздкостью и параллелизмом в работе многих его департаментов.

Объясняется это, видимо, и количеством работников Банка России, раздутостью его аппарата. Так, по состоянию же на 1 января 2015 г. среднесписочная численность сотрудников в системе Банка России составила 60547 чел., тогда как, к примеру, в 2010 г. аналогичный показатель составил 69642 чел., что свидетельствует о некоторой позитивной тенденции к сокращению численности работников Центрального банка, имеющей место в последние годы [2, 3].

В то же время в ФРС США занято около 20 тыс., а во всей Европе (в Европейской системе центральных банков) немногим менее 50 тыс. служащих [5].

В России число сотрудников ЦБ РФ на 1 действующий банк по состоянию на 1 января 2015 г. достигает 77 человек (рассчитано авторами по данным Банка России) [3].

Естественно, эти сотрудники должны каким-то образом оправдывать свое существование. Отсюда – невероятное количество положений и инструкций, требований представления огромного количества отчетности и т.д.

– Определенный дефицит независимости у Центрального банка в принципиальных вопросах.

Уровень независимости центральных банков как гарантии качественного исполнения возложенных на них обязанностей оценивается в мире по многим критериям, среди которых наиболее важными можно считать следующие: процедура назначения и увольнения, сроки пребывания в должности руководства; финансовая независимость; наличие законодательных гарантий независимости, исключающих возможность вмешательства в его деятельность; законодательное закрепление и непротиворечивость целей деятельности; усложненный порядок изменения и стабильность правового регулирования статуса; отсутствие представителей государственных органов в органах управления; жесткие ограничения на кредитование правительства; неприкосновенность резервов; осуществление функции банковского надзора. С полноценным выполнением требований практически всех этих критериев имеются немалые проблемы.

Выпуск Банком России нормативных актов, подчас не очень качественных, недостаточно продуманных, неадекватно учитывающих реалии отечественной экономики, некритически копирующих иноземные образцы, навязываемые России международными организациями. Так, если работать в полном соответствии с ключевым Положением ЦБ № 254 от 26.03.2004 г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», то в стране трудно будет найти заемщиков, которым можно было бы выдать кредит 1-й, а то и 2-й категории качества (безрисковый кредит, под который не нужно создавать резерв, и кредит с минимальным риском, резерв под который должен быть сформирован в размере от 1 до 20 % от суммы основного долга по кредиту). Это сужает ресурсную базу и сокращает шансы клиентов на заимствование. В результате тормозится развитие экономики.

– Административное бремя, недешевое и в финансовом смысле, наложенное на банки в виде необходимости выполнения целого ряда не свойственных им функций (валютный контроль, противодействие легализации доходов, полученных преступным путем, обеспечение выполнения налогоплательщиками – клиентами банков обязанности уплачивать налоги и сборы и др.).

– Необходимость тратить значительные силы, время и деньги на составление и представление явно избыточной и усложненной отчетности в ЦБ РФ и различные другие органы. Особые трудности в этой области испытывают средние и малые банки.

8. Недостатки в организации (управлении) деятельности самих кредитных организаций, из которых здесь есть смысл выделить следующие.

– Неразвитые системы управления, слабое бизнес-планирование, неудовлетворительный уровень руководства отдельных банков, ориентация некоторых из них на оказание сомнительных ус-

луг и недобросовестную коммерческую практику, фиктивный характер части капитала отдельных банков.

– Незнание или слишком поверхностное знание сотрудниками многих банков специфики деятельности своих клиентов – производственных предприятий, что мешает им общаться с последними «на одном языке», адекватно понимать их проблемы и соответственно этому находить способы решения таковых, устраивающие обе стороны, грамотно провести проверку на месте, определить истинную кредитоспособность предприятия – потенциального заемщика (особенно актуально это в случае, когда испрашиваются деньги на реализацию инвестиционного проекта).

С другой стороны, и клиенты банков знают о банковском деле непросто мало или приблизительно.

Развитию банковского сектора мешают также:

– слабая отработанность во многих банках даже основных банковских финансовых технологий, не говоря уже о технологиях управленческих;

– отсутствие во многих банках полноценного и внутренне непротиворечивого комплекта внутренней управленческой и регламентирующей документации.

Учитывая важнейшее место, которое в работе банков занимает организация процесса кредитования, можно отдельно отметить основные препятствия на этом центральном направлении их деятельности. В числе таких препятствий можно выделить прежде всего следующие.

– отсутствие культуры ведения бизнеса у большинства субъектов экономики. Так, потенциальные заемщики банка зачастую не в состоянии подготовить бизнес-план, выполнить технико-экономическое обоснование (ТЭО) своего проекта.

– дефицит «длинных» ресурсов для финансирования, например, ипотеки и крупных производственных инвестиционных проектов. Главная причина этому – краткость сроков, на которые банкам удается привлекать средства.

– высокие риски кредитования предприятий и организаций всех форм собственности и любых размеров, обусловленные, в частности, неэффективной структурой экономики, дефектами управления и низкой транспарентностью заемщиков, отсутствием у многих из них ликвидного имущества, которое могло бы быть обеспечением кредитов, или гарантий и поручительств.

О степени кредитного риска банковского сектора можно судить по структуре качества его кредитного портфеля (см. рис. 2). Так, из рисунка 2 видно, как изменилась структура ссуд банковского сектора, сгруппированных по степени их риска в соответствии с Положением 254 от 26.03.2004 г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

На 1 января 2015 г.

На 1 ноября 2015 г.

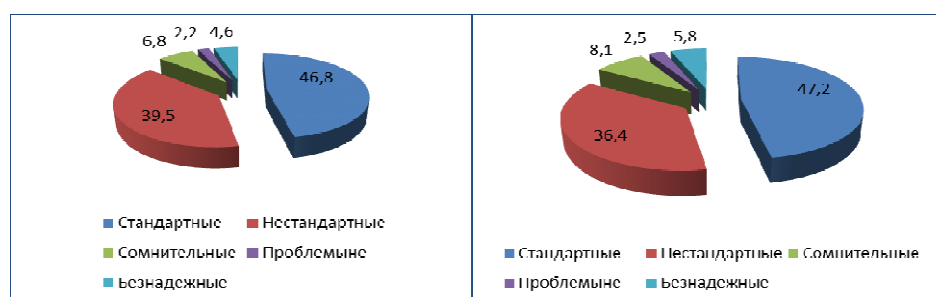


Рис. 2. Структура кредитного портфеля банковского сектора по степени риска, в %*

*выполнено авторами по данным Банка России [8, табл.63]

Как видно из рисунка, в структуре кредитного портфеля банков увеличилась доля безнадежных, проблемных, сомнительных ссуд, что свидетельствует о резком снижении качества заемщиков банков, об ухудшении их финансового состояния, о снижении качества обслуживания ими долга. Однако, нужно учесть, что оценка ссуды как стандартной на текущий момент и несоздание в связи с этим резерва под ее обесценение, вовсе не свидетельствует о том, что ссуда сохранит свое высокое качество и на момент погашения долга, т.е. кредитный портфель банка в части ссуд, классифицированных как стандартные, понесет потери, и кредитный риск увеличится.

– Недостаточный уровень защиты прав и интересов кредиторов.

Таким образом, в условиях разразившегося в 2007–2008 гг. мирового финансового и экономического кризиса и событий 2014–2015 гг. (антироссийские санкции западных стран и связанные с ними ограничения на деятельность финансовых организаций) все перечисленные здесь проблемы, на наш взгляд, только обострились, а необходимость их скорейшего и разумного решения стала еще более настоятельной.

Библиографический список

1. Глазьев С. Ю. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике / С. Ю. Глазьев // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 13–29.
2. Годовой отчет Банка России за 2010 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2010.pdf. (дата обращения: 17.01.2016).
3. Годовой отчет Банка России за 2014 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2014.pdf (дата обращения: 17.01.2016).
4. Дежурные по банкам года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://arb.ru/b2b/duty/> (дата обращения: 17.01.2015 г.).
5. Делягин М. Г. Чем занимаются 75 000 сотрудников Центрального банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://maxpark.com/user/790877778/content/665873> (дата обращения: 17.01.2016).
6. Денежная масса (национальное определение) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ms&pid=dkfs&sid=dm> (дата обращения: 17.01.2015 г.).
7. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. – № 157 (ноябрь). – 2015. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1511.pdf (дата обращения: 01.12.2015).
8. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. – № 158 (декабрь). – Режим доступа : http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1601.pdf (дата обращения: 17.01.2016).
9. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=nadzor> (дата обращения: 02.12.2015).

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 338.5

Т.Н. Барсова

А.Е. Путятин

О.В. Орлова

ПРОБЛЕМА ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье рассматриваются основные факторы, влияющие на затраты предприятия. Анализируются различные виды классификации затрат предприятия: внутренние и внешние, планируемые и случайные, основные и второстепенные. Описывается комплексный подход к анализу возможности снижения затрат по статьям себестоимости товаров.

Ключевые слова: себестоимость товара, оптимизация затрат.

Tatyana Barsova

Alexandr Putyatin

Olga Orlova

THE PROBLEM OF OPTIMIZATION OF EXPENSES OF AN ENTERPRISE IN CRISIS CONDITIONS

Annotation. The article examines the main factors that influence on the costs of enterprise. Various types of classification of expense are analyzed: internal and external, planned and accidental, primary and secondary. A comprehensive approach to the analysis of the possibility of reducing the costs for cost of goods describes.

Keywords: cost of product, optimization of costs.

Современные кризисные условия в национальной экономике приводят к необходимости особого внимания к ценовой политике предприятий в целях сдерживания инфляционных процессов и, следовательно, внимания к оценке собственных затрат, определяющих уровень прибыльности предприятий и перспективность их деятельности [3].

Оптимизация затрат предприятия является одним из наиболее важных направлений повышения эффективности производства, поскольку предусматривает их минимизацию с учетом различных факторов.

Структура затрат предприятия, прежде всего, зависит от:

- специализации предприятия, т.е. его отраслевой принадлежности;
- уровня кооперации с другими хозяйствующими субъектами;
- направлений диверсификации производственной деятельности;
- степени инновационной активности;
- особенностей географического местоположения предприятия;
- удаленности поставщиков материальных ресурсов и потребителей продукции;
- наличия длительных хозяйственных связей с партнерами;
- объема и сроков проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- макроэкономических условий функционирования (отраслевых приоритетов, доступности

инвестиционных ресурсов, денежно-кредитной и таможенной политики государства, реальных инфляционных процессов, геополитической обстановки) [3; 4].

Классификация факторов, влияющих на затраты предприятия, осуществляется по многим признакам, главными из которых являются следующие признаки [1; 4].

Место возникновения. По этому признаку выделяют внешние по отношению к предприятию и внутренние факторы.

К внешним факторам следует отнести:

- конъюнктуру цен на сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, используемые для производства продукции;
- темпы научно-технического прогресса в отрасли и в целом в промышленности;
- стоимость денежно-кредитных ресурсов;
- желание инвестора вкладывать денежные средства в те или иные проекты предприятия;
- темпы инфляции;
- налоговые льготы и др.

Внутренние факторы определяются:

- приобретением и использованием новых средств труда;
- возможностями сокращения трудоемкости производства и повышения качества выпускаемой продукции на основе автоматизации основных и вспомогательных производственных процессов;
- перспективами совершенствования организации производства;
- возможностями сокращения потерь рабочего времени и уменьшения длительности производственного цикла изготовления продукции;
- использованием новых, более совершенных технологических процессов, уменьшением заделов и межоперационного пролеживания обрабатываемых деталей и узлов;
- устранением или сокращением брака при производстве продукции;
- оптимизацией управленческих расходов и др.

Внутренние факторы, в свою очередь, можно разделить на:

- определяющие научно-технический уровень производства;
- отражающие уровень организации производства и качество управления;
- связанные с изменением номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции, а также масштабов ее выпуска;
- социальные факторы стимулирования труда работников.

Если внутренние факторы в наибольшей степени поддаются управлению, то внешние прогнозировать зачастую достаточно сложно в постоянно изменяющихся рыночных условиях.

Время проявления. По этому признаку факторы целесообразно разделить на планируемые и неожиданные (случайные).

К планируемым факторам можно отнести:

- установление долговременных хозяйственных связей с поставщиками материальных ресурсов и потребителями основной продукции;
- введение в эксплуатацию нового оборудования, технологических процессов;
- подготовка производства новой продукции с использованием прогрессивных материалов;
- изменение кооперации производства и др.

Неожиданные факторы определяются множеством непредвиденных ситуаций, например, обнаружение брака в партии комплектующих изделий, что снижает ритмичность производства продукции, отказ изделий на испытаниях, задержка поставки необходимых материальных ресурсов.

Уровень значимости. В этом случае факторы можно разделить на:

- основные, которые в наибольшей степени влияют на себестоимость товаров;
- второстепенные, влияние которых на затраты предприятия незначительно.

Комплексный подход к анализу факторов, влияющих на затраты предприятия, позволяет выделить наиболее перспективные и реальные резервы ее снижения.

Необходимо учитывать, что затраты предприятия на производство и реализацию продукции

группируются по экономическим элементам и по статьям калькуляции, следовательно, анализ и оптимизация затрат предприятия, соответственно, осуществляются по:

- смете затрат на производство;
- себестоимости единицы отдельных видов продукции.

При анализе сметы затрат по плану и факту выполняется горизонтальный анализ по элементам затрат и выявляются те элементы, которые в наибольшей степени отличаются от плана, анализируются причины соответствующих отклонений и намечаются мероприятия по минимизации различных видов затрат в соответствии с их необходимостью.

Если рассматривается динамика элементов затрат и общей суммы затрат по годам, то целесообразно анализировать ее совместно с изменением выручки предприятия и номенклатуры выпускаемой продукции.

Анализ себестоимости продукции выполняется по отдельным калькуляционным статьям или группам статей (например, по условно-постоянным и условно-переменным расходам).

Наибольшие резервы снижения затрат, как правило, относятся к условно-постоянным затратам. Величина последних в значительной степени определяет эффект масштаба производства [2].

Целью проведения анализа затрат на производство продукции для их дальнейшей оптимизации является определение:

- направлений изменения себестоимости выпускаемой продукции (увеличения, уменьшения, сохранения имеющегося значения);
- факторов изменения себестоимости;
- причин изменения себестоимости (объективные, субъективные, зависящие от предприятия и не зависящие от него);
- резервов снижения себестоимости продукции предприятия.

При этом необходимо рассматривать возможную экономию затрат по отдельным калькуляционным статьям себестоимости отдельных видов продукции. У одних товаров эти резервы могут быть скрыты в материальных составляющих, а у других – в необходимости совершенствования технологии производства [1].

Снижение материальных затрат обусловлено рациональным, безотходным использованием современных материалов. Особое значение имеет входной контроль качества поступающих на предприятие сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий.

Снижение трудоемкости производства продукции может быть достигнуто на основе:

- механизации и автоматизации производства;
- использования прогрессивных технологий;
- модернизации парка оборудования;
- повышения квалификации работников и др.

Расчет и обоснование оптимальных, запускаемых в производство размеров партий деталей, узлов и изделий позволяет повысить ритмичность производства и загрузку оборудования, снизить продолжительность производственного цикла и, как следствие, уменьшить себестоимость продукции.

Сокращение доли амортизационных отчислений в себестоимости продукции может быть достигнуто путем повышения загрузки функционирующего оборудования, разработки рациональных технологических маршрутов, повышения сменности работы предприятия или его отдельных подразделений, ввода в действие новых производственных мощностей.

Снижение уровня накладных расходов достигается путем оптимизации работы управленческого персонала с соответствующим повышением уровня технического оснащения их труда, повышением квалификации кадров, проведением аттестации всех категорий работников, сокращением

внепроизводственных расходов, которое может быть вызвано завышением бюджета проведения рекламной кампании и неграмотной сбытовой политикой предприятия [1].

Уровень снижения себестоимости по отдельным калькуляционным статьям дает возможность получать объективные данные об эффективности проводимых организационно-технических мероприятий в текущем периоде и намечать возможные резервы снижения на ближайшую перспективу.

В результате снижения себестоимости достигается результат, который дает предприятию возможность повысить эффективность хозяйственной деятельности, так как снижение издержек производства при стабильных ценах позволяет предприятию увеличить прибыль.

Дополнительно полученная прибыль может быть использована на реализацию инвестиционных проектов, связанных с обновлением имеющейся технической базы, разработку и внедрение инновационных технологий по производству конструкционных материалов и другие мероприятия.

Библиографический список

1. Путятин, Л. М. Комплексный анализ затрат машиностроительных предприятий в современных условиях / Л. М. Путятин, А. Н. Шевляков // Менеджмент, финансы, маркетинг инновационных разработок в промышленности. – 2012. – № 5. – С. 19–31.
2. Путятин, Л. М. Структура и содержание управленческого анализа на предприятиях в современных условиях / Л. М. Путятин, Е. В. Джамай, Н. В. Тарасова // Вестник МГОУ. Серия Экономика. – 2014. – № 4. – С. 136–139.
3. Путятин, Л. М. Ценообразование (отрасль машиностроение): учебное пособие / Л. М. Путятин, А. Е. Путятин, О. В. Орлова. – М. : МАТИ, 2012. – 125 с. – ISBN 978-5-93271-622-9.
4. Путятин, Л. М. Экономика и финансы предприятия / Л. М. Путятин, В. Б. Родинов. – М. : Экономика и финансы. 2006. – 648 с. – ISBN 5-91069-003-5.

УДК 330.34; 338.001.36; 338.14; 338.242.2; 338.054. 23

М.Н. Власенко

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Проведенное исследование позволило выявить основные методы обеспечения экономической безопасности организации, их особенности и отличия от других методов управления. Установлена необходимость применения системного подхода для оценки эффективности защиты. Выявлены особенности оценки результативности системы безопасности с помощью качественных и количественных показателей. Рассмотрена философско-содержательная сущность понятий «эффективность» и «эффект». Доказана необходимость проведения оптимизации информационно-аналитического обеспечения системы безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, управление, организация, инновации, защита, эффективность.

Mikhail Vlasenko

ORGANIZATIONAL – METHODICAL FEATURES OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF SYSTEMS ECONOMIC SECURITY THE FIRM

Annotation. The study revealed the main methods of ensuring the economic security of the organization, their characteristics and differences from other management techniques. Confirmed the need for a systematic approach to evaluating the effectiveness of protection. The found methods for evaluating the effectiveness of the security system with the help of quantitative and qualitative indicators. We found the philosophical and substantive nature of the concepts of «efficiency» and «effect». The confirmed the necessity of optimization of information and analytical support for the security systems.

Keywords: economic security, management, organization, innovation, security, effectiveness.

При выборе методов совершенствования системы экономической безопасности организации возникает вопрос: насколько эффективно для нее то или иное решение. Для этого необходимо провести расчет рациональной стоимости создаваемой системы безопасности путем проведения вычислений в рамках выбранного метода оптимизации затрат. При этом оценка эффективности должна проводиться с использованием системного подхода. «Система проявляется как целостный материальный объект, представляющий собой закономерную обусловленную совокупность функционально взаимодействующих элементов. Основные свойства системы проявляются через целостность, взаимодействие и взаимозависимость процессов преобразования вещества, энергии и информации, через ее функциональность, структуру, связи, внешнюю среду» [5].

Методики обеспечения экономической безопасности организации отличаются от других методик управления некоторыми специфическими особенностями.

Во-первых: оценка эффекта возможна только с течением времени в непосредственной связи с динамическими изменениями окружающей среды и внутренним состоянием защищаемого объекта. Повышение эффекта возможно путем применения «имеющегося сервиса обмена мгновенными сообщениями (аналог ICQ сервиса), который может быть использован при проведении консультаций для быстрого информирования об изменении управляющих воздействий» и окружающей среды [6].

Во-вторых: большая сложность адаптации традиционных технологий защиты к специфике объекта, его потребительским свойствам.

В-третьих: сложно увязать достигаемый уровень защиты с каким-либо конкретным решением, так как итоговый результат зависит от синергетического эффекта, получаемого от взаимного

влияния различных свойств системы безопасности. На данном этапе осуществляется «выбор технологии снижения стоимости создаваемой системы безопасности. В данном случае руководитель ищет пути снижения ресурсных вложений в безопасность, принимает компромиссное решение по их применению. При этом методом исключения выбирается приемлемый метод (методы), определяется порядок и последовательность их реализации».

В-четвертых: существует стремление персонала скрыть первопричины нарушений политики безопасности, что существенно затрудняет оценку положительного эффекта от внедрения системы защиты. Это приводит к ошибкам из-за формального «снижения числа видов (разновидности) негативных воздействий на защищаемый объект», при проведении оценки уровня его защиты [4].

В-пятых: наблюдается сложность оценки реального влияния применяемых технологий безопасности на уровень защиты того или иного объекта из-за их закрытости, а также сложности проведения оценки из-за низкого профессионального уровня профильных специалистов. Решение данной проблемы предполагает «определение перечня основных знаний навыков и умений сотрудника, которые должны быть усовершенствованы для более качественного выполнения им своих должностных обязанностей и повышения эффективности работы» [3].

В-шестых: комплексное воздействие отдельных мер защиты на экономическую деятельность организации, которые кроме положительного эффекта по одним параметрам, могут параллельно осуществлять отрицательное воздействие по другим параметрам, определить которые не представляется возможным без проведения специальных измерений (оценок).

Необходимо при этом принимать в расчет, что «каждый из видов обеспечения жизнедеятельности организации, в соответствии с системным подходом, можно рассматривать, как отдельную подсистему» [5].

Таким образом, существует проблема выбора методов измерения и оценки эффективности обеспечения безопасности защищаемых объектов, на основе которых строится прогноз. Как правило, вложение в систему безопасности рассматриваются лицом, принимающим решение (ЛПР), как инвестиции. В этом случае стоит задача оценки эффективности инвестиций путем прогнозирования поступлений денежных средств в будущих периодах.

В условиях современной рыночной экономики оценку состояния защищаемого объекта, после реализации в отношении него защитных мер, осуществляют с использованием системного подхода поэтапно, используя *качественные и количественные* показатели [2]. Решение задачи предварительной оценки состояния защищаемого объекта решается с помощью *качественных показателей*. В данном случае для оценки используют так называемые «термины шкалы». Управление с использованием качественных показателей является результативным в том случае, когда динамические изменения окружающей и внутренней среды защищаемого объекта не значительны, находятся в пределах пороговых значений показателей, хотя и приблизились к ним. При этом сохраняется возможность оптимального достижения объектом управления (защиты) его миссии (решение текущих задач) в границах допустимого риска.

Количественные показатели актуальны в случае существенного изменения внутренней и внешней среды объекта управления, изменения числа видов и значений величин рисков его деятельности, когда требуется более детальная, точная оценка текущей ситуации. Для этого терминам шкалы, о которой говорилось выше, ставятся в соответствие количественные значения. Пример оценки результативности системы безопасности, ее способность снизить величину ущерба защищаемому объекту, измеренная количественными методами, может быть оценена в различных единицах измерения, представленных в таблице 1:

Таблица 1

**Результаты количественной оценки результативности системы
экономической безопасности объекта (вариант)**

Уровень защиты	Единицы измерения					
	В долях единицы:	В (%) выражении	В натураль- ном выраже- нии (штук)	В единицах потерянных материальных ценностей (штук)	В денежном выражении (руб.)	В количестве пострадавших в результате происшествия (чел.)
Высочайший уро- вень защиты	1,0–0,9	100–90	Не более од- ного инци- дента в год	Не более 5	Не более 10 000	Не более 2-х
Высокий уровень защиты	0,8–0,7	80–70	Не более двух инцидентов в год	6–8	11 000 – 20 000	3–5
Средний уровень защиты	0,6–0,5	60–50	Не более трех инцидентов в год	9–25	21 000 – 40 000	5–10
Низкий уровень защиты	0,4–0,0	40–0,0	Более трех инцидентов в год	Более 25	Более 40 000	Более 10
Уровень защиты «не определен	?	?	Не удалось определить количество	Не удалось определить количество	Не удалось определить количество	Не удалось определить количество

Такой подход позволяет существенно повысить точность оценки и дает лицам, принимающим решение, возможность принять более точное, взвешенное решение, перейдя от относительных значений оцениваемых величин к абсолютным (численным).

В процессе управления экономической деятельностью организации ЛПР выбирает те технологии безопасности, которые способны обеспечить такое пороговое значения уровня допустимого риска, которое в данный момент является приемлемым для проводимой им экономической политики в рамках стратегии рыночного поведения. При этом *основным критерием* оценки существующей (создаваемой, модернизируемой) системы экономической безопасности является *эффективность*. В широком смысле *эффективность* – соотношение ресурсных вложений в систему экономической безопасности к появившемуся в результате этого эффекту. Кроме этого существуют и другие теоретико-методологические и философско-понятийные подходы к оценке эффективности, в том числе и эффективности систем обеспечения экономической безопасности [4]. В целях единого восприятия излагаемого ниже материала рассмотрим некоторые из них подробнее.

В общем представлении термин «эффективность» показывает степень развития анализируемой системы, процесса, явления, являясь ее индикатором с одной стороны, и стимулом с другой. Для повышения эффективности ЛПР проводит оценку степени влияния на конечный результат различных методик безопасности, выбирая те, что дают максимально положительный эффект, будучи обоснованными, оправданными и достаточными в данном случае. При этом, как показывает практика, некоторые из применяемых методов защиты могут либо не менять уровень безопасности объекта, либо снижать его. В последних случаях говорить об эффективности защиты не приходится, а методики оптимизации, как правило, не применяются [4].

Некоторая расплывчивость и неоднозначность трактовки содержания и сущности понятия «эффективность» требует более глубокого осмысления взаимосвязей и взаимоотношений между такими экономическими категориями как «эффективность» и «эффект». На первый взгляд, оба понятия

характеризуют уровень развития объекта в сфере обеспечения защиты его экономических интересов. Как показали проведенные исследования, категории «эффект» и «эффективность» существенно различаются друг с другом. Так, «эффект» является тем результатом, который достигается в процессе создания (модернизации) системы экономической безопасности. Например, снижения уровня допустимого риска, сокращения числа хищений, снижения числа видов (разновидности) противоправных проявлений. ЛПР в данном случае применяет управленческие методы ориентированные на результат (применяется управление по результатам), способствующие количественному увеличению результирующих показателей за счет изменения качественных характеристик объекта управления.

В отличие от «эффекта», «эффективность» ориентирована не только на изменения результирующих показателей, но и на процесс их достижения. В данном случае оцениваются факторы, условия, обстоятельства, способствующие его достижению. Как правило, оцениваются соотношения суммарных ресурсных вложений по отношению к конечному результату. С учетом вышеизложенного эффективность не только оценивает результат деятельности, отражая степень улучшения условий функционирования объектов защиты, но и их способность стимулировать прогрессивные структурно-качественные изменения. Эффект, таким образом, представляет собой один из компонентов эффективности, соотносимых между собой в процессе решения задач оптимизации [1].

Таким образом, оценивая эффективность различных методов обеспечения экономической безопасности организации необходимо проводить оптимизацию систем оценки объектов экономической безопасности, которая заключается в целенаправленной модернизации механизмов и инструментов измерения уровня защиты. Вышеизложенное позволяет адаптировать систему оценки эффективности под изменения, особенности и специфику внутренней и внешней среды организации, правильно подобрать адекватную им систему защиты, обеспечивающую функционирование защищаемого объекта в границе допустимого риска.

Библиографический список

1. Асаул, А. Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / А. Н. Асаул // СПб. : АНО ИПЭВ, 2008. – 280 с.
2. Буянский, С. Г. Обеспечение безопасности экономических процессов в условиях ЧС / С. Г. Буянский, Н. Н. Чаленко // Научный поиск в современном мире : сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции, 2015. – С. 72–77.
3. Власенко, М. Н. Программно-целевой метод подготовки специалистов экономической безопасности организации / М. Н. Власенко // Вестник университета. – 2015. – № 12. – С. 294–297.
4. Власенко, М. Н. Совершенствование экономической безопасности организации в условиях рыночной экономики / М. Н. Власенко // Вестник университета. – 2015. – № 11. – С. 90.
5. Унижаев, Н. В. Использование системного подхода при организации информационно-аналитического обеспечения безопасности хозяйствующего субъекта / Н. В. Унижаев // Научная жизнь. – 2013. – № 3. – С. 48–53.
6. Унижаев, Н. В. Особенности использования новых информационных технологий в учебном процессе специалистов по бизнес-аналитике / Н. В. Унижаев // Сборник международной научно-практической конференции Информационные технологии в обеспечении федеральных государственных образовательных стандартов. – М., 2014. – С. 351–356.
7. Шедько, Ю. Н. Система государственного и муниципального управления : учебник для бакалавров / Ю. Н. Шедько, Ю. Б. Миндлин, И. С. Цыпин [и др.] ; под ред. Ю. Н. Шедько. – М. : Юрайт, 2013. – 570 с.

УДК 330.34

О.Л. Гойхер

А.И. Данилов

СИСТЕМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМИ УЧАСТНИКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РЕГИОНЕ

***Аннотация.** В статье рассматриваются типы взаимоотношений между институциональными участниками инвестиционного процесса в регионе. Сформулировано и обосновано понятие «поле взаимодействия». Представлены классификационные группы связей между блоками экономических институтов развития при реализации инвестиционной политики в регионе.*

***Ключевые слова:** институт, институциональный агент, инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционная политика, регион*

Oleg Goyher

Artem Danilov

SYSTEM OF RELATIONSHIP BETWEEN INSTITUTIONAL PARTICIPANTS OF INVESTMENT PROCESS IN THE REGION.

***Annotation.** In the article the types of relationships between institutional participants of the investment process in the region are presented. The concept of "interaction field" is formulated and proved. Classification groups ties among the blocks of economic development institutions in the implementation of investment policy in the region are presented.*

***Keywords:** institute, institutional agent, investments, investment process, investment policy, region*

Современная Россия столкнулась с самым серьезным экономическим вызовом последних десятилетий. Глобальные процессы, проходящие в мировой экономике, санкционная политика западных стран, парение цен в ресурсном секторе и т.п. создали инерцию развития страны, но и сформировали основные требования к структурным реформам. Одним из инструментов развития страны и отдельных территорий является развитие инвестиционного потенциала территории, что в свою очередь в свете современных реалий, потребовало более глубокого подхода к институциональной среде, как начальному элементу формирования всей инвестиционной политики. Таким образом, можно утверждать, что понимание общих принципов взаимоотношений институциональных структур, а также видения их взаимодействия в структуре реализации конкретных проектов, является первоочередной задачей для общего развития инвестиционных процессов в регионе. Инвестиционная привлекательность региона формируется под воздействием мер государственной региональной политики, создающей рамочные условия для развития регионов, а также региональной инвестиционной политики, при реализации которой следует обеспечить действие не только объективных факторов инвестиционного климата, но и факторов, усиливающих конкурентные преимущества региона [1].

При этом основные импульсы активизации экономической политики должны быть направлены на инновационный и инвестиционный сектора региональной экономики, поскольку инвестиции формируют то, что можно квалифицировать, как «территорию» экономического роста, а инновации создают силы, притягивающие поток инвестиций и преобразующие его в конкурентные преимущества [2]. Особую роль при реализации инвестиционной политики в регионе играет система взаимоотношений между институциональными участниками процесса. Основу механизма указанных взаимоотношений составляют несколько типов взаимосвязей, основанных на принципах системного видения.

1. Коммуникационные – главная и первостепенная характеристика любого процесса, в том числе и связанного с инвестиционными процессами на территории, формируют принципы и формы начальной системы общения. На коммуникациях строятся отношения:

- рыночных игроков между собой, в форме продавца и покупателя;
- рыночных игроков, в форме объекта и субъекта инвестирования;
- рыночных игроков и органов власти;
- рыночных игроков и государственных структур и т.п.

Коммуникационные взаимосвязи создают основу рыночного регулирования инвестиционного процесса в регионе [3].

2. Информационные взаимосвязи формируют основу причинно-следственных отношений внутри любой системы. Кроме того, информационная обеспеченность снижает уровень неопределенности не только в процессе реализации инвестиционной политики в регионе, но и создает общую прозрачность в стратегическом видении развития территории.

3. Исполнение формальных правил является обязательным и безусловным фактором формирования благоприятного климата в инвестиционной политике. Исполнение формальных правил «реально, а не на бумаге», катализирует как инвестиционную активность, так и обеспечивает инвестиционную привлекательность региона, кроме того, снижает уровень инвестиционных рисков, что в совокупности обеспечивает качественно новый уровень инвестиционных процессов на территории.

4. Процесс перемещения ресурсов – основу данной системы взаимоотношений составляют использование инструментов привлечения и вложения ресурсов, т.е. «перемещение» происходит от субъекта к объекту инвестирования.

5. Посреднически-консультационные взаимосвязи – речь идет о специальных институциональных структурах, входящих, как в иерархию органов власти, так и функционирующих самостоятельно, целью которых является формирование механизмов сближения объектов и субъектов инвестирования, а также упрощение доступности к необходимым ресурсам.

Рассматривая систему формирования взаимоотношений между институциональными участниками инвестиционного процесса, следует внести дополнительное понятие «поле взаимодействия», под которым будем понимать, определенную область, имеющую вектор направленности, и не ограниченную широтой внешних связей. При этом следует скорее говорить об отсутствии формальных границ «полей» (кроме исполнения формальных правил), т.е. система взаимодействия представляет собой пересеченные между собой «поля». Причинами такого пересечения могут являться:

- систематология рыночных отношений в структуре отрасли, в которой находится компания, т.е. рост и перспективность развития отрасли, широта спроса на рынке, что в свою очередь создает большие возможности к ресурсному доступу, а, следовательно, снижает границы интересов экономических агентов и увеличивает их заинтересованность в структурном развитии как компании, так и отрасли, рынка;
- существующая динамика изменения (модернизация, реформация, эволюция, отмирание и т.п.) отдельных экономических институтов, диктуемая внешней средой и развитием рыночных отношений, после которой требуется приспособление игроков к новым условиям, а, следовательно, и отсутствие границ для взаимодействия;
- наряду с формальными институтами, внешняя среда имеет воздействие и на не формальные, что приводит к изменениям в структуре спроса и предложения, конкурентной борьбе (например, при реализации конкретных инвестиционных проектов), т.е. видоизменяется система контактов между экономическими агентами и их с властью и т.п., что в свою очередь деформирует существующие границы;
- все вышесказанное может привести к тому, что отдельные представители бизнеса, преследующие различные цели, например, объединенные отдельной задачей или барьером, способны создавать союзы, ассоциации и т.п. Данный процесс носит эволюционный характер и еще более су-

щественно размывает границы взаимодействия между институциональными участниками инвестиционного процесса.

Представленные «поля взаимодействия» носят объективный характер, формируются самой системой развития рыночных отношений, хотя и отличаются глубиной и ролью власти в процессе. Высокий уровень функционирования игроков в «полях» создает не только инерцию развития конкурентного рынка, но и формирует иерархическую конгруэнтность в системе экономических институтов инвестиционной политики региона, что в конечном итоге приводит к синергетическому эффекту как для компаний, так и для территории в целом.

Укрупненно в графическом виде, с учетом указанных замечаний, «поле взаимодействия» можно представить на рисунке в следующем виде.

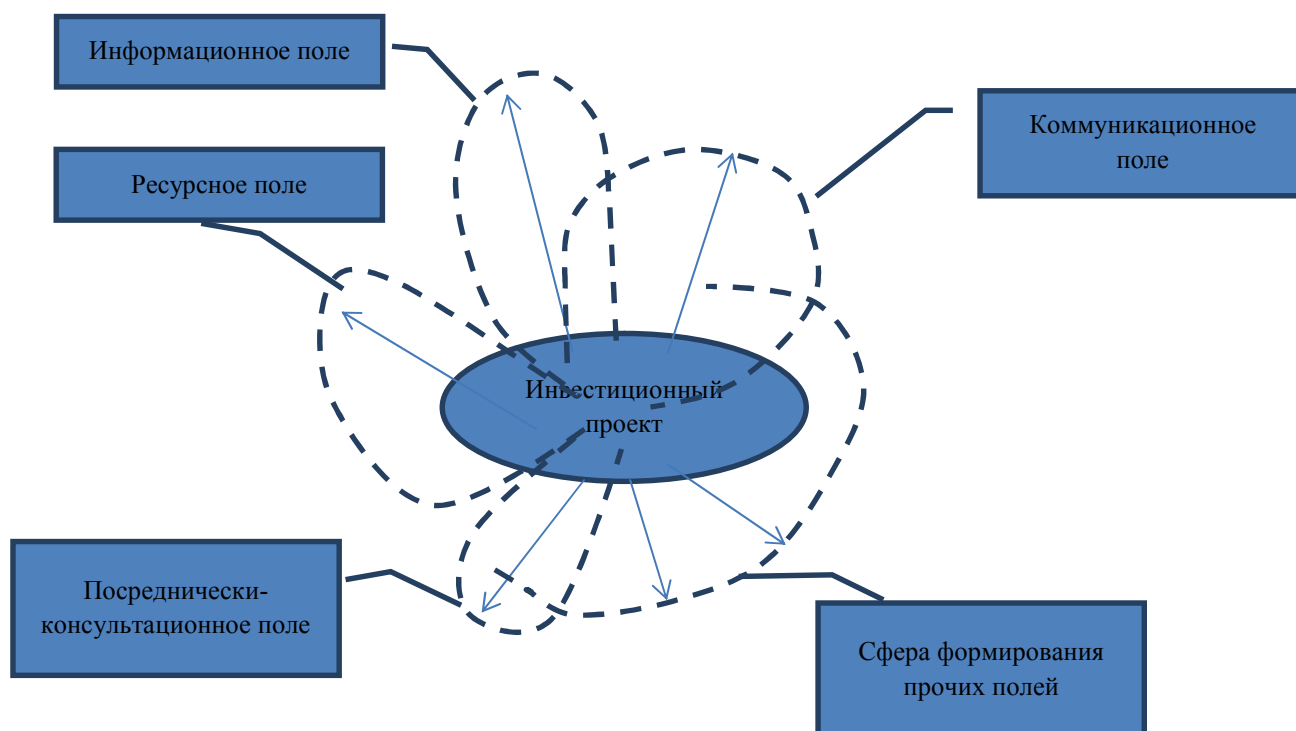


Рис. 1. Формирование «поля взаимодействия» между институциональными участниками инвестиционного процесса в регионе

В качестве примера возьмем один инвестиционный проект, который является типичным для анализируемого параметра. Вектора выбраны в произвольной форме, т.е. их направление и количество может меняться в зависимости от анализируемого элемента и оцениваемого направления связей. Целью представленного графического отображения является обоснование того, что структура взаимосвязей в инвестиционных процессах, может строиться не только на группе формальных правил, но и в процессах взаимодействия, т.е. по причинам целевой нагрузки, направления реализаций конкретных проектов и программ и т.п. Таким образом, можно утверждать, что сфера интересов, например, одного конкретного экономического агента, при реализации одного конкретного инвестиционного проекта, кроется не только в части достижения одной, конкретной цели, но и формировании, попутно, например коммуникационного, информационного и т.д. полей, которые с одной стороны создают преимущества данного игрока при реализации последующих проектов, придают основы прочим

структурам в понимании рынка, действия властей и т.д., но и формирует систему противоречий как в части векторного конечного достижения, так и в полях.

Тип и характеристика конкретных видов взаимоотношений зависит от ряда условий, которые укрупненно можно свести в две классификационные группы: группа прямого воздействия и группа косвенного воздействия. Такого рода разделение построено на принципе релевантности, т.е. возможной зависимости от принимаемого управленческого решения или способности им воздействовать на систему. Указанная классификация представлена в таблице 1.

Таблица 1

Классификационные группы связей между блоками экономических институтов развития при реализации инвестиционной политики в регионе

Классификационные группы	
группа прямого воздействия	группа косвенного воздействия
– количество участников; – тип и вид проектов; – структура целей и задач; – объем собственных, заемных и привлеченных ресурсов; – время, закладываемое на реализацию проекта и/или выполнение задачи; – степень расчетных показателей риска; – грамотность (юридическая, экономическая и т.п.)	– особенности и степень влияния внешней среды; – степень близости к властным структурам; – доступность и достоверность информации; – точность прогнозных оценок; – доступ к ресурсам

Представленные классификационные группы связей между взаимоотношений между институциональными участниками инвестиционного процесса в регионе носят упрощенный и общий характер. Безусловно, их присутствие или применимость, а также уровень, зависят от целого ряда факторов, однако можно утверждать, что, как группа прямого воздействия, так и группа косвенного воздействия, должны быть обозначены при оценке структурных противоречий, т.к. могут являться либо объективно присутствующими в проекте, либо катализирующими противоречия, либо основой для их нейтрализации.

Все высказанное дает возможность обозначить основные формы и принципы взаимоотношений экономических институтов развития при реализации инвестиционной политики в регионе.

Библиографический список

1. Авцинов, О. А. Факторы, определяющие инвестиционную привлекательность региона / О. А. Авцинов // Вестник ВГУИТ. – 2014. – № 2. – С. 196.
2. Константиныди, Х. А. Стратегирование развития региональной экономической системы в условиях ускорения постиндустриальных преобразований : монография / Х. А. Константиныди. – М. : Спутник +, 2015. – 246 с.
3. Фирсов, Ю. Структура формирования имиджа территории с использованием коммуникационных маркетинговых процессов / Ю. Фирсов // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2013. – № 2. – С. 120–122.

УДК 339

И.Д. Кузнецов

АНАЛИЗ ОПЫТА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КИТАЯ

***Аннотация.** В текущей рыночной ситуации без развития малых и средних предприятий невозможно решить проблему диверсификации внешнеэкономических связей Российской Федерации, как в товарном, так и в географическом срезе. В этой связи, анализ успешного опыта развития внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий в передовых странах, в особенности в Китае, и возможности его адаптации к российским условиям представляют особый интерес.*

***Ключевые слова:** малые и средние предприятия, внешняя торговля, иностранный опыт, внешнеэкономическая деятельность, производительность бизнеса, предпринимательство, инновации, экспорт.*

Ilya Kuznetsov

ANALYSIS OF EXPERIENCE OF INTERNATIONALIZATION OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES OF CHINA

***Annotation.** In the current market situation the development of small and medium enterprises is a key to solve the problem of diversification of foreign economic relations of the Russian Federation, in commodity and geographical slice. The analysis of successful experience of development of foreign economic activity of small and medium enterprises in advanced countries, especially in China, and the possibility of its adaptation to Russian conditions is one of the most interesting.*

***Key words:** small and medium-sized enterprises, foreign trade, foreign experience, foreign economic activity, business productivity, entrepreneurship, innovation, export.*

Мировая практика показывает, что малые и средние предприятия (далее – МСП) в современной экономике оперативно адаптируются к изменениям конъюнктуры рынка, активно внедряют новые технологии. Они становятся самостоятельным сектором, обладающим значительным инновационно-производственным и экспортно-ориентированным потенциалом. Крайне актуальным в настоящее время является участие малого бизнеса в экспорте передовых государств. Согласно экспертным оценкам, доля МСП в промышленном экспорте некоторых развитых стран составляет: в Германии и Нидерландах около 40 %, в Италии порядка 22–24 %, в США и Японии 14–16 %. А если учитывать их участие в комплектации готовой продукции, которую экспортируют крупные фирмы, то их доля возрастет до 65 % в Италии, 55 % во Франции, 45 % в Японии. Особую роль малые фирмы играют в международной торговле технологиями. К примеру, около 50 % лицензий, проданных в США, приходилось на малый бизнес [1]. Помимо технологий, основной статьей экспорта малых предприятий являются – продукция металлообрабатывающей, химической, машиностроительной, текстильной, электротехнической и других отраслей промышленности.

Для устойчивого развития МСП в новых условиях, связанных с глобализацией и обострением международной конкуренции, правительства многих стран мира оказывают существенную поддержку субъектам МСП. Особый интерес в этом отношении представляет опыт Китая по стимулированию внешнеэкономической деятельности малого бизнеса. Роль и значение МСП в Китае вследствие углубления реформ, большей открытости китайской экономики и экономического роста страны постоянно возрастает. Статистические данные Национальной комиссии по развитию и реформам говорят о том, что 99 % китайских предприятий попадают в категорию малых и средних и используют 75 % рабочей силы страны, создают более 55 % Валовой внутренний продукт (ВВП). Более 60 % объема экспорта и около 45 % доходов от налогов обеспечивается МСП [6]. Основную массу экспортной

продукции в КНР создают также МСП, они поглощают основную рабочую силу и являются основным фактором социальной стабильности в государстве. В промышленности они создают 40 % прибыли и 60 % валовой продукции, 75 % рабочих мест (для сравнения, в США эта величина составляет 50–60 %, а в ЕС около 70 %) [4].

Одну из самых активных ролей в поддержке МСП на внешних рынках играет Фонд расширения международного рынка. Министерство финансов КНР перевело 7 млрд юаней на счета фонда для поддержки 180 000 тыс. МСП, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. Основные средства были направлены на создание научно-технических предприятий. Субсидии государства на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) в 2010 г. составили 2 % ВВП, 1,65 млрд долл. из которых инвестировались на поддержку высокотехнологичных малых предприятий [2].

Ведущую роль в государственной поддержке экспорта играет один из государственных банков Китая – Экспортно-импортный банк Китая, который обслуживает кредиты для экспорта высокотехнологичного или крупногабаритного оборудования. Объем экспортных кредитов, выдаваемых Экспортно-импортным банком Китая, достигает 0,5 % ВВП страны [3]. Все кредиты экспортерам, выдаваемые через Экспортно-импортный банк, должны быть застрахованы Китайской корпорацией страхования экспортного кредитования «Синосюр», которая является вторым важнейшим элементом государственной поддержки экспорта. Целью создания «Синосюр» стало обеспечение поддержки и развития экспорта китайских товаров (в первую очередь машинотехнической и высокотехнологичной продукции), а также привлечение зарубежных инвестиций китайских компаний через страхование экспортных кредитов и выпуск соответствующих гарантий.

Созданный Китайский центр координации и кооперации бизнеса является специальным агентством по обслуживанию субъектов МСП и одновременно обеспечивает экономическую и технологическую кооперацию между национальными и зарубежными организациями поддержки и развития МСП. В стране также функционирует государственная некоммерческая информационная служба, поддерживаемая Департаментом развития МСП, в Национальной комиссии по развитию и реформированию. Это позволило обеспечить всестороннее и своевременное информационное обслуживание населения страны и всех государственных органов по вопросам деятельности субъектов МСП. Государственная поддержка выхода МСП на внешние рынки осуществляется посредством экономических рычагов, в том числе через систему возврата пошлины на экспорт (по ставке от 0 до 10 %), систему возврата НДС по ставке от 8 до 17 % (для экспорта большинства товаров народного потребления по ставке 13 %, для экспорта наукоемкой продукции – 17 %), через увеличение капиталовложений и субсидирование. Объем возврата пошлин в 2010 г. превышал уровень 2004 г. более чем в 2,5 раза. Именно эти активные меры поддержки позволили изменить товарную структуру импортно-экспортных поставок предприятий МСП. В 2010 г. доля технологичной продукции составила уже 59,3 %, (в 2014 – 62,3 %) всего объема экспорта, а доля продукции новых и высоких технологий – 31,4 % (в 2014 – 32,2 %), при этом основной рост обеспечивали именно МСП, доля которых во внешнеторговом обороте Китая составила 68 % [5].

В целях экономии природных ресурсов и ослабления напряженности занятости в стране китайское правительство активно проводит поощрение зарубежного инвестирования и его защиту, что содействует интернационализации бизнеса. С этой целью правительство поощряет учреждение дочерних предприятий или филиалов за рубежом, стимулирует увеличение вывоза капитала, создание научно-исследовательских центров, участие в акционерном капитале зарубежных фирм, а также уделяет внимание созданию известных китайских марок и брендов, способных конкурировать на мировых рынках [7].

Роль МСП в Китае чрезвычайно важна для обеспечения социальной стабильности и финансовых доходов на местах. Они получают наибольшее развитие в трудоемких отраслях, являясь огромной сферой общественного устройства и значительным источником местных финансовых поступлений на уровне уездов и волостей. Благодаря увеличению количества этих предприятий в китайской экономике в период реформ не возникло серьезных проблем в сфере занятости.

Значительную роль в развитии внешне-экономической деятельности (ВЭД) МСП имеют свободные экономические зоны (СЭЗ). Концепция их создания в Китае была разработана в 1986 г. и предусматривала ориентацию совместных предприятий на экспортную специализацию.

С началом социально-экономических реформ в Китае, была провозглашена политика внешней открытости и курса на привлечение иностранных инвестиций. Для реализации с этой политики Правительство разработало стратегию развития отсталых регионов страны с помощью создания в них СЭЗ. На территории СЭЗ могут использоваться многие преимущества рыночной экономики с привлечением иностранных инвестиций. Экономика страны, нуждалась не только в притоке капитала, но и в новых технологиях, позволяющих повысить уровень производства, насытить внутренний рынок и выйти на внешние рынки с конкурентоспособной готовой продукцией. Являясь обособленными хозяйственными структурами СЭЗ имеют возможность быстро осваивать современные технологии и обеспечивать выпуск конкурентоспособной продукции, способствуя развитию прилежащих территорий и целых регионов.

Яркими примерами успешного развития СЭЗ являются:

- СЭЗ Сямэнь – 5150 МСП с иностранным капиталом на сумму 30 млрд долл. США, из которых 80 % – из Тайваня. Основные отрасли инвестирования – электроника, текстиль, пищевая промышленность, химическая промышленность.

- СЭЗ Шаньтоу – более 4000 проектов с участием иностранного капитала в области нефтехимии, портовой и др. инфраструктуры, производства одежды, обуви и электроники. Объем иностранных инвестиций – 5,5 млрд долл., из которых 95 % поступают от китайских соотечественников в Гонконге, Тайване, Сингапуре.

- СЭЗ Хайнань – 8320 МСП, совокупный объем заявленных инвестиций – 32,3 млрд долл. [3].

СЭЗ внесли значительное улучшение в экономическое и социального положение районов их базирования, в зонах гораздо быстрее, чем в среднем по стране, растет занятость населения, уровень жизни и квалификация рабочих и служащих. Благодаря созданию множества эффективных СЭЗ, Китай смог выйти на мировой рынок и завоевать там устойчивое положения, производя конкурентоспособные товары, объединив социалистическую направленность политики страны с рыночной экономикой.

Таким образом, СЭЗ являются одним из важных факторов общей стратегии экономического развития страны, создающим возможность эффективной концентрации ограниченных национальных и иностранных ресурсов. В последние годы в КНР прорабатывается возможность предоставления иностранным инвесторам льгот, основываясь не на территориальном (как в СЭЗ), а на отраслевом принципе путем поощрения инвестиций в конкретные отрасли промышленности, сельского хозяйства, энергетики и пр. Это обусловлено тем, что многие регионы КНР, расположенные вдали от побережья, заинтересованы в притоке капиталовложений направляемых на развитие местной экономики.

Исследуя опыт КНР, можно выделить несколько важных факторов, стимулирующих интернационализацию деятельности МСП:

- 1) стратегическая направленность – «Выход во вне» и соответственно рост темпов экспорта на 25–30 % в год предоставили возможности субъектам МСП участвовать во внешнеэкономической деятельности;

- 2) рост прямых иностранных инвестиций в МСП и создание совместных предприятий с зарубежными организациями;
- 3) создание высокоэффективных свободных экономических зон;
- 4) создание специализированных институциональных структур, которые разрабатывают и осуществляют поддержку экспортно-импортных операций МСП;
- 5) передача прав на ведение внешнеэкономических операций от правительственных структур к самим МСП, в том числе частным;
- 6) значительное усиление финансового, кредитно-денежного, налогового стимулирования выхода малого бизнеса на внешние рынки (увеличена ставка возврата пошлин на экспорт сельскохозяйственных и высокотехнологических продуктов; снижена или ликвидирована ставка возврата пошлины на экспорт ресурсоемких, энергоемких продуктов, а также продуктов с высоким уровнем загрязнения и продуктов с низкой добавленной стоимостью);
- 7) создана система обслуживания субъектов МСП: проводятся бесплатные консультации, организуются лекции известных иностранных специалистов по обучению персонала и внедрению передового опыта управления; создан специальный сайт для малого бизнеса, предоставляющий информацию об отечественных и зарубежных рынках; – правительство Китая принимает участие в международных совещаниях министров Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), где освещаются проблемы развития МСП;
- 8) активно организуются международные выставки технологических достижений и продуктов.
- 9) успешно развивается сотрудничество с Францией, Германией, Италией, Англией, США и другими странами, т.е. теми, где успешно функционирует МСП.

Однако, несмотря на установление центральным правительством и местными властями Китая ряда льготных мер для поддержки развития МСП, ориентированного на внешние рынки, на этом направлении существует множество проблем.

Наиболее очевидными внутренними факторами, сдерживающими выход субъектов МСП в Китае на международные рынки, часто выступают: высокая стоимость выхода на внешние рынки (затраты на исследование зарубежных рынков, покупку консалтинговых услуг, перевод документов, адаптацию продукции к иностранным потребителям и др.); дефицит квалифицированных работников и специалистов по маркетингу, плохое знание таможенных процедур (особенно за рубежом); недостаточное знание культуры, коммерческого климата, юридической системы зарубежных стран, языковые барьеры; большинство китайских предприятий МСП не осознают необходимость подготовки к противодействию рискам, а также к международной конкуренции [4].

Среди внешних факторов, тормозящих выход МСП на международные рынки, можно выделить следующее: отсутствие стабильной долгосрочной системы содействия экспорту, поскольку многие действующие меры ориентированы на временное решение проблем; блокирование ценовой конкуренции антидемпинговым законодательством и расследованием; повышенные требования к сертификации; сложность кредитования и страхования экспорта; рост валютного курса юаня; высокие требования к сервису (послепродажное обслуживание, наличие специализированных подразделений); высокий порог доступности субъектов МСП к ведению транснациональной деятельности (для создания компании или представительства за рубежом); недостаточный опыт управления транснациональной деятельностью предприятий МСП, инвестирующих за рубеж; несовершенство стимулирующих мер, ориентированных на поддержку транснациональной деятельности МСП.

Это особенно сильно проявилось в связи с финансовым кризисом 2008 г., который больше всего затронул сферу МСП. Ограниченность собственного капитала, небольшие масштабы производ-

ства не позволили малым и средним предприятиям противостоять угрозам кризиса, что вылилось в банкротство значительного числа МСП и сокращение объема внешней торговли.

Следует учитывать, что традиционная модель экспорта торговли трудоемкими товарами предприятий МСП испытывает огромную конкуренцию со стороны соседних развивающихся стран (Вьетнама, Малайзии, Индонезии и др.), производящих аналогичную продукцию, но значительно дешевле, а повышение стоимости рабочей силы снижает сравнительное преимущество китайской продукции. Кроме того, на фоне жесткой международной конкуренции транснациональные хозяйственные операции предприятий МСП сталкиваются с определенными сложностями, такими как политический риск, риск экологического протекционизма, валютный риск, риск кредитования, риск непредвиденных обстоятельств (форс-мажор). Все это в значительной степени препятствует расширению деятельности субъектов МСП за рубежом.

Таким образом, проведенное исследование позволяет заключить, что малый и средний бизнес, внося значительный вклад в национальную экономику, становится все более значимым игроком на мировом рынке. Однако глобализация обостряет противоречия мирохозяйственного развития на всех уровнях, во всех областях. Это выдвигает для Китая и многих других стран на первый план задачу – вписаться в мировую конъюнктуру, в кратчайшие сроки изменить производственную специализацию своих предприятий, противостоять негативным процессам извне и создать дополнительный импульс экономического роста. Ужесточение конкуренции вынуждает правительства стран создавать благоприятные условия для поддержки развития инновационной и транснациональной деятельности субъектов МСП, производства ими качественной продукции под национальными брендами и экологических продуктов.

Библиографический список

1. Абросимова, С. В. Межстрановая предпринимательская деятельность в условиях глобализации / С. В. Абросимова // Российское Предпринимательство. – 2012. – №12. – С. 33–38.
2. Гурвич, В. Китайский локомотив / В. Гурвич // Аналитика малого предпринимательства. – М., 2009. – 421 с.
3. Ли Цзи Шен. Экономические реформы в Китае / Ли Цзи Шен, О. В. Казаринова. – М. : Дело, 2002. – 281 с.
4. Лю Сяомэй. Теоретические основы интернационализации малого и среднего бизнеса: опыт Китая / Лю Сяомэй // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2014. – № 6. – С. 120–125.
5. Садыкова, Л. Г. Особенности развития малого предпринимательства в зарубежных странах / Л. Г. Садыкова // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 12. – С. 242–248.
6. Тэпман, Л. Н. Малый бизнес. Опыт зарубежных стран / Л. Н. Тэпман. – М. : Юнити-Дана, 2004. – 187 с. – ISBN 5-238-00637-3.
7. Шведков, А. Н. Опыт государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Китая и возможности его использования для развития отечественных предприятий / А. Н. Шведков // Мир науки и образования. – 2015. – №4. – С. 1–6.

УДК 339.9

Б.Б. Логинов

ОФШОРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИК СТРАН БРИКС: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Аннотация. В статье проведен сравнительный анализ степени офшоризации национальных экономик стран БРИКС. Также названы и раскрыто содержание основных дисбалансов, сложившихся в международном кредитно-финансовом сотрудничестве этих стран с Западом. В статье отмечается, что каждая из стран БРИКС имеет «свои» офшоры, которым отдают предпочтение субъекты национальных хозяйств.

Ключевые слова: БРИКС, финансовые институты, офшор, внешний долг, мировая финансовая система, реинвойсинг, золотовалютные резервы.

Boris Loguinov

OFFSHORISATION OF THE ECONOMIES OF THE BRICS COUNTRIES: COMPARATIVE ANALYSIS

Annotation. In the article the comparative analysis of the offshoring level of the BRICS economies is made. The author also enumerated and revealed the content of the main imbalances of the international cooperation in credit and finance spheres between these countries and the West. As pointed out in the article, each BRICS country has “its own” offshores which are chosen by the subjects of national economies.

Keywords: BRICS, financial institutions, offshore, external debt, world financial system, re-invoicing, international reserves.

В исследовании процесса офшоризации ведущих стран мировой экономики, проведенном в 2013 г. специалистами Дипломатической академии, была дана важная и необычная на тот момент рекомендация: поднять вопросы борьбы государственных органов России с непрозрачными юрисдикциями на уровень взаимодействия форума БРИКС. Данная рекомендация была воспринята в научных кругах с определенным недоумением в силу нечетких на тот момент (да и сегодня) контуров самого объединения и недостаточной проработанности всего комплекса областей и форм нашего сотрудничества. До конца не было понятно, насколько остро и в какой степени в странах БРИКС в повестке дня стоит эта проблематика, есть ли равная заинтересованность у наших коллег в подобном сотрудничестве, какие совместные меры заинтересованные ведомства наших стран могли предпринять для противодействия серым и криминальным схемам. Многие из этих вопросов и сегодня остаются открытыми.

Заметим, проблема офшоризации находится в длинном ряду вызовов и задач, стоящих перед национальными экономиками Бразилии, России, Китая, Южно-Африканской Республики (стран БРИКС) в финансовой сфере. Наши страны помимо нее столкнулись с серьезными дисбалансами в финансово-экономическом сотрудничестве со странами Запада. Упомяну лишь некоторые из них, тем более, что они в той или иной степени способствуют развитию офшоризации:

- дисбаланс в привлечении и предоставлении финансовых (инвестиционных) ресурсов в западные экономики и в обратном направлении – с западных рынков;
- неравноправное сотрудничество в рамках международных финансовых организаций;
- дисбаланс возможностей влиять на состояние мировых финансовых рынков и управлять денежно-кредитной сферой;
- неравные возможности участвовать в управлении платежно-расчетной инфраструктурой мировой экономики.

Феномен финансовой зависимости стран БРИКС от Запада заключается в том, что отдельные страны будучи крупными нетто-кредиторами Запада и всей мировой экономики активно используют западные банковские кредиты и рефинансируют их (в случае с Россией – рефинансировали до введе-

ния санкций в 2014 г.) там же, поддерживая устойчивый размер внешних долговых обязательств, не больших для государственного сектора рассматриваемых стран, но ощутимый для корпоративного сектора. Причем для ряда государств внешнее долговое финансирование стало существенным фактором развития национального производства. С другой стороны, значительная часть государственных валютных резервов Пятерки вложена в западные активы – государственные долговые бумаги и хранить их в другом виде невозможно, пока поддерживаются тесные экономические связи с Западом и имеется торговый профицит. Торговая выручка накапливается в резервной валюте – долларах США и евро и может быть направлена, главным образом, на приобретение активов в странах-эмитентах этой валюты, в том числе для хранения международных резервов, или продукции за рубежом, хотя в этом случае география стран-поставщиков шире в силу широкого использования доллара США в международных торговых расчетах между странами на всех континентах. В 2014 г., по данным МВФ [5, р. 3], чистыми кредиторами мировой экономики (читай – Запада) из числа стран БРИКС были Китай с 13,8 % от мирового профицита баланса текущего счета и Россия с долей в 3,8 %. Такая картина была характерна для этих двух стран и в 2013 г., и в предыдущие годы. Роль Бразилии и Индии иная, они – чистый импортер капитала с долей у Бразилии в 7,9 % (3-е место после США и Великобритании), у Индии в 7,3 % или 91 млрд долл. заимствованного капитала по абсолютной величине в 2012 г., когда та стала вторым после США заемщиком. Основной формой кредитования западных стран странами БРИКС выступают накопления валютных резервов в форме облигаций развитых стран. Международные резервы на 1 сентября 2015 г. достигли у РФ – 366 млрд долл., Бразилии 368 млрд долл., Индии 353 млрд (июнь 2015 г.), Китая 3557 млрд долл., Гонконга – 339 млрд долл., ЮАР – 45,8 млрд долл. [7]. Сложившаяся ситуация означает, что корпоративный сектор стран БРИКС вынужден заимствовать с западных рынков капитал, выводимый посредством размещения валютных резервов монетарных властей этих стран. Альтернативным вариантом выступает использование своих же средств, «очищенных» от налогов в офшорах. Квазииностранные компании, учреждения и контролируемые национальным бизнесом – непрозрачный, но привлекательный для него вариант.

Неравноправие сотрудничества БРИКС и ведущих западных держав в рамках Бреттон-Вудских международных финансовых организаций поддерживает западоцентричную модель мировой финансовой системы с центром принятия решений по выделению льготного финансирования экономическому развитию стран, находящемуся за пределами Пятерки. Напротив, этим странам сегодня как никогда ранее необходимы финансовые средства для модернизации экономики, мощного инфраструктурного рывка. Выход из сложившегося положения страны БРИКС находят в создании своих финансовых институтов – банков развития БРИКС, Азиатского банка инфраструктурных инвестиций, соответствующих фондов. За 70 лет функционирования МВФ и МБРР к этим институтам накопились серьезные претензии со стороны развивающихся экономик: имеется ряд вопросов к условиям, которые выдвигают Бреттон-Вудские институты к странам-заемщикам, а также сложившейся практике работы этих организаций. Как известно, «вашингтонский» и «поствашингтонский консенсус», как теоретическая основа практических действий (так называемой финансовой помощи) международных финансовых организаций, сводилась к неолиберальным догматам максимальной открытости рынков, жесткой монетарной политике, снижению государственного вмешательства с целью обеспечения конкуренции на рынках. Обратной стороной такой политики всегда был рост социального напряжения, падение доходов и уровня благосостояния населения, урезание бюджетных расходов и лишение государственной финансовой поддержки жизненно важных областей и отраслей экономики. Существенное расслоение общества по доходам в странах БРИКС и последующее перемещение капиталов из этих экономик в офшоры во многом стало результатом экспансии Бреттон-Вудской идеологии и финансовой политики в эти страны. Такие подходы и взгляды до сих пор

господствуют в западных финансовых организациях. Количества голосов стран БРИКС не хватает для того, чтобы в соответствии с уставом этих организаций оказывать существенное влияние на принимаемые ими решения, или заблокировать нежелательные действия. Даже после незначительного увеличения квот в МВФ в январе 2016 г. странам БРИКС в сумме все равно не хватает 0,3 % до блокирующих 15 %, чтобы стать игроком, с которым могли бы считаться более весомые участники во главе с США (в сумме у них всего 14,7 %) [4].

Еще одна проблема, пока что практически неразрешимая. Экономике стран БРИКС оказались в роли ведомых и даже в какой-то степени заложниками денежной политики крупнейших держав Запада во главе с США. Денежная накачка экономик стран Триады в форме количественного смягчения, особенно политика ФРС, создала новую реальность в мировой экономике, существенным образом повлияла на динамику развития стран с формирующимся рынком. Ключевыми странами Запада таким образом была поддержана деловая активность в посткризисный период. Прекращение данной политики привело к замедлению роста в развивающейся части мировой экономики, включая Россию. В 2015 г. во всех странах БРИКС имеет место существенное замедление роста или вообще падение ВВП: в Бразилии – символический рост в 0,5 %, в России – спад до -3,8 %, в Китае – замедление роста до 7,1 %, Индии – замедление до 7 %, ЮАР, скорее всего, тоже столкнется с замораживанием роста на отметках 1,3–1,6 % [6]. Офшорные же экономики позволяют компаниям БРИКС временно законсервировать бизнес на своих рынках или гибко диверсифицировать его географию и переждать тяжелые времена.

Страны БРИКС имеют неравные возможности по сравнению с Западом участвовать в управлении платежно-расчетной инфраструктурой мировой экономики. Вспомним, какую весомую роль играют система SWIFT, глобальные карточные игроки Visa, MasterCard, American Express, контролируемые также западными финансовыми институтами. Постепенно, но крайне медленно, на глобальный рынок продвигается китайская Unionpay (создана в 2002 г.). Однако если западные системы трансгранично обслуживают даже те банковские платежи, которые не покидают пределов стран их участников благодаря выносу процессинга по этим операциям за рубеж, то Unionpay кроме платежей на китайском рынке этим пока что похвастаться не может. Это означает, что, участвуя в данных системах, национальные банки любой страны часть платежной операции чисто технически выносят за рубеж, в западные юрисдикции. Крайне медленно Unionpay продвигает свою инфраструктуру за рубеж. Сами карточные системы не являются банками и даже финансовыми организациями и не эмитируют карты, не открывают счета. Их задача служить в роли кастодия и клиринговой организации. Так, в систему Visa входит организация VisaNet, отвечающая за авторизацию, клиринг и услуги проведения расчетов между банками-членами. Стать членом или клиентом Visa достаточно просто – все унифицировано, необходимо подписать соглашение об обслуживании и выполнять требования этой организации в соответствии с выдаваемым сертификатом. Доля платежной системы Visa на российском рынке достигает 60 %, MasterCard – до 35 %. В 2014 г. в связи с наложением США санкций на несколько российских банков, работающих в обеих системах, и блокировкой операций их клиентов остро встал вопрос полного перевода процессинга этих систем из зарубежной в российскую юрисдикцию, а также создания гарантийных депозитов этими организациями в РФ. 1 июля 2014 г. вступили в силу поправки в Закон «О Национальной платежной системе», в соответствии с которыми создана российская национальная система платежных карт и весь карточный трафик постепенно стал возвращаться в Россию, но за пределами страны по карточкам, эмитированным российскими банками, пока что невозможно совершить расчеты, не используя зарубежный процессинг. Для западных компаний переход на создаваемые странами БРИКС свои системы расчетов и платежей могут стать важным дополнением, альтернативой к широко используемым своим системам. Их можно было бы рассматривать в качестве офшорных расчетных систем для Запада, если страны БРИКС предложат

прозрачную, удобную, технологичную архитектуру этих систем, да к тому же имеющую государственную поддержку при проведении расчетов на территории самих этих стран. Такую поддержку необходимо тщательно продумать для того, чтобы она не противоречила соглашениям ВТО. Пять лет назад, как известно, в этой организации уже рассматривались претензии развитых стран к Китаю, который ограничивал доступ западных банков к UnionPay.

Однако вернемся к офшорам, используемым для размещения капитала компаниями межконтинентальной Пятерки. Углубляясь в эту проблематику, можно обнаружить, что имеется много терминологических и организационных проблем, не позволяющих дать однозначную оценку роли офшорных зон в развитии национальных экономик стран БРИКС. Их решения следует искать в том числе в рамках тех организационных структур, которые создаются объединением в последнее время. Среди данных проблем рассмотрим следующие.

1. Отсутствует четкое определение офшора. Что понимать под офшором: «отмывочную территорию», позволяющую без особых проблем переводить криминальный капитал, или территорию льготного налогообложения? Терминологическая проблема, в свою очередь, влияет на то, как оцениваются масштабы офшорной детальности. Методика платежного баланса не позволяет выделить потоки капитала, нацеленные на получение налоговых льгот и имеющие транзитный характер перемещения, в то время как криминальный капитал может быть обнаружен по несоответствиям данных (принцип двойного подсчета) в статье «Чистые ошибки и пропуски» [1, с. 30].

2. На сегодняшний день нет исчерпывающего списка стран – офшорных юрисдикций. Такого единства нет даже на уровне национальных законодательств, в том числе российского. Например, правовые акты регулирующих органов Минфина и Банка России не содержат единого списка подобных территорий. Следует ли к офшорам относить уважаемые территории типа Швейцарии и Гонконга?

3. Перечень видов деятельности, которые могут быть отнесены к офшорным, не является единообразным. Подпадают ли под офшорную деятельность торговые операции, такие как мисинг (декларирование заведомо ложных сведений)?

4. Следует выработать такой антиофшорный инструментарий, который бы позволял эффективно противодействовать криминальным схемам, но при этом не препятствовать росту доходов компаний, ведущих честно свой бизнес, использующих офшоры для оптимизации налогообложения. Например, после банкротства «Трансаэро» стало ясно, что ряд российских авиаперевозчиков могут совсем уйти с рынка, если от них потребуют перенести место регистрации из офшоров в Россию. Или еще пример, западные компании стали активно использовать офшоры для того, чтобы обойти санкционные механизмы, установленные западными правительствами в отношении России. А это уже пример положительной роли офшоров. Созданная же в России система противодействия офшорам пока не дала желаемого результата. Контролируемые иностранные компании (КИК) [2] были задекларированы мизерным количеством резидентов, а при этом наметилась новая неблагоприятная тенденция: отток капитала в офшоры продолжается, а его репатриация, которая наблюдалась до принятия закона о КИК сократилась.

Антиофшорные законы против налоговых уклонистов принимаются в большинстве стран БРИКС, например, в Китае в 2014 г., в России – о КИК в 2014 г., но насколько действенны эти меры для наших стран? Сегодня у нас в стране идут острые дискуссии о том, следует ли вернуться к действовавшим ранее формам валютного регулирования капитальных операций. Западные экономисты (Bhagwati, Kreuger, Wibulswasdi [3]) навязывают свою точку зрения о том, что существующие на развивающихся рынках ограничения на свободное перемещение капитала, включая валютные ограничения, вредны, поскольку способствуют использованию нелегальных форм его вывода из страны. К этому нередко добавляют макроэкономические причины – кризисные явления в экономике, а также

интерес заработать на более высокой норме прибыли. Понятно, что последний упомянутый фактор может способствовать вывозу капитала в легальных формах, но никак не серых или криминальных. Основная причина нелегальных форм оттока капитала – укрыть заработанные криминальным путем доходы и накопления.

По расчетам Global Financial Integrity 2015 г. с размером нелегального вывода капитала из страны очень сильно коррелирует динамика роста теневой экономики. Теневой сектор наших экономик составляет 30-40 %. По России, Индии, Бразилии коэффициент корреляции в среднем составил величину 0,78, в подсчетах за период: для Индии почти 65 лет (с 1948 г.), для России – почти 20 лет (с 1994 г.), для Бразилии – более 50 лет (с 1960 г.). За недавний период 2003 по 2012 г. из стран БРИКС наибольшие среднегодовые потоки нелегального капитала за рубеж у Китая – 125 млрд долл., у России – 97 млрд долл., у Индии – 44 млрд долл., Бразилии – 22 млрд долл., ЮАР – 12,2 млрд долл. При этом эти потоки в соотношении с ВВП наиболее чувствительны именно у России. Суммарный нелегальный отток капитала из Индии только за 2000-е годы составил около 500 млрд долл., у РФ – 1130 млрд долл., Бразилии – около 300 млрд долл., с территории Китая – около 4 трлн долл. (в офшорах накоплено гонконгского капитала – свыше 500 млрд долл., Гонконг используется как перевалочная база), по ЮАР – данные только за период с 1970 по 2011 г. – примерно 25 млрд долл. (пятое место среди африканских стран после Нигерии с 90 млрд долл., Египта, Алжира, Марокко) и эти потоки возрастают на 11 % в год [4].

Особыми административными территориями в Китае являются Гонконг и Макао. Учрежденные здесь компании пользуются преференциями, выгодно отличающими их по статусу от компаний материкового Китая, да многих традиционных неофшорных стран. Гонконг, бывшая территория Великобритании, была передана КНР в 1997 г. с условием сохранения регулятивных норм в течении ближайших 50 лет. Сегодня в Гонконге сосредоточено 23 % международных финансовых обязательств и 28 % активов, причем 90 % идет с BVI (Британские Виргинские острова), оставшиеся 10 % приходятся на Бермуды, Кайманы и Либерию. О. Макао – игровая зона Китая. Также как Гонконг, эта территория долгое время находилась под протекторатом другого государства – Португалии. Сегодня здесь фиксируются массовые нарушения, связанные с отмыванием денег. Причина – здесь нет жестких требований по проверке происхождения капитала, используемого для игровых целей. По данным Рейтер, 80 % дохода этой территории приносят азартные игры и офшорные операции. Здесь только за 1 квартал оборот UnionPay составляет 16 млрд долл. (или 88 млрд потак – валюта Аомынь) по сделкам при покупке ювелирных изделий и предметов роскоши [5].

У Индии свой офшор – остров Маврикий с населением 1,3 млн чел. По данным министерства торговли Индии в 2000-х гг. сюда поступило 55 млрд долл. прямых инвестиций с территории Индии. Этот же капитал в дальнейшем реинвестируется обратно [6]. Сегодня Индия рассматривает возможность расторгнуть договор об устранении двойного налогообложения, что является очень чувствительной темой для Маврикия. В отличие от большинства офшоров здесь работают самые сложные для контроля фирмы – shell-компании. Эти компании по-сути представляют собой правовые оболочки, существующие только на бумаге. В реальности ни физического офиса, ни персонала на данной территории нет. Для широкой общественности масштабы офшорной деятельности индийского капитала на Маврикии были дезавуированы не так давно благодаря делу Анила Амбани (Anil Ambani). По опубликованным в ряде СМИ данным, известный в Индии миллиардер А. Амбани был обвинен в уклонении от уплаты налогов через фонд, созданный на Маврикии, этот фонд был включен в структуру его корпоративной группы Reliance group.

Не далеко от рассмотренных выше стран ушла и Бразилия. Состоятельные бразильцы сегодня держат от 20 до 40 % своего дохода в офшорах [4]. Наиболее привлекательным для них местом являются Каймановы острова. Кстати, в мировом офшорном бизнесе эта ситуация является встречающейся

очень часто. Состоятельные граждане и бизнес чаще всего выводят свои капиталы, находящиеся максимально близко географически к территориям вывода капитала. Европейцы – в европейские офшоры (голландские, люксембургские, швейцарские), американцы – в карибские.

Итак, мы начинаем свой путь осмысления общих задач в области позиционирования стран БРИКС в мировой финансовой системе, а также в сфере антиофшорного противодействия. Приведенные данные свидетельствуют о колоссальных масштабах операций по выведению капитала. Офшоризация стала по-настоящему одной из серьезнейших проблем развития и первоочередных задач для разрешения, возникнув в результате высокой дифференциации общества по доходам, большого размера теневого сектора национальных экономик Пятерки, а также дисбалансов в кредитно-финансовом сотрудничестве этих стран с Западом. В ближайшее время в каждой из экономик БРИКС на государственном уровне и в рамках межгосударственного взаимодействия должны быть даны четкие ответы на терминологические и институциональные вызовы, сопровождающие данный процесс.

Библиографический список

1. Логинов, Б. Б. Международные факторы производства в национальных экономиках : монография / Б. Б. Логинов, А. О. Руднева. – М. : Инфра-М, 2012. – 312 с. – ISBN 978-5-16-005376-9.
2. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций) [Электронный ресурс] : федеральный закон от 24.11.2014 № 376-ФЗ (ред. от 08.06.2015). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 01.10.2015).
3. Bhagwati, J. N. Capital Flight from LDCs: A Statistical Analysis [Электронный ресурс] / J. N. Bhagwati, A. Krueger, C. Wibulswasdi. – Режим доступа : <http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-444-10581-3.50017-3> (дата обращения : 3.02.2016).
4. Illicit Financial Flows: The Most Damaging Economic Condition Facing the Developing World [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gfintegrity.org/wp-content/uploads/2015/09/Ford-Book-Final.pdf> (дата обращения : 5.11.2015).
5. Navigating Monetary Policy Challenges and Managing Risks [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2015/01> (дата обращения : 15.11.2015).
6. The Drivers and Dynamics of Illicit Financial Flows from India: 1948-2008. Global Financial Integrity. November 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gfintegrity.org/wp-content/uploads/2014/02/GFI_India.pdf (дата обращения : 15.11.2015).
7. Total reserves (includes gold, current US\$). Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD> (дата обращения : 15.12.2015).

УДК 553.981.2

А.С. Маковецкий

С.П. Киселева

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗРАБОТКИ ГАЗОСЛАНЦЕВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ¹

Аннотация. В статье затрагивается вопрос о перспективах освоения газосланцевых месторождений в Российской Федерации. Описываются основные аспекты добычи сланцевого газа, анализируются его особенности и эколого-экономические риски. Предложена математическая модель выбора варианта освоения месторождения сланцевого газа.

Ключевые слова: экология, рациональное природопользование, сланцевый газ, экологические аспекты, перспективы, гидравлический разрыв пласта, экологическая безопасность, сланцевая революция, технологии, технологическая безопасность, технологическое развитие.

Alexey Makovetsky

Svetlana Kiseleva

PROSPECTS OF SHALE GAS PRODUCTION IN THE RUSSIAN FEDERATION IN TERMS OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT

Annotation. The article addresses the question about the prospects of shale gas development in the Russian Federation. This article describes the main aspects of shale gas production, analyzes its features and ecological and economic risks. Proposed a mathematical model of a choice of variants of development of deposits of shale gas.

Keywords: ecology, environmental management, shale gas, environmental aspects, perspectives, hydraulic fracturing, environmental security, shale revolution, technology, technological safety, technological development.

Согласно данным исследования British Petroleum, Российская Федерация занимает лидирующие позиции по оценке подтвержденных запасов жидких углеводородов и угля. Их суммарные запасы в России оцениваются более 150,8 млрд т нефтяного эквивалента (16,6 % общемировых запасов), что ставит страну на второе место в мире по запасам после США [7].

Российская Федерация богата всеми видами традиционных ресурсов углеводородов. По запасам природного газа наша страна занимает вторую строчку после Ирана, по добыче газа – вторую после США. По запасам нефти мы на восьмом месте после Венесуэлы, Саудовской Аравии, Канады, Ирана, Ирака, Кувейта и ОАЭ, при этом добываем мы нефти чуть меньше, чем Саудовская Аравия.

Более подробно данные по распределению мировых ресурсов углеводородного сырья представлены в таблице 1 [7].

Российские эксперты всерьез встревожены соотношением запасов и уровнем добычи нефти в нашей стране. Занимая по запасам всего лишь восьмое место в мире, текущую добычу Россия поддерживает на очень высоком уровне, поскольку доходы от нефти – важнейший источник дохода бюджета. Но с точки зрения среднесрочной перспективы такое положение опасно. Именно поэтому так актуально сегодня обратить внимание на нетрадиционные ресурсы углеводородного сырья [2; 5].

Промышленная разработка газосланцевых месторождений в мире ведется в настоящее время только в Северной Америке – в США и Канаде.

Промышленная добыча сланцевого газа в США осуществляется на следующих основных проектах:

- Barnett (Барнетт), Техас;
- Fayetteville (Файеттевилл), Арканзас;

© Маковецкий А.С., Киселева С.П., 2016

¹ Публикация подготовлена в рамках научного проекта РГНФ №15-02-00616 «Разработка механизма эколого-ориентированного технологического развития экономики».

- Haynesville (Хайнесвилл), Луизиана, Арканзас;
- Woodford (Вудфорд), Оклахома;
- Marcellus (Марселлус), Аппалачи и др.

В Канаде добыча сланцевого газа осуществляется на 2 месторождениях:

- Montney-Diog (Монтней-Диог);
- Horn River (Хорн Ривер).

Таблица 1

Страны-лидеры по запасам углеводородного сырья (по состоянию на 2013 г.)

№ п/п	Страна	Нефть		Природный газ		Уголь		Всего	
		Запасы, млрд т	Запасы, млрд баррелей	Запасы, млрд м ³	Запасы, млрд т нефтяного эквивалента	Запасы, млрд т	Запасы, млрд т нефтяного эквивалента	Запасы, млрд т нефтяного эквивалента	% от мировых
1	США	5,37	44,18	9,35	8,41	237,30	166,11	179,89	19,77
2	Россия	12,74	93,03	31,25	28,13	157,01	109,91	150,77	16,57
3	КНР	2,47	18,08	3,27	2,94	114,50	80,15	85,56	9,40
4	Иран	21,57	157,00	33,78	30,40	-	0,00	51,97	5,71
5	Венесуэла	46,58	298,35	5,57	5,02	0,48	0,34	51,93	5,71
6	Саудовская Аравия	36,52	265,85	8,23	7,41	-	0,00	43,93	4,83
7	Канада	28,09	174,32	2,02	1,82	6,58	4,61	34,52	3,79
8	Казахстан	3,93	30,00	1,53	1,37	33,60	23,52	28,82	3,17
9	Катар	2,60	25,06	24,68	22,21	-	0,00	24,81	2,73
Страны бывшего СССР		17,87	131,76	52,94	47,65	228,03	159,62	344,62	37,87
Мир		238,20	1687,89	185,70	167,13	891,53	624,07	909,92	100,00

Источник: обобщено автором по [7].

Данные по запасам газа и его ресурсам, добываемым из нетрадиционных (в том числе сланцевых) источников к настоящему времени практически отсутствуют. Большинство авторов и экспертных организаций ссылаются на информацию Международного энергетического агентства (далее – МЭА) или Национального совета нефтяной промышленности США (The National Petroleum Council), публикуя данные о ресурсной базе нетрадиционного газа. И хотя точные данные о величине ресурсной базы нетрадиционного углеводородного сырья отсутствуют, их оценка впечатляет [6].

Прогноз добычи сланцевого газа в США представлен на рисунке 1.

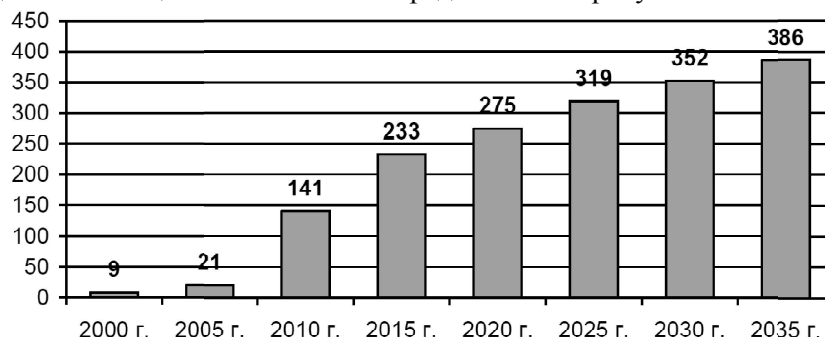


Рис. 1. Прогноз добычи сланцевого газа в США в 2015-2035 гг., млрд м³

Источник: Составлено по [8].

Территория США является наиболее разведанной и изученной на наличие сланцевого газа. Департамент энергетики США оценивает технически извлекаемые ресурсы (technically recoverable resource – TRR) сланцевого газа на территории США в 13,65 трлн м³. Однако, нельзя не отметить, что последняя оценка доказанных запасов газа, добываемого из сланцевых пород в США по состоянию на конец 2010 г. составляет 2,76 трлн м³ (данные на конец 2009 г. – 1,7 трлн м³) (см. Рис. 2). Именно благодаря увеличению запасов сланцевого газа, общие доказанные запасы газа в стране к концу 2010 г. составили 8,59 трлн м³ [10].

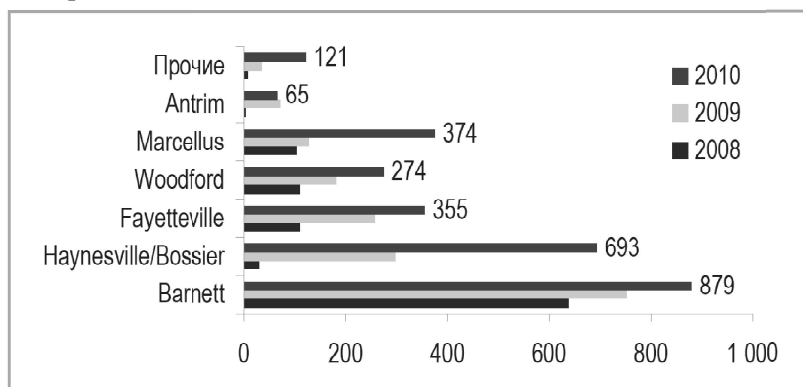


Рис. 2. Динамика прироста доказанных запасов сланцевого газа по основным сланцевым месторождениям, млрд м³ [7]

Даже для месторождений Северной Америки оценка ресурсов сланцевого газа не является постоянной. Геологоразведочные работы (ГРП) в других странах для обнаружения газсланцевых месторождений (отличные от ГРП при разведке традиционного природного газа) или находятся на начальном этапе, или же не начинались совсем, поэтому официально публикуемые данные носят достаточно спорный характер. По оценкам экспертов, принимавших участие в указанном выше исследовании, более половины мировых ресурсов нетрадиционного газа приходится как раз на газ сланцевых пород, метан угольных пластов оценивается на уровне 26 %, газ плотных пород – остальные 23 %. Новые технологии, в частности гидроразрыв пласта (далее – ГРП) и горизонтальное бурение, способствовали быстрому наращиванию объемов добычи сланцевого газа в США, что сделало эту страну практически полностью независимой от поставок природного газа из-за рубежа. По данным Управления энергетической информации США (U.S. Energy Information Administration), среднегодовой прирост добычи сланцевого газа в период с 2008 по 2011 гг. достигал 51 %. При этом в 2012 г. рост существенно замедлился, составив лишь 4 % [11].

Потенциальные ресурсы сланцевого газа в Европе по данным исследования «Мировые ресурсы сланцевого газа: предварительная оценка 14 регионов за пределами США» (World Shale Gas Resources: an Initial Assessment of 14 Regions outside the United States), опубликованного Управлением энергетической информации США в апреле 2011 г., технически извлекаемые ресурсы сланцевого газа в Европе оцениваются в 605 трлн футов³, что составляет немногим более 9 % от обще- мирового объема. В 2013 г. Управление энергетической информации США пересмотрело свою оценку европейского ресурсного потенциала в сторону повышения. Согласно последним данным, технически извлекаемые ресурсы сланцевого газа в Европе составляют 885 трлн футов³, при этом ресурсный потенциал ряда стран (особенно Норвегии, Франции, Польши и Швеции) был понижен, а других (Великобритании, Германии, Нидерландов, Дании и Украины) – повышен по сравнению с оценками 2011 г.. Стоит также отметить, что в рамках исследования в 2013 г. дополнительно рассматриваются еще четыре страны – Россия, Испания, Болгария, Румыния. По состоянию на конец 2012 г. совокупные разве-

данные запасы сланцевого газа в Европе составляли почти 12 % от общемировых потенциальных ресурсов [11].

Разработка газа, как традиционным способом, так и из плотных пород, включая сланцевый газ и угольный метан, связана со значительной антропогенной нагрузкой на окружающую среду – на геологические системы, грунтовые и поверхностные воды, почвы, атмосферный воздух и др. При этом опасность представляют все стадии разработки газосланцевых месторождений – разведка, строительство буровых площадок, бурение горизонтальных и вертикальных скважин, процесс гидроразрыва пласта, извлечение газа из недр, его подготовка, транспортировка и хранение.

Среди основных экологических рисков, приписываемых разработке газосланцевых месторождений, можно выделить следующие:

- использование промывочных жидкостей;
- водопотребление при добыче сланцевого газа методом грп;
- утилизация водного раствора после проведения грп;
- загрязнение грунтовых вод;
- увеличение активности Йеллоустоунского супервулкана;
- выбросы;
- сейсмические риски;
- поверхностные загрязнения воды и почвы;
- усиление парникового эффекта;
- проседание грунта в местах гидроразрывов и др.

На этапе бурения скважины, во вскрытом ее промежутке возникает гидравлическая линия связи между проходимыми пластами и атмосферой. В результате ошибок при проектировании скважины, при различных нарушениях на этапе бурения, ненадлежащего цементирования ствола скважины, вскрытые пласты сообщаются между собой, что приводит к свободному сообщению флюидов (газов, минерализованных или термальных вод, а также технических жидкостей, закачанных в ствол скважины) между пластами. Газообразные вещества углеводородного состава и другие газы (азот, углекислый газ, сероводород, аргон или др.), содержащиеся в сланцевых пластах, способны мигрировать к верхнему слою почвы, по пути попадая в подземные воды и, в конечном счете, загрязнять атмосферный воздух. Похожими способами по вертикали и по горизонтали могут распространяться различные химические ингредиенты буровых и промывочных жидкостей.

В настоящее время большое количество специалистов и аналитиков приводят собственные оценки стоимости добычи газа из сланцевых пород. Однако такие оценки в большинстве случаев отличаются высокой степенью вариативности. С одной стороны, такая ситуация объясняется тем, что газосланцевые месторождения достаточно сильно отличаются между собой (географическое положение, геологические характеристики, законодательство и т.п.), с другой стороны – разница экспертных оценок вызвана предвзятостью аналитиков по отношению к перспективности или бесперспективности развития разработки газосланцевых месторождений. Стоимость горизонтальной скважины оценивается около 3 млн долл. США. Кроме того, газодобывающая компания обязана оплатить 225 тыс. долл. за право доступа к недрам, а также ежегодно оплачивать роялти в размере 12,5 % от выручки и нести другие дополнительные расходы, связанные с деятельностью по добыче из расчета 18 тыс. долл. за млн м³ [10].

Среди основных экономических рисков, влияющих на обоснование добычи сланцевого газа, можно выделить следующие.

1. *Уровень текущих цен на газ.* Добыча сланцевого газа рентабельна только при наличии спроса и высоких цен на газ. Прежде всего, специалисты подвергают обоснованному сомнению высокую рентабельность проектов по добыче сланцевого газа. Геолог из Хьюстона Арт Берман, проведя

тщательный анализ деятельности компаний, добывающих сланцевый газ, пришел к выводу, что их действительные затраты на добычу сланцевого газа очень велики. После того как скважина пробурена, она обходится сравнительно недорого, и операционные расходы, действительно, могут составлять порядка 100 долл. США за 1 тыс. куб м. Но ведь компания несет не только эти затраты. По данным А.Бермана, разрекламированная технология горизонтального бурения приносит гораздо меньшие результаты, чем сообщается [9].

2. *Срок эксплуатации сланцевых скважин.* Сланцевые скважины имеют гораздо меньший срок эксплуатации, чем скважины обычного природного газа. Как показывают открытые данные о добыче газа на сланцевой залежи Barnett, продуктивность уже действующих скважин падала гораздо быстрее, чем на традиционных месторождениях. Средний «срок жизни» газовых скважин составляет в США 30–40 лет, но на Barnett около 15 % скважин, пробуренных в 2003 г., уже через пять лет исчерпали свой ресурс [9].

3. *Существенное падение дебита скважин.* Сразу после вскрытия скважины давление выходящего из земли газа и его объемы (дебиты) весьма высоки. Однако, поскольку емкость хранящих газ трещин все же невелика, то в течение года эти показатели падают на 70–75 %. Например, если на начальном этапе скважина поставляет 200–500 тыс. кубометров в сутки, то через год это будет всего лишь 8–10 тыс. [9].

4. *Увеличение количества процессов ГРП.* Существенное падение дебита скважин приводит к тому, что процесс ГРП приходится повторять до десяти раз в год на каждой территории разработки месторождения сланцевого газа, что приводит к дополнительным экономическим затратам [9].

5. *Увеличение числа скважин.* Если учесть, что газ в основном добывается не просто так, про запас, а во исполнение контрактных обязательств перед потребителем, то существенное падение объемов добычи придется компенсировать за счет добуривания новых скважин. При этом надо учитывать, что оборудование горизонтальной скважины для добычи сланцевого газа обходится примерно в полтора-два раза дороже, чем традиционная вертикальная [9].

6. *Коэффициент извлечения.* По значению проницаемости продуктивные пласты делятся на:
- низкопроницаемые (от 0 до 100 миллидарси (мД));
 - среднепроницаемые (от 100 мД до 500 мД);
 - высокопроницаемые (более 500 мД).

Сланцевый газ от традиционного отличается экстремально низкими коллекторскими свойствами вмещающих отложений (пористость не более 3–4 %, проницаемость ниже 0,1 мД, максимальный коэффициент извлечения не превышает 20 %) [9].

7. *Низкая теплотворная способность сланцевого газа.* Первым свойством, снижающим полезность сланцевого газа, является его низкая теплотворная способность. Себестоимость добычи сланцевого газа около 200–250 долл. за 1 тыс. м³, но при этом, у сланцевого газа Удельная теплота сгорания в 2,5 раза ниже, чем у природного. То есть, на 1 тыс. м³ природного газа необходимо 2,5 тыс. м³ сланцевого [9].

Минимизировать перечисленные экологические и экономические риски на ранних этапах реализации проектов не всегда возможно, что увеличивает масштабы возможных финансовых потерь.

Разведка сланцевого газа ведется в Южной Америке, Африке, Австралии, Европе и Азии. По всему миру нефтегазовые компании занимаются сбором и изучением данных сейсморазведки, бурят разведочные скважины и оценивают пласты с точки зрения возможности добычи газа. В то же время во многих случаях на пути к разработке стоят существенные трудности.

В отличие от разработки сланцев в США, где большая доля деятельности приходится на небольшие компании, в Европе разведкой и разработкой сланцевого газа занимаются преимущественно международные энергетические компании и национальные нефтяные компании. Имея ограниченный

опыт разведки и разработки газа в сланцевых пластах, эти компании сотрудничают с организациями, которые создали отрасль добычи сланцевого газа в Северной Америке. В США в последнее время разработана и апробирована новая методика добычи сланцевого газа. Это так называемый метод безводного разрыва пласта. Отличительной особенностью данного способа добычи от гидравлического разрыва пласта, где используется смесь воды, песка (проппанта) и химикатов, является использование геля из сжиженного пропана.

Мировые ресурсы сланцевого газа достигают 460 трлн м³, ресурсный потенциал в пределах бывшего СССР оценивается в 17,7 трлн м³. Используя некоторые корреляционные соотношения, полученные для территории США, В. Высоцкий оценивает потенциал сланцевых формаций по России на уровне 20,1 трлн м³. Вполне очевидно, что приводимые характеристики данной ресурсной базы по России могут рассматриваться только в качестве самого общего ориентира для отрасли. Основная причина этого – в несоизмеримо меньшей изученности глубоким бурением территории России (22 м/км² против 250-360 м/км² в США) и в отсутствии специальных тематических исследований сланцевых толщ как объекта эксплуатации [1, 4].

По мнению экспертов Санкт-Петербургского Всероссийского нефтяного научно-исследовательского геологоразведочного института Г.А. Григорьева и Т.А. Афанасьевой, основанием для детальных, всесторонне обоснованных и весьма надежных оценок ресурсного потенциала, полученных, например, для угольного метана в пределах Кузнецкого бассейна, послужило бурение более 6500 специальных газовых скважин. Для корректной оценки потенциала сланцевых толщ также необходимы специальные исследования, в том числе и по керну сланцевых пород и по дебегам из них [3].

Однако, учитывая в целом более сложные геолого-промысловые характеристики сланцевых толщ по сравнению с газоносными (в первую очередь, вследствие существенно больших глубин залегания, более сложных условий проведения ГРП и ряда других) при выходе на данную ресурсную базу требования к техническому и технологическому потенциалу добывающих компаний поднимаются на существенно более высокий уровень, чем при освоении природного газа. Еще менее очевидной становится коммерческая привлекательность проектов. С учетом этих факторов возможное начало реального и значимого по масштабам вовлечения в промышленный оборот ресурсной базы сланцевых толщ сегодня, в условиях гарантированной обеспеченности высоких уровней добычи традиционной ресурсной базой, однозначно ожидать не следует. А практическая востребованность сланцевого газа в Российской Федерации (и, скорее всего, в весьма ограниченных объемах на начальном этапе) отодвигается за пределы среднесрочной перспективы (за 2030 г.).

Для максимизации эффективности варианта освоения газосланцевого месторождения на территории Российской Федерации предлагается модель выбора варианта освоения месторождения сланцевого газа, основанная на соотношении суммарной величины эколого-экономических эффектов и производственно-экологических затрат к размеру годовых инвестиций. В общем виде данная модель имеет вид:

$$\Theta = \frac{\sum_{t=1}^T [(C_{it} + \Delta Y_{\text{прит}} + \Delta \Pi_{it} + D_{it}) - (C_{it} + E_{it} \cdot K_{it} + D_{kit}) - (\Delta Y_{\text{остит}} + \Delta \Pi_{\text{остит}})] \cdot X_{it}}{\sum_{t=1}^T I_t} \rightarrow \max, \quad (1)$$

где i – вариант разработки газосланцевого месторождения; t – индекс года; T – количество лет; X_{it} – годовой объем продукции при i -ом варианте разработки, млн м³; C_{it} – цена реализации продукта при i -ом варианте разработки, тыс. руб.; $\Delta Y_{\text{прит}}$ – величина предотвращенного экологического ущерба в год при i -ом варианте разработки, тыс. руб.; $\Delta \Pi_{it}$ – экономия в платежах за загрязнение окружающей природной среды при i -ом варианте разработки, тыс. руб.; D_{it} – объем государственных дотаций при

i -ом варианте разработки, тыс. руб.; C_{it} – себестоимость продукции при i -ом варианте разработки, тыс. руб.; $E_{it} = (1 + e)^t$ – коэффициент дисконтирования; e – ставка дисконтирования, в долях; K_{it} – капитальные затраты на добычу продукции при i -ом варианте разработки, тыс. руб.; D_{kit} – объем возвращаемых кредитных и дотационных средств с учетом затрат на их обслуживание, тыс. руб.; ΔY_{oitit} – остаточный экологический ущерб от загрязнения ОПС, тыс. руб.; $\Delta \Pi_{oitit}$ – платежи за загрязнение окружающей природной среды и размещение твердых отходов, тыс. руб.; $I_t = I_{roct} + I_{chact} + I_{ooct}$ – годовые инвестиции в диверсификацию производства, тыс. руб.; I_{roct} – государственные инвестиции в добычу сланцевого газа, тыс. руб.; I_{chact} – частные инвестиции в добычу сланцевого газа, тыс. руб.; I_{ooct} – инвестиции на мероприятия по охране окружающей среды, тыс. руб.

Функционирование данной модели осуществляется в рамках принимаемых ограничений:

1) по соответствию объемов добычи и цены продуктов уровню спроса на продукцию газосланцевого месторождения:

$$\begin{aligned} X_{it} &\leq Q_{it} \\ \Pi_{it} &\leq \Pi_{it}^c, \end{aligned}$$

где Q_{it} – выявленный спрос на продукцию газосланцевого месторождения, млн м³. Π_{it}^c – цена на продукцию газосланцевого месторождения, тыс. руб.;

2) по соответствию доходов, поступивших из всех возможных источников, требуемому объему инвестиций:

$$\sum_{i=1}^n (\Pi_{it} + \Delta Y_{oitit} + \Delta \Pi_{oitit} + D_{it}) \cdot X_{it} \cdot (1 + e)^{-t} \geq I_t (1 + e)^{-t}; \quad (2)$$

3) по соответствию численности необходимой рабочей силы для разработки газосланцевых месторождений к имеющейся численности выпускаемых специалистов:

$$C_t \leq C_t^c,$$

где C_t , C_t^c – фактическая численность рабочих, занятых на производстве и, соответственно, выпускаемых специалистов, чел/г.;

4) по соответствию уровня загрязнения ОПС нормативным величинам:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n M_{it} &\leq \text{ПДВ}_t, \\ \sum_{i=1}^n S_{it} &\leq \text{ПДС}_t, \end{aligned}$$

где M_{it} , S_{it} – фактический объем, соответственно, сбросов в водоем и выбросов в атмосферу, т/г.; ПДВ_t , ПДС_t – предельно допустимые, соответственно, выбросы и сбросы, т/г.

5) неотрицательности переменных:

$$X_{it} \geq 0.$$

Модель позволяет увязать воедино экологические, социальные и экономические требования, предъявляемые к природопользованию и выбрать наилучший вариант разработки газосланцевого месторождения с точки зрения эколого-экономической эффективности. В процессе разведки и освоения газосланцевых месторождений возникает большое количество экологических и экономических рисков, большинство из которых могут быть минимизированы в процессе совершенствования *технологии* добычи сланцевого газа, а также за счет более жесткого контроля процессов бурения и добычи сланцевого газа. Одним из ключевых вопросов должен стать анализ изучения влияния процесса ГРП на возникновение низкоамплитудных колебаний и различного рода оползней. Перспективы освоения месторождений сланцевого газа весьма значительны, особенно в слабозаселенных регионах и в стра-

нах, которые согласны на снижение энергозависимости за счет сокращения уровня экологической безопасности. К настоящему времени практически во всех странах, где имеется возможность начать промышленную добычу сланцевого газа, созданы экологические экспертные комиссии по рассмотрению экологических рисков, связанных с добычей сланцевого газа. В перспективе освоение газосланцевых месторождений на территории Российской Федерации могло быть интересно для небольших региональных газодобывающих компаний. Однако до начала полномасштабной разработки месторождений сланцевого газа, необходимо провести ряд мероприятий и экспертиз, направленных на сохранение природного потенциала.

В целях освоения месторождений Баженовской свиты Открытое акционерное общество «Российская инновационная топливно-энергетическая компания» в 2015 г. начало разработку новой технологии термогазового воздействия на сланцевые толщи. Технология создана на основе интеграции тепловых и газовых методов увеличения газо- и нефтеотдачи и предполагает закачку в пласт широко доступных рабочих агентов – воздуха и воды, и может прийти на смену существующей технологии гидроразрыва пласта с применением опасных химикатов.

Нельзя не отметить, что для начала масштабных работ по освоению нетрадиционных и трудноизвлекаемых запасов в Российской Федерации необходима разработка механизмов для упрощенного доступа, в том числе и частных компаний, к таким участкам недр. В России существуют налоговые преференции для месторождений с низкой проницаемостью, но их явно недостаточно. Недооценивать значимость для страны этих ресурсов в будущем нельзя. К неизбежному новому росту, который наступит после завершения кризиса, нужно подойти в полной готовности, вооружившись собственными новыми и эколого-ориентированными технологиями.

Библиографический список

1. Виноградова, О. Сланцевый газ: миф или бум? / О. Виноградова // Нефтегазовая вертикаль. – 2009. – № 25–26. – С. 24–28.
2. Вишняков, Я. Д. Эколого-ориентированное инновационное развитие национальной экономики : монография / Я. Д. Вишняков, С. П. Киселева. – М.: ЦНИТИ «Техномаш», 2009. – 290 с.
3. Григорьев, Г. А. Перспективы промышленного освоения нетрадиционных ресурсов газа в России / Г. А. Григорьев, Т. А. Афанасьева // Нефтегазовая геология. Теория и практика. – 2012. – Т. 7. – № 2. – С. 16.
4. Дмитриевский, А. Н. Сланцевый газ – новый вектор развития мирового рынка углеводородного сырья / А. Н. Дмитриевский, В. И. Высоцкий // Газовая промышленность. – 2010. – № 8. – С. 44–47.
5. Киселева, С. П. Геолого-экономическая оценка и инвестиционная привлекательность месторождений минерального сырья / С. П. Киселева // Вопросы экономических наук. – 2008. – № 3. – С. 4–8.
6. Маковецкий, А. С. Рычаги влияния налоговой системы на регулирование добычи сланцевого газа / А. С. Маковецкий // Актуальные проблемы управления – 2015 : материалы 20-й Международной научно-практической конференции. – 2015. – Вып. 2. – С. 270–272.
7. BP Statistical Review of World Energy 2014 [Электронный ресурс] / British Petroleum. – Режим доступа : <http://www.docme.ru/doc/821320/bp-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report> (дата обращения : 20.12.2015).
8. Conti, J. J. Annual Energy Outlook 2012 [Электронный ресурс] / J. J. Conti, P. D. Holtberg, J. A. Beamon [и др.]. – Режим доступа : <http://www.eia.gov/forecasts/aeo/pdf/0383%282012%29.pdf> (дата обращения : 14.12.2015).
9. Fundamentals Point Toward Oil-Market Balance: IEA Too Pessimistic [Электронный ресурс] / A. Berman. – Режим доступа : <http://www.artberman.com/fundamentals-point-toward-oil-market-balance-iea-too-pessimistic> (дата обращения : 14.12.2015).
10. Tanaka, N. World Energy Outlook 2009 [Электронный ресурс] / N. Tanaka // International Energy Agency. – Access mode : <http://www.worldenergyoutlook.org/media/weowebbsite/2009/WEO2009.pdf> (date of access : 21.12.2015).
11. U.S. Crude Oil, Natural Gas, and NG Liquids Proved Reserves 2012 [Электронный ресурс] // U.S. Energy Information Administration. – Режим доступа : <http://www.eia.gov/naturalgas/crudeoilreserves/pdf/usreserves.pdf> (Дата обращения : 23.12.2015).

УДК 656.073

А.Р. Очкалова

ОСОБЕННОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕВОЗОК ОПАСНЫХ ГРУЗОВ В РОССИИ

Аннотация: в статье дается характеристика опасных грузов, проанализирован рынок потенциальных производителей опасных грузов, прогнозы роста данной продукции, рассмотрены требования к организации перевозок опасных грузов согласно международному соглашению. Приведены сложности перевозок грузов повышенной опасности, озвучена проблема нехватки специализированного транспорта в России.

Ключевые слова: опасный груз, перевозка опасных грузов, специальный транспорт, груз повышенной опасности.

Alena Ochkalova

CHARACTERISTICS AND MODERN PROBLEMS OF TRANSPORTATION OF DANGEROUS CARGOES IN RUSSIA

Annotation. The article describes the definition of dangerous goods, analyze the market of potential producers of dangerous goods is presented, growth forecasts for these products is given, the requirements for the organization of transportation of dangerous goods according to the European Agreement concerning the International Carriage of Dangerous Goods by Road are considered, the complexity of high-risk cargoes is given, the problem of a shortage of specialized transportation in Russia is announced.

Keywords: dangerous cargoes, dangerous goods, transportation of dangerous cargoes, special transport.

Опасный груз – это груз, который в результате транспортного происшествия может нанести вред здоровью или жизни людей и/или окружающей среде. Сюда относятся различные газы, яды, химикаты, пестициды, взрывчатые, легковоспламеняющиеся, токсичные, коррозионные вещества и т.д. В объеме грузов, перевозимых по России всеми видами транспорта, доля опасных – составляет около 20 %, или примерно 800 млн т. Из них на автомобильный транспорт приходится до 65 % [7]. И эти показатели неуклонно растут.

Объем химического производства в 2014 г. вырос по сравнению с прошлым годом на 6,6 %. При этом большую часть года темпы роста в отрасли были выше, чем в среднем по промышленности [1]. Газовый сектор нашей страны является одним из ведущих по объемам топлива, поставляемого потребителям, и наиболее полно отвечает требованиям к энергетике будущего. Добыча газа в 2014 г. в России относительно аналогичного показателя 2013 г. увеличилась на 11,6 % и достигла 650 млрд куб. м. Экспорт российского газа в 2014 г. составил около 185 млрд куб. м газа и почти 3 млн т сжиженного углеводородного газа. Планируется, что к 2030 г. Россия ежегодно будет поставлять на внутренний и международные рынки до 1 трлн куб. м природного газа. Для России характерна высокая степень концентрации запасов газа в месторождениях. Более 75 % сосредоточено в 28 так называемых уникальных месторождениях с балансовыми запасами более 500 млрд куб. м, почти 22 % – в 86 крупных (75–500 млрд куб. м). В новых месторождениях велика доля «жирного» газа (до 60 %), весьма привлекательного для химической промышленности. Около 13 % запасов природного газа России содержит гелий. По его запасам Россия находится на втором месте в мире [5].

В силу огромной территории Российской Федерации характерной особенностью является сосредоточение мест добычи или производства и мест потребления опасных грузов. При этом существуют предприятия, которые необходимо снабжать такими грузами каждый день во избежание остановки производства или деятельности в целом. Сюда относятся строительные компании (ежедневно необходимы технические газы), больницы (кислоты, медикаменты, технические газы), заправочные станции (бензин, газ), аэропорты и аэродромы (керосин) и т.д.

Для того, чтобы правильно организовать перевозку опасного груза необходимо владеть правовой информацией, постоянно следить за ее обновлением, соблюдать правила по перевозке конкретного груза, оборудовать подвижной состав под перевозку опасного груза, обучать водителей в специализированных комбинатах, соблюдать требования по маркировке груза, оформлению документов и многое другое. Далеко не каждая компания готова взять на себя ответственность и правильно организовать перевозку опасного груза. Ведь при малейшем отступлении от правил компания несет материальную ответственность в виде больших штрафов в лучшем случае, но гораздо хуже, когда неправильная перевозка опасных грузов может послужить причиной взрыва, пожара, повреждения транспортных средств, зданий, сооружений, других грузов и материальных ценностей, а также привести к увечью, отравлению, ожогам, облучению радиацией или смерти людей или животных [1].

Большое значение приобретает экологический аспект. Так как опасные вещества при транспортировке и возникновении аварийной ситуации могут оказать негативное действие на окружающую среду (необратимые изменения экологического фона, гибель некоторых видов растений и животных) и причинить существенный вред жизни и здоровью чел.а, во многих странах существуют правила безопасности, действующие при перевозке опасных грузов [4]. Именно поэтому перевозка таких грузов, а также все промежуточные операции с ними (погрузочно-разгрузочные работы, временное хранение и т.п.) строго регламентированы согласно нормам европейского соглашения Дорожного соглашения о перевозке опасных грузов (ДОПОГ). Оно было составлено в рамках единой системы требований по перевозке опасных грузов, призванной одновременно обезопасить их перевозку между странами и максимально упростить таможенные формальности. Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов, ДОПОГ – соглашение европейских государств о международных перевозках опасных грузов. ДОПОГ создан по инициативе ООН и заключен в Женеве 9 сентября 1957 г. [2].

Организацией объединенных наций (ООН) создан специальный список опасных веществ (более 3000 наименований). Каждое опасное вещество, внесенное в этот список, имеет четырехзначный номер, который называется идентификационным номером по списку опасных веществ ООН. По этому номеру можно узнать точное название перевозимого опасного вещества. Список разбит по классам – разрешено опасное вещество одного класса перевозить, только по предназначенным для него правилам.

В соответствии с правилами ДОПОГ к перевозке опасных грузов допускается только специализированный транспорт, водители обязаны пройти обучение и получить соответствующее свидетельство о допуске к перевозке опасных грузов. В России существуют дополнительные нормативные акты, регламентирующие квалификацию водителей и их права по перевозке опасных грузов, а также ряд других организационных и технических вопросов.

При перевозке опасных грузов необходимо соблюдать повышенные требования к безопасности. Основными условиями обеспечения безопасности являются:

1. Оборудование автомобиля согласно правилам ДОПОГ (получение свидетельства ДОПОГ в Государственной Автомобильной Инспекции)
2. Обучение водителя в специализированном комбинате и получение свидетельства ДОПОГ (допуска к перевозке опасных грузов).
3. Оформление специальных сопроводительных документов.

Особенности конструкции транспортных средств и требования к персоналу при перевозке опасных грузов. На основании европейского соглашения о дорожной перевозке опасных грузов, к транспортным средствам предъявляется ряд требований, выполнение которых при заказе (покупке) или переоборудовании транспортных средств под перевозку опасного груза повлечет увеличение времени на подготовку транспортного средства. Этим же соглашением определен пере-

чень дополнительного оборудования, которым должны быть оснащены транспортные средства. Доукомплектование потребует правильно выбрать это оборудование, оплатить и разместить на транспортных средствах, а также с определенной периодичностью контроль за сроком службы и исправностью оборудования.

Опасные грузы должны перевозиться только специальными и (или) специально приспособленными для этих целей транспортными средствами, которые должны быть изготовлены в соответствии с действующими нормативными документами (тех. заданием, тех. условиями на изготовление, испытания и приемку) для полнокомплектных специальных транспортных средств и технической документацией на переоборудование (дооборудование) транспортных средств, используемых в народном хозяйстве.

С 2013 г. все транспортные средства должны быть оснащены системами спутникового слежения ГЛОНАСС [3]. Необходимо время на обучение сотрудников по работе с системой. Далее в зависимости от стоящих задач, например, анализа отчетов и принятия решений, оборудования диспетчерского центра и мониторинга всех процессов в режиме онлайн. Так же необходимо установить на транспортное средство маркировочные обозначения. Сюда относятся: информационное табло, таблички оранжевого цвета, информационные таблицы, маркировочные знаки для грузов, упакованных в ограниченных количествах, маркировочные знаки для веществ, перевозимых при повышенной температуре, знаки предупреждения о фумигации. Требуется время на заказ, изготовление и крепление. Особо хочется обратить внимание на недостаточность мест стоянки для транспортных средств, перевозящих опасные грузы. Это влечет временную нагрузку на персонал, занимающийся планированием и составлением оптимальных маршрутов для транспортных средств с опасным грузом. Существенным отличием в транспорте является необходимость раз в шесть месяцев проходить технический осмотр. Подготовка документов и само прохождение технического осмотра требует дополнительного времени [3].

Водитель транспортного средства при перевозке опасных грузов обязан соблюдать Правила дорожного движения, правила перевозки опасных грузов и инструкции по перевозке отдельных видов опасных грузов. Водитель, выделяемый для перевозки опасных грузов, обязан пройти специальную подготовку и инструктаж [6]. Специальная подготовка водителей транспортных средств, постоянно занятых на перевозках опасных грузов, включает:

- изучение системы информации об опасности (обозначения транспортных средств и упаковок);
- изучение свойств перевозимых опасных грузов;
- обучение приемам оказания первой медицинской помощи, пострадавшим при инцидентах:
- обучение действиям в случае инцидента (порядок действия, пожаротушение, первичные дегазация, дезактивация и дезинфекция);
- подготовку и передачу донесений (докладов) соответствующим должностным лицам о произошедшем инциденте.

В транспортных документах должна быть сделана отметка о прохождении водителем, назначаемым на перевозку опасных грузов, специальной подготовки или инструктажа и медицинского контроля. К перевозке опасных грузов допускаются водители, имеющие непрерывный стаж работы в качестве водителя транспортного средства данной категории не менее трех лет и свидетельство о прохождении специальной подготовки по утвержденным программам для водителей, осуществляющих перевозку опасных грузов [5]. Средний срок обучения водителей под перевозку опасных грузов составляет один месяц, при условии успешной сдачи экзаменов. Обучение сложное, но реальное и полезное. Также нужно обратить внимание на срок обучения и необходимость оплаты труда водите-

лей и соответственно налоги за этот месяц. С учетом отпусков, болезней, обучения применяется коэффициент от 1,1 до 1,3 чел. на одно транспортное средство в среднем. Один раз в 3 года водитель должен пройти переаттестацию. Как правило, транспортные компании уделяют большое внимание безопасности перевозок. Исходя из этого предусматриваются дополнительные дни для обучения и проведения инструктажей по использованию ремней безопасности, управлению усталостью водителей, соблюдению скоростного режима и т.д. Для успешного осуществления перевозок опасных грузов в транспортной компании должен быть, как минимум один специалист (консультант) по перевозке опасных веществ и изделий. Это требует дополнительного рабочего места, оплаты труда и повышения квалификации. В зависимости от структуры транспортных компаний нельзя забывать о выполнении функций диспетчера, транспортных и коммерческих служб, задействованных на перевозке опасных веществ и изделий. Это также требует времени на обучение и профессиональную подготовку.

Европейским соглашением о дорожной перевозке опасных грузов также определены требования к средствам индивидуальной защиты и форме одежды. В зависимости от свойств перевозимых грузов эти требования различаются. Компании, занимающиеся профессионально перевозкой опасных грузов, укомплектованы и оборудованы полностью, при оказании же разовых услуг на это стоит обратить внимание. Работая с опасными веществами и изделиями, понимая всю ответственность, лежащую на участниках процессов подготовки и осуществления перевозки, учитывая желание всех заинтересованных сторон в минимизации рисков, компании приходят к страхованию гражданской ответственности перевозчиков опасных грузов и страхованию опасных грузов.

Таким образом, при общей на первый взгляд схожести процессов перевозки обычных и опасных грузов, они сильно отличаются. Одним из основных отличий является ресурс времени, необходимый на подготовку и осуществление перевозки опасных грузов. Затраченное время перерастает в деньги. Также необходимо следить за постоянно меняющейся и дополняющейся информацией о правилах перевозки опасных грузов. Компании, которые находят взаимопонимание с партнерами, имеют обученный, опытный персонал, однозначно будут иметь конкурентное преимущество, в экономии своего времени и времени клиентов. И эта экономия положительно скажется на финансовых результатах, заинтересованных сторон.

Грузы «повышенной опасности». В номенклатуре ДОПОГ существуют не только опасные грузы, но и грузы «повышенной опасности», которые требуют повышенного соблюдения дополнительных правил. "Грузы повышенной опасности" (особо опасные) – грузы, которые могут воспользоваться террористы для убийства людей или массовые разрушения, а также это грузы, отнесенные Правительством РФ к грузам, представляющим особую опасность для жизни и здоровья людей и для окружающей среды [9]. Перевозка таких веществ, как цианид натрия, окись этилена, диоксид серы зачастую усложняется необходимостью оформления разрешения по маршруту на провоз особо опасных грузов. Перевозчики, грузоотправители и получатели груза обязаны сотрудничать между собой и с государственными структурами в обмене информацией об угрозах, в применении соответствующих мер безопасности. На плечи перевозчика ложится ответственность, не только за сохранность груза, но и за сохранение природы. Залог успешной перевозки опасных грузов зависит от профессионализма водителя.

Перевозка грузов повышенной опасности – это целый комплекс действий. Еще до перевозки нужно подготовить документацию – получить спецразрешение по маршруту, оно делается в Управлении Государственного Автомобильного Дорожного Надзора (УГАДН) по месту регистрации перевозчика; УГАДН согласовывает маршрут следования с каждым собственником дорог. Спецразрешение по маршруту делается ориентировочно в течение 30 дней. Действует этот документ в течение года, выдается на конкретный груз и конкретный автомобиль. В этом документе указываются

возможные заправки и места стоянок. При таких перевозках водителю запрещается отклоняться от маршрута, указанного в специальном разрешении [8]. Чтобы получить в УГАДН спецразрешение по маршруту с февраля, согласно принятому ФЗ от 03.02.2014г № 15-ФЗ необходимо предоставить к пакету документов еще и уведомление о включении транспортного средства в *реестр категоризованных объектов* транспортной инфраструктуры, которое надо заполнить в строгом соответствии с пояснениями к форме и предоставить сведения в Федеральное дорожное агентство на бумажном и магнитном носителях с сопроводительным письмом. Процесс категоризации транспортных средств является долгим и трудоемким. После получения категоризации при заказе на перевозку груза «повышенной опасности» компания не освобождается от оформления специального разрешения на перевозку в органах Министерства внутренних дел.

Сложности в оформлении категоризации и специальных разрешений приводят к нехватке компаний, официально прошедших процедуру категоризации и имеющих возможность перевозить грузы повышенной опасности. Возникает проблема нехватки транспортных средств по причине сложности организации перевозок и неоднозначности с юридической стороны. Отсутствие учета за перевозками опасных грузов также служит причиной появления нелегальных перевозок опасных грузов как результат несовершенств организации перевозки опасных грузов. Последствия перевозок опасных грузов непрофессиональными перевозчиками и транспортными средствами, не оборудованными для такого рода перевозок и не имеющего разрешений, имеют отрицательный эффект на экономику данного сегмента рынка, так как в большинстве случаев перевозчик существенно занижает цену на перевозку, чтобы добиться конкурентоспособности. Низкая цена обусловлена отсутствием необходимого оборудования на транспортном средстве, отсутствием затрат на обучение водителя и т.д. Зачастую перевозчик даже не подозревает о том, что данный груз относится к категории «опасного».

Организация перевозок опасных грузов и грузов повышенной опасности – это сложная и специфическая работа, которую лучше доверять профессионалам. Широкий, постоянно меняющийся ассортимент опасных грузов, а также большие объемные и весовые показатели их перевозок во внутреннем и международном сообщении являются специфическим видом перевозок на автомобильном транспорте. Наряду с непрерывным совершенствованием всех звеньев технологического процесса в центре внимания специалистов автомобильного транспорта остаются вопросы безопасности движения и предотвращения аварий с опасными грузами.

Библиографический список

1. Безопасность транспортирования опасных веществ. – М., 2012. – 57 с.
2. Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов (ДОПОГ/ADR) (Заключено в г.Женева 30.09.1957г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 01.02.2016).
3. Единообразные предписания, касающиеся ТС, предназначенных для перевозки ОГ. – М., 2012. – 42 с.
4. Меры безопасности при ликвидации аварийных ситуаций с опасными грузами. – М., 2012. – 46 с.
5. Правила перевозки опасных грузов автомобильным транспортом (издание второе с изменениями и дополнениями). – М., 2012. – 145 с.
6. Правила перевозок грузов: Часть первая и вторая. – М. : Юрайт, 2013. – 168 с.
7. Савин, В. И. Перевозки грузов автомобильным транспортом : справочное пособие / В. И. Савин. – М. : Дело и Сервис, 2002. – 544 с.
8. Сборник материалов МВД РФ по перевозке опасных грузов. Письма и разъяснения. – М., 2012. – 84 с.
9. Сборник НТД по обращению с взрывчатыми материалами. – изд. 2-е, испр. и доп. – М., 2011. – 68 с.

УДК 339.5

А.О. Руднева

СТАНОВЛЕНИЕ ЭНЕРГОСЫРЬЕВОЙ ОРИЕНТАЦИИ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА: ОТ ЗЕРНА К НЕФТИ

Аннотация. В статье рассматривается генезис товарной структуры российского экспорта на основе ретроспективного анализа в контексте сложившихся сравнительных преимуществ экономики. Особый акцент делается на традиционности сырьевой компоненты отечественного экспорта и постепенном характере переориентации его структуры на минеральное сырье. Сложившаяся в результате товарная структура экспорта России во многом объясняет чувствительность экономики страны к ценообразованию на мировом рынке нефти и предопределяет необходимость поиска новой парадигмы развития.

Ключевые слова: торговля, внешняя торговля, внешняя торговля России, международные экономические отношения, риски, экспорт, нефть.

Anastasiya Rudneva

FORMATION OF POWER RAW ORIENTATION OF THE RUSSIAN EXPORT: FROM GRAIN TO OIL

Annotation. In the article genesis of commodity structure of export of Russia is considered on the basis of the retrospective analysis in the context of the developed comparative advantages of the economy. The particular emphasis is placed on traditional character of raw components of the domestic export and gradual nature of reorientation of its structure to mineral raw materials. The commodity structure of export of Russia which developed as a result of it explains sensitivity of the national economy to pricing in the world market of oil and predetermines need of search of a new paradigm of development.

Keywords: trade, foreign trade, foreign trade of Russia, international economic relations, risks, export, oil.

Немало копий сломано в дискуссиях о деградации российской экономики, связанной со структурными диспропорциями, о необходимости ее переориентации на выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью и снижения зависимости от экспорта энергосырья. Длительная благоприятная ценовая конъюнктура на мировом рынке нефти притупила остроту восприятия реальной картины состояния отечественной экономики, отодвинула на годы потребность в структурных преобразованиях, ослабила бюджетную дисциплину.

Однако сегодняшняя ситуация, связанная с падением цен на мировом рынке нефти, вкупе с замедлением темпов развития мировой экономики и внешнеэкономическим давлением на Россию со стороны ряда ведущих развитых стран заставляет по-новому взглянуть на российскую экономику, ее проблемы и перспективы. Но для того, чтобы решить проблему, нужно понять ее причину, проанализировать условия, способствовавшие ее появлению. Эффективным инструментом для выявления причин современных структурных диспропорций экономики России выступает ретроспективный анализ, который наглядно демонстрирует, каким образом формировалась внешнеторговая товарная и географическая ориентация страны. Для этого взят весьма значительный временной ряд с начала прошлого века по настоящее время. По динамике внешней торговли приведены статистические данные по 2013 г. включительно, поскольку на показатели экспорта и импорта России 2014–2015 гг. оказывают влияние геополитические и внешнеэкономические факторы, не являющиеся предметом данного анализа.

Итак, интенсивное развитие аграрного сектора и ускорение капитализации промышленного производства в России произошли в результате реформ 1861 г., что способствовало укреплению России на мировой экономической арене как крупнейшего экспортера различных видов сельскохозяйственной продукции. Так, на рубеже XIX–XX вв. страна занимала третье место по экспорту сахара, ус-

тупая лишь Германии и Франции, второе место (после США) – по вывозу лесотехнических товаров, мяса, сливочного масла, жмыха и яиц, и, наконец, первое место – по объему экспорта зерновых, льна и пушнины.

При этом важнейшим экспортируемым товаром выступало зерно. Вплоть до 1917 г. более 40 % стоимостного объема экспорта страны составляли пшеница, рожь, ячмень и овес. Основными потребителями отечественных зерновых выступали европейские страны, что позволило России получить статус «зерновой корзины» Европы. В частности, крупнейшими импортерами российской пшеницы являлись Англия (около ¼ экспорта), Германия, Франция, Италия, Голландия и Швейцария. Аналогичная картина складывалась и по экспорту ржи. Занимая первое место в мире по ее производству, Россия вывозила рожь преимущественно в Германию, Голландию и Скандинавские страны.

Приоритетной статьёй отечественного экспорта оставался лен, объем производства которого превышал 300 тыс. т/г., что составляло примерно 60 % мирового производства в целом. Необходимо отметить тот факт, что отечественное производство и экспорт льна были сконцентрированы в руках преимущественного германских инвесторов. Более того, в 1900 г. с участием зарубежных инвесторов добывалось свыше 50 % нефти в России. Помимо зерновых и льна большую значимость имел экспорт пушнины, которой было вывезено в 1913 г. на сумму 17,1 млн руб. Основными рынками сбыта стали Лондон, Париж и международная выставка в Лейпциге [2]. С учетом того факта, что на долю России приходилось около 40 % совокупной площади лесов мира, страна стала крупнейшим поставщиком лесотехнической продукции в Германию, Францию, Италию, Испанию и Англию.

Следствием гражданской войны и иностранной интервенции стало значительное падение промышленного и сельскохозяйственного производства (в 1920 г. на 700 и 35 % соответственно по сравнению с довоенным периодом) на фоне ослабления напряженности в экономическом и политическом диалоге Советской России и развитых стран. Одним из немногих государств, не поддерживавших общего вектора потепления внешнеторговых отношений, стали США. Прорыв экономической блокады имел следствием открытие РСФСР торговых представительств в Германии, Великобритании, Швеции, Австрии, Италии, Турции, Иране и ряде других государств, а также некоторое оживление внешней торговли с традиционными внешнеторговыми партнерами – Германией, Великобританией, Швецией и Эстонией, на долю которых в 1920 г. приходилось около 80 % советского экспорта. Основными статьями экспорта оставались лен и фанера, составлявшие порядка 70 % всего стоимостного объема [2].

Начиная с 1921 г. в России начался этап интенсивного восстановления отечественной экономики, в результате которого за период с 1921 по 1925 гг. внешняя торговля России выросла почти в шесть раз. К 1925 г. основными статьями российского экспорта стали: продовольственные товары и сырье для их производства (30,0 %), нефть и нефтепродукты (23,5 %); лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия (12,6 %); текстильное сырье и полуфабрикаты (11,7 %). Ввозился хлопок и шерсть (25,1 % стоимостного объема импорта), зерно и мука (15,5 %), машины, оборудование и транспортные средства (14 %) [2].

Особенностью восстановления экономики Советской России, начиная с 1928 г., стало использование пятилетних государственных планов. Благоприятные изменения в отдельных сферах народного хозяйства страны обострили отношения с некоторыми развитыми странами. Именно в этот период имели место военные провокации Японии на советско-маньчжурской границе, произошел разрыв дипломатических и торговых отношений с Великобританией, а также инициирован ряд антидемпинговых расследований в отношении отдельных советских экспортеров. Подобная практика имела следствием аннулирование СССР заказов на импорт из этих стран и сокращение использования транзитных маршрутов.

Однако значимость СССР как импортера машин и оборудования, доля которых в 1932 г. достигла 50 % в импорте страны, заставила ведущие развитые страны отказаться от политики конфронтации и способствовала нормализации внешнеэкономического диалога. В ноябре 1933 г. были установлены официальные дипломатические отношения с США, в 1935 и 1937 гг. заключены соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве. Усилены векторы внешнеэкономического взаимодействия с Великобританией и Францией: в 1934 г. с этими странами подписаны торговые соглашения.

Высокие темпы роста национальной экономики в период с 1930 по 1940 гг. способствовали заметному сокращению товарооборота страны (почти в 2,5 раза), поскольку основные статьи отечественного экспорта – энергоносители, черные и цветные металлы – были необходимым базисом расширенного воспроизводства.

Обострение международной обстановки вследствие усиления фашистских режимов Германии и Италии требовало от СССР значительную часть ресурсов перенаправлять на милитаризацию экономики, что соответствующим образом сокращало экспорт и валютные поступления страны.

Основными статьями экспорта СССР в 1925–1940 гг. стали: продовольственные товары и сырье для их производства (41,0 % в 1925 г. и 27,7 % в 1940 г.), топливо (11,6 % в 1925 г. и 13,2 % в 1940 г.), текстильное сырье и полуфабрикаты (7,4 % в 1925 г. и 18,1 % в 1940 г.), пушнина и пушно-меховое сырье (9,9 % в 1925 г. и 7,7 % в 1940 г.). Вывоз зерновых, сахара, сливочного масла, рыбы, консервов и других продовольственных товаров сопровождался острым недостатком продовольствия на внутреннем рынке и был связан с потребностями в валюте, необходимой для приобретения иностранного оборудования. При этом доля машин и оборудования в экспорте СССР выросла за рассматриваемый период времени с 0,2 % до 2,0 %, оставаясь незначительной [2].

Развитие отечественного машиностроения в этот период связывают в первую очередь с импортом оборудования, в том числе станочного, на основе которого были созданы московские заводы «Фрезер», «Калибр», «Красный пролетарий». По аналогии, на основе импортных технологий построены Московский и Горьковский автомобильные заводы, которые в 1936 г. произвели 162 тыс. автомобилей, а в 1937 г. на экспорт пошло 3,5 тыс. единиц техники.

Техническое перевооружение ряда металлургических заводов – Магнитогорского, Кузнецкого, Запорожского, Челябинского и других, – на которое за годы первой пятилетки было потрачено около 100 млн руб., уже к 1934 г. превратило СССР в нетто-экспортера черных металлов.

Временное ослабление противоречий с США позволило им стать вторым, после Германии (20 % в 1925 г. и 40 % в 1940 г.), по значимости внешнеторговым партнером, на долю которого пришлось 10,5 % в 1925 г. и 19,7 % в 1940 г. внешнеторгового оборота СССР. Постепенно возрастали доли Китая (3,3 % и 5,4 %), а также Голландии, Бельгии и Ирана [2].

В период с 1941 по 1945 гг. военные союзники СССР – Великобритания и США – выступали в том числе и его внешнеторговыми партнерами. В 1941 и 1942 гг. Советскому Союзу был предоставлен кредит на сумму 10 млн ф. ст. и 25 млн ф. ст. на срок 5 лет под 3 % годовых.

Отношения с США базировались на ленд-лизе, финансовым обеспечением которого выступал беспроцентный кредит на сумму 1 млн долл. с условием погашения в течение 10-летнего срока, начиная с шестого года после окончания войны. Совокупные поставки США и Великобритании по танкам составили 10 % от общего объема отечественного производства, по артиллерии – 2 %, по самолетам – около 12 %.

Помимо этих стран внешнеторговыми партнерами СССР в период военных действий выступали Канада, Китай, Новая Зеландия и Швеция (с 1944 г.).

Потребности экономики в этот период заставляли перенаправлять производимый продукт на внутренние нужды, лишь незначительный объем пиломатериалов, льна, хлопка и пшеницы вывозился из страны.

Начиная со второй половины 1945 г. в экономике СССР наблюдаются благоприятные тренды: постепенная переориентация производства на выпуск продукции гражданского назначения, восстановление экономики, диверсификация внешнеторговых связей на фоне повышения конкурентоспособности продукции отечественного машиностроения. Любопытен тот факт, что если в 1950 г. на промышленно-развитые страны приходилось лишь 15 % товарооборота СССР, то к 1970 г. эта цифра составила уже 21,3 %, в 1980 г. – 33,6 %, в 1985 г. – 26,7 %, в 1990 г. – 38 %, немногим уступая статистике по странам-членам СЭВ (44,0 % в 1990 г.) [1].

Несмотря на то, что потенциал участия СССР в международной торговле был использован не полностью (удельный вес в мировом производстве составлял около 20 %, а в международной торговле даже в самые благополучные годы не превышал 5 %), необходимо отметить весьма позитивную тенденцию того времени: рост удельного веса машин, оборудования и транспортных средств в экспорте СССР: в 1950 г. – 11,8 %, в 1960 г. – 20,0 %, в 1970 г. – 21,8 %. Однако уже в 1980 г. эта цифра составила 15,8 %, в 1985 г. – 13,9 %, в 1990 г. – 10,5 % [1].

Подобный тренд вовсе не отменяет целесообразности импорта данной позиции. Напротив, динамика ввоза машин, оборудования и транспортных средств за рассматриваемый период весьма впечатляюща: 21,5 % в 1950 г., 29,8 % в 1960 г., 35,1 % в 1970 г., 33,9 % в 1980 г., 37,1 % в 1985 г., 43,8 % в 1990 г. [1]

Однако гораздо больший интерес представляет рост экспорта топлива и электроэнергии, как в абсолютном, так и в относительном выражении: 3,9 % совокупного экспорта в 1950 г., 16,2 % в 1960 г., 18,0 % в 1970 г., 46,9 % в 1980 г., 52,7 % в 1985 г., 45,1 % в 1990 г. Этот рост происходил на фоне значительного сокращения экспорта текстильного сырья и полуфабрикатов – с 11,2 % в 1950 г. до 0,7 % в 1990 г., а также пищевкусовых товаров и сырья для их производства (с 20,6 % в 1950 г. до 2,0 % в 1990 г.) [1]. К моменту распада СССР именно энергосырьевая номенклатура окончательно становится определяющей позицией отечественного экспорта, несмотря на столь характерные для нее ценовые колебания.

Полученная в наследство от СССР структура экспорта была сохранена Россией на фоне усиления сложившихся диспропорций в сторону минеральных продуктов: 54,3 % в совокупной объеме экспорта в 1992 г., 42,5 % в 1995 г., 48,4 % в 1998 г., 42,8 % в 1998 г., 53,8 % в 2000 г., 64,8 % в 2005 г., 68,5 % в 2010 г., 71,6 % в 2013 г. Происходило это на фоне благоприятной конъюнктуры цен на нефть. В 1995 г. средние экспортные цены на российскую нефть составляли 105 долл./т, в 2000 г. – 175 долл./т, в 2005 г. – 330 долл./т, в 2010 г. – 546 долл./т, в 2013 г. – 734 долл./т [3]. Нефть окончательно трансформируется из сырьевого товара, который добывается, экспортируется, перерабатывается странами, в спекулятивный товар, дающий возможности манипулированию ценой, невозможные для других сырьевых товаров – древесины, пушнины и пр. При этом Россия экспортирует нефть во все возрастающих объемах: если в 1992 г. экспорт нефти из страны составлял 66,2 млн т, то в 1995 г. – уже 116 млн т, в 2000 г. – 145 млн т, в 2005 г. – 253 млн т, в 2010 г. – 247 млн т, в 2013 г. – 237 млн т [3]. Это позволило стране увеличить долю своего участия в мировом экспорте нефти с 7,9 % в 2000 г. до 10,8 % в 2013 г. [1].

Основными внешнеторговыми партнерами были и остаются страны дальнего зарубежья, на долю которых в 1992 г. приходилось 80,5 % совокупного экспорта, в 1998 г. – 80,8 % совокупного экспорта РФ, в 2000 г. – 86,6 %, в 2005 г. – 86,5 %, в 2010 г. – 84,9 %, в 2013 г. – 86,0 %. Ими в 2013 г. стали: Нидерланды (объем внешнеторгового оборота – 70,126 млрд долл.), Италия (39,315 млрд долл.), Германия (37,028 млрд долл.), Китай (35,631 млрд долл.), Турция (25,5 млрд долл.) [3].

Сложившаяся структура российского экспорта, обусловленная сравнительными преимуществами отечественной экономики и благоприятной ценовой конъюнктурой на мировом рынке нефти, вплоть до недавнего времени обеспечивала до 45–50 % доходов федерального бюджета (сумма нало-

га на добычу полезных ископаемых и таможенных пошлин) [4]. Однако последующая отрицательная динамика цен на нефть, связанная с развернувшейся торговой войной с участием крупнейших игроков, заставляет в корне пересмотреть подходы к планированию бюджета и искать новую парадигму развития экономики страны. Особую актуальность данный вопрос приобретает в современных условиях роста непредсказуемости мирохозяйственных процессов, обусловленных кризисными явлениями на глобальном, региональном и страновом уровне. России, как члену ВТО и интеграционных объединений, приходится балансировать между необходимостью обеспечивать доступ внешним контрагентам на внутренний рынок и потребностью защищать себя от угроз экономической безопасности, между необходимостью выдвигать контрсанкции и потребностью сохранять внешнеэкономические взаимодействия с рядом стран Западной Европы, между необходимостью мобилизации собственных источников восстановления экономики и потребностью привлекать внешние и, в первую очередь, инвестиционные ресурсы. Складывающийся десятилетиями дисбаланс в структуре экспорта в пользу энергосырья делает экономику страны абсолютно уязвимой, а макроэкономическую ситуацию – непредсказуемой.

Проведенный ретроспективный анализ наглядно показывает, что сложившиеся диспропорции национальной экономики достались России в наследство от административно-командной системы СССР, а благоприятная ценовая конъюнктура на протяжении ряда лет усиливала этот тренд и формировала тип развивающейся экономики с гипертрофированным нефтегазодобывающим сегментом, состояние которой усугубляется сложившимися внешнеполитическими и внешнеэкономическими рисками. России предстоит пережить период непредсказуемой конъюнктуры на мировом рынке нефти, когда нет достоверных оценок о глубине и продолжительности неблагоприятных трендов, имея ограниченный запас финансовой прочности. Все это актуализирует ужесточение бюджетной дисциплины при понимании важности деликатного использования налогового инструментария и постепенную структурную перестройку экономики, о необходимости которой столько говорилось многие годы и политиками, и экономистами, но предпосылки для радикальных преобразований созрели лишь сейчас. Отвечая современным вызовам и угрозам, Россия не сможет выйти из зоны турбулентности без экономических потерь, однако время перемен дает отечественной экономике уникальную возможность – стать другой, а лучше или хуже, покажет время.

Библиографический список

1. Внешняя торговля СССР: 1950–1990. Статистический сборник. – М., 1991. – 280 с.
2. Кумыкин, П. М. 50 лет советской внешней торговли / П. М. Кумыкин. – М. : Международные отношения, 1967. – 319 с.
3. Россия в цифрах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641 (дата обращения : 20.01.2016).
4. Федеральный закон от 5 октября 2015 г. № 276-ФЗ Об исполнении федерального бюджета за 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Система «Гарант» (дата обращения : 20.01.2016).
5. International trade statistics 2015. Merchandise trade [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_merch_trade_product_e.htm (дата обращения : 20.01.2016).

УДК 339.91

А.П. Соломонов

ЭВОЛЮЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Аннотация. В статье проведен ретроспективный анализ формирования производственной структуры нефтеперерабатывающей промышленности России. Особое внимание уделено формированию корпоративной структуры отрасли. Проанализированы факторы дальнейшего развития отрасли в России.

Ключевые слова: нефтепереработка, нефтеперерабатывающий завод, светлые нефтепродукты, газопереработка.

Alexey Solomonov

EVOLUTION OF PRODUCTION AND TECHNOLOGICAL STRUCTURE OF OIL-PROCESSING INDUSTRY OF RUSSIA

Annotation. In the article the retrospective analysis of formation of production structure of oil-processing industry of Russia is carried out. The special attention is paid to formation of corporate structure of the industry. Factors of further development of the industry are analysed.

Keywords: oil processing, oil refinery, light oil products, gas processing.

Нефтяной комплекс России включает в себя геологоразведку, добычу, транспорт нефти и ее последующую переработку. Подавляющая часть транспортировки (99,3 %) осуществляется по системе магистральных трубопроводов и железнодорожного транспорта компаний «Транснефть» и «Транснефтьпродукт». Разветвленная сеть нефтяных трубопроводов длиной 48,5 тыс. км дает возможность осуществлять потоки нефти на трансконтинентальном уровне. С переработкой нефти связано 28 крупных нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), ежегодная пропускная способность которых составляет 269 млн т нефти. Это значит, что для функционирования нефтегазового комплекса имеется вся необходимая инфраструктура, а у отрасли есть потенциал и направления развития. России принадлежит 5,3 % общемировых доказанных запасов нефти. Доля России в мировой нефтехимической промышленности не превышает 2 % и доля этой отрасли в валовом внутреннем продукте составляет около 3 % [10, с. 3]. Существенное влияние на развитие российского нефтяного комплекса нашей страны оказывает фактор воспроизводства запасов сырой нефти, объемов ее переработки и экспорта. Важным звеном нефтяного комплекса РФ является нефтепереработка, определяющая эффективность использования углеводородов и от надежного развития которой зависит гарантирование обеспечения потребностей страны в топливах, маслах и прочих нефтепродуктах, без которых невозможно функционирование транспортного комплекса, а также стратегическая и экономическая безопасность страны. В настоящее время в России перерабатывается около половины извлекаемой нефти, однако этот показатель снижался в 1992–2004 гг. с 64,2 до 42,5 %, возобновив тенденцию к росту в 2004–2013 гг. (в 2013 г. он составил 53,1 %).

Основные производственные фонды нефтяного комплекса РФ характеризуются высокой долей износа, а его технологический уровень развития отстает от уровня развитых стран. В нефтедобывающей сфере износ в среднем составляет 55 %, однако удельный вес полностью изношенных фондов составляет около 22 %. В сфере нефтепереработки износ основных фондов составляет 60 % (39 % фондов полностью изношено). Поэтому ситуация в нефтепереработке несколько хуже, чем в нефтедобыче. Это может, в свою очередь, констатироваться низкой эффективностью и высокой техногенной опасностью. Основной причиной является то, что финансирование нефтепереработки в нашей

стране в течение многих лет осуществлялось по остаточному принципу. Например, в течение 1990-х гг. капиталовложения в нефтепереработку не превышали 5 % от совокупных вложений в нефтегазовую отрасль.

Если говорить об эволюции российской отрасли нефтепереработки, то автор выделяет в ней следующие основные *этапы*:

Этап 1: до 1980-х гг., когда для страны было характерно наращивание нефтеперерабатывающих мощностей. Только до Второй мировой войны в стране было запущено 8 нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ).

Этап 2: 1980-е – начало 1990-х гг., когда мощности первичной нефтепереработки достигли своего пика (в 1982 г. был введен в эксплуатацию Ачинский НПЗ). Вплоть до 1990 г. Россия занимала второе в мире место после США по объемам нефтеперерабатывающих мощностей (около 350 млн т) [7, С. 177]. Следует отметить, что сегодняшний показатель объемов переработки (275 млн т в 2013 г.) вплотную приблизился к максимуму в 300 млн т, достигнутому в середине 1980-х гг. По СССР в то время функционировало 27 НПЗ, среди которых на Украине – 7, в Казахстане 3, в Азербайджане и Беларуси – по 2 и по одному в Грузии, Литве и Узбекистане. Пик производства пришелся на 1985 г., когда совокупный объем переработки нефти составил 481 млн т. [9, с. 1].

К особенностям политэкономической модели, которая действовала в СССР и отразившимся на ряде аспектов современной нефтепереработки в России, относятся:

- стратегическая значимость НПЗ в случае военных действий во многом определила их географию, и они строились в максимально возможном удалении от государственных границ;
- ориентация большинства НПЗ на внутренний рынок, что также оказывало влияние на географию их размещения;
- важная роль в экономических расчетах отводилась учету затрат транспортировки нефти, поэтому большая часть НПЗ сконцентрирована в районах нефтедобычи;
- высокая потребность экономики страны в мазуте, который использовался в качестве котельного топлива, также принималась во внимание при выборе технологической схемы НПЗ.

Этап 3: 1991–1998 гг. Для этого этапа после распада СССР характерно следующее:

- большинство НПЗ вошли в состав созданных ВИНК, однако объемы переработки снизились в два раза, а загрузка мощностей НПЗ сократилась до 60 %;
- России достались производства с неглубокой переработкой (выход светлых нефтепродуктов в России ниже американского и европейского уровней примерно в 1,5 раза), низким качеством производимых нефтепродуктов, несовершенной структурой производства, высокой изношенностью производственных фондов (80 %), высоким удельным расходом энергоресурсов на действующих заводах (в два-три раза выше, чем в Европе) [5]. Поэтому для российских предприятий характерен низкий уровень конверсии углеводородного сырья в более дорогостоящие нефтепродукты.
- сокращение мощностей НПЗ было связано в результате сокращения спроса на нефтепродукты, которое, в свою очередь, произошло в результате роста доли газа в энергетическом балансе страны, который вытеснил мазут.

Этап 4: 1998 г. – настоящее время: в результате кризиса 1998 г., девальвации рубля и последовательного роста мировых цен на нефть и нефтепродукты в 1998–2011 гг., НПЗ стали восстанавливать и наращивать объемы производства.

Около 90 % мощностей НПЗ в России – разнопрофильные мощности, а оставшиеся 10 % приходится на мини-НПЗ и газопереработку. 8 НПЗ в России сданы в эксплуатацию еще до Второй мировой войны, а подавляющее большинство – в период 1941–1981 гг., поэтому объем переработки на них неглубок, а технологическая структура проста, что отвечало требованиям времени, когда

они создавались. Большая часть заводов с большими объемами мощностей создана в период 1951–1966 гг. [1].

Анализ корпоративной структуры российской нефтепереработки показывает, что большая часть (19 из 27) НПЗ входят в вертикально интегрированные нефтяные компании (ВИНК), в целом контролируемые внутренний рынок [4, С. 111]. Также существует 23 независимых НПЗ, на 15 из которых объем переработки не превышает 1 млн т/г., а на 8 – превышает (всего в стране насчитывается 50 НПЗ). Производственные мощности российских НПЗ почти в 1,5 раза превышают спрос со стороны внутреннего рынка [8], а реальный объем их загрузки не превышает 70 %, что показывает существенное отставание по этому показателю от других стран (в том числе ряда развивающихся). Несмотря на то, что в последние годы российская нефтепереработка демонстрировала хорошие результаты, производство бензина с высоким октановым числом в 2013 г. превысило его потребление на 1,5 млн т, а по дизельному топливу данное превышение составило два раза [2, с. 6]. Также в структуре нефтеперерабатывающей промышленности России следует отметить 211 мини НПЗ. Объем нефтепереработки достиг в 2013 г. 275 млн т, а средневзвешенный показатель по глубине переработки составил 72 %, по уровню загрузки мощностей – 92,9 %. В свою очередь, экспортировалось 75 % производства вакуумного газойля и мазута (70 млн т), 50 % производства дизельного топлива (35,5 млн т) и 10 млн т автомобильного бензина и нефти [9, с. 4].

По функциональной роли нефтеперерабатывающую промышленность России можно разделить на следующие сегменты: 27 крупнейших НПЗ с мощностью переработки свыше 1 млн т/г., совокупные годовые производственные мощности которых по переработке нефти составляют 262 млн т; компании в структуре ОАО «Газпром» с мощностью переработки около 8,6 млн т/г., перерабатывающие кроме нефти и газа также сырье относительно высокого качества – газовый конденсат; около 50 мини НПЗ, совокупная мощность которых составляет 5 млн т/г. [6, С. 8]. Примечательно, что в отрасли почти нет иностранных ТНК, что ее отличает как от развитых, так и от развивающихся стран, в которых крупные ТНК обеспечивают трансферт в нефтепереработку современных технологий, управленческого опыта, стандартов качества, и обеспечивающих доступ к основным рынкам сбыта нефтепродуктов. Более того, ряд российских нефтяных компаний планируют строительство или покупку НПЗ за рубежом (в частности, в Болгарии, Китае, Сербии, Румынии, Украине).

Неравномерность и неоптимальность распределения мощностей российских НПЗ объясняется тем, что большая их часть (около 44 %) сосредоточена в Приволжском ФО, который также лидирует по объему первичной переработки. Однако большая часть нефти в стране добывается в Уральском ФО. Лишь два НПЗ (Кириши, Туапсе) находятся в портах либо близко от них, что увеличивает эффективность экспортных поставок нефтепродуктов. Наиболее высокий уровень загрузки мощностей характерен для Северо-Западного, Сибирского и Центрального округов, тогда как в Приволжском, Уральском и Южном ФО мощности недозагружены.

За период с 1991 по 2014 гг. мощности нефтепереработки в стране снизились на 14,8 % (52 млн т), однако основное снижение пришлось на 1990-е гг., тогда как уже в 2000-х гг. снижение мощностей приостановилось, хотя и не произошло их существенного прироста. Что касается объема нефтепереработки, то за период 1990–2000 гг. он снизился в 1,7 раза, а затем, в период 2011–2013 гг., возрос в 1,6 раза. Такой существенный прирост привел к значительному росту загрузки производственных мощностей переработки, которые увеличились в 2000–2013 гг. с 61,6 до 93 %. В последние годы в России наблюдается прирост (хотя и не всегда стабильный) суммарных производственных мощностей по переработке нефти, что можно связывать с ужесточением экологических стандартов. Объем первичной переработки нефти (288 млн т/г.) и уровень загрузки мощностей НПЗ (95 %) [11, с. 90] достигли максимальных уровней за последние двадцать лет, однако глубина переработки нефти при этом не возрастает.

Рост объемов нефтепереработки обусловлен преимущественно увеличением спроса на авиационный керосин и автомобильный бензин, производство которых составило 10 и 38 млн т соответственно и приблизилось к показателю 1990 г. Одновременно наблюдалось некоторое снижение производства дизельного топлива в 2011–2012 гг. Пошлины на экспорт темных не смогли остановить рост экспорта мазута. В результате указанных процессов увеличение переработки превзошло рост нефтедобычи (3,6 % против 1,3 % соответственно); в итоге доля перерабатываемой нефти достигла 51 % от уровня нефтедобычи. Глубина переработки нефти, тем не менее, продолжала медленно снижаться и оставалась на уровне, более низком, чем в ведущих развитых и развивающихся странах. Если рассматривать структуру производства нефтепродуктов, то в ней продолжает доминировать доля средних и тяжелых фракций (дизельного топлива и мазута) [12, с. 8–14]. Так, доля дизельного топлива в структуре производства составляет 35 %, мазута – 38 %, бензина – 19 %, прочих нефтепродуктов – 8 %.

Концентрация производства в отрасли достаточно высока, поскольку около 89 % всей нефтепереработки осуществляется в рамках восьми ВИНК, а лишь 9 % переработки приходилось на прочие компании, и еще 2 % – на мини НПЗ. В 2012 г. 236,1 млн т совокупной переработки жидких углеводородов осуществлялось на НПЗ, которые входят в состав восьми ВИНК. Указанные выше НПЗ работают по различным схемам нефтепереработки – топливной, нефтехимической, масляной. Суммарные проектные мощности крупнейших ВИНК составляют 95 % всей нефтепереработки в России, однако средняя мощность отечественных НПЗ составляет лишь 10 млн т/г., 50 % сырой нефти перерабатывается на восьми НПЗ семи ВИНК совокупной мощностью 124 млн т/г.. Все это указывает на низкий уровень загрузки российских НПЗ (70 %) по сравнению с зарубежными. Что касается технического и технологического уровня российских НПЗ, то: глубина нефтепереработки составляет 70 %; для них характерны единичные мощности переработки; производительность труда ниже уровня развитых стран в три-пять раз; энергоемкость существенно превышает аналогичные уровни заводов в ЕС; существенный износ оборудования. Следует особо указать, что цель углубления нефтепереработки, декларируемая в 1990–2000 гг. как на уровне государства, так и на уровне компаний, в действительности не выполняется. Более того, при увеличении объема первичной переработки нефти в 2006–2013 гг. (рост на 58 млн т), глубина нефтепереработки уменьшилась за этот же период с 72 до 71,4 % [3].

Низкая глубина переработки нефти ведет к тому, что в структуре производства нефтепродуктов в нашей стране преобладают темные нефтепродукты, мазут, битум, гудрон, тяжелые остатки нефтепереработки). Так, выпуск мазута в 2001–2013 гг. возрос в 1,6 раза, а автомобильного бензина и дизельного топлива – в 1,42 и 1,46 раза соответственно [8].

На внутреннем рынке нефтепродуктов сформировалась диспропорция производства и потребления автомобильных бензинов, дизельных топлив и мазута и проявились устойчивые серьезные структурные сдвиги.

Технологическая специализация действующих в России установок нефтепереработки ориентирована на производство бензина и дизельного топлива в соотношении около 1:2. Однако спрос, определяющийся сложившейся структурой автомобильного парка, ориентирован на потребление в соотношении 1:1. Это в перспективе является проблемой наращивания доли бензинов в структуре производства нефтепродуктов на базе изменений технологий переработки в пользу крекинга, или изменения спроса на внутреннем рынке в пользу дизтоплива на базе «дизелизации» автомобильного парка страны. В последние годы все же наметились изменения производств бензина и дизельного топлива (в 2005–2012 гг. производства бензина на одну тонну дизельного топлива снизилось с 1,88 до 1,82 т), однако этого явно недостаточно. Наиболее заметен положительный структурный сдвиг в про-

изводстве: так, рост выхода бензинов возрос в 1991–2011 гг. с 18 до 19 %, дизельного топлива – с 33,2 до 37 %. В то же время выход мазутов снизился с 42 до 39,5 % [9].

Основной тенденцией изменения структуры потребления нефтепродуктов на российском рынке следует считать существенный рост удельного веса спрос на бензин в совокупной структуре потребления. Спрос на дизельной топливо, хотя и в меньшей степени, также возрос, однако существенно снизилась доля мазута (более чем в два раза). Разные темпы роста доли бензина и дизельного топлива объясняются ростом удельного веса автомобилей с бензиновыми двигателями в численности автомобильного парка, а тенденция дизелизации парка в последнее время ослабла. Уменьшение доли мазута объясняется его заменой в теплоснабжении другими энергоносителями.

Библиографический список

1. Ахметов, С. А. Технология и оборудование процессов переработки нефти и газа : учебное пособие / С. А. Ахметов, Т. П. Сериков, И. Р. Кузеев [и др.] ; под ред. С. А. Ахметова. – СПб. : Недра, 2006. – 868 с. – ISBN 5-7245-1192-4.
2. Боровиков, Ф. Страна просит хорошего топлива / Ф. Боровиков // Нефть и жизнь: журнал ОАО «Татнефть». – 2014. – № 2(87). – С. 6–8.
3. Глебова, Е. Основы ресурсо-энергосберегающих технологий углеводородного сырья : монография / Е. Глебова, Л. С. Глебов, Н. Н. Сажина. – изд. 2-е, испр. и доп. – М. : Нефть и газ, 2005. – 184 с.
4. Землянская, И. А. Проблемы и перспективы российской нефтеперерабатывающей отрасли / И. А. Землянская // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2009. – № 1(14). – С. 111–115.
5. Капустин, В. Проблемы развития нефтепереработки в России / В. Капустин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.oilcapital.ru/technologies/2006/10/061059_98699.shtml (дата обращения : 17.11.2015).
6. Книжников, А. Социально-экологический взгляд на российскую нефтепереработку / А. Книжников, Н. Пусенкова, Е. Солнцева. – М. : Всемирный фонд дикой природы, 2008. – 46 с.
7. Немов, В. Ю. Организационная и технологическая структура нефтеперерабатывающей промышленности России / В. Ю. Немов // Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2012. – Т. 1. – № 3. – С. 177–181.
8. Нефтеперерабатывающая промышленность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://marketing.rbc.ru/research/1207194.shtml> (дата обращения : 12.09.2015).
9. Нефтепереработка в России: курс на модернизацию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization/\\$FILE/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization/$FILE/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization.pdf) (дата обращения : 28.02.2016).
10. Хорохорин, А. Е. Стратегия развития современных нефтехимических комплексов, мировой опыт и возможности для России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / А. Е. Хорохорин. – М., 2014. – 29 с.
11. Эдер, Л. В. Добыча, переработка и экспорт нефти и нефтепродуктов в России / Л. В. Эдер, И. В. Филимонова, В. Ю. Немов [и др.] // Вестник Тюменского государственного университета. – 2014. – № 4. – С. 83–97.
12. Эдер, Л. Современное состояние нефтяной промышленности России. Часть 2 / Л. В. Эдер, И. В. Филимонова // Химическая техника. – 2012. – № 7. – С. 8–14.

УДК: 338.054. 23

Н.В. Унижаев

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИЛИ РЕИНЖИНИРИНГА ПРИНЦИПОВ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Проведенное исследование позволило сформулировать модель формирования или реинжиниринга принципов системы обеспечения экономической безопасности организации и выявить основополагающие факторы, влияющие на принятие обоснованных решений лицами при выборе оптимальных методов организации экономической безопасности. Модель предполагает уточнение принципов в определенных группах с дальнейшей детализацией процесса моделирования. Разработанная модель формирования или реинжиниринга системы обеспечения экономической безопасности защищаемых объектов, учитывает особенности современной экономической обстановки и выявляет особенности и специфику управления организацией в условиях ситуации риска. Предложены новые пути формирования или реинжиниринга системы обеспечения экономической безопасности организации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, моделирование бизнес-процессов, управление, организация, инновации, защита, эффективность.

Nick Unizhayev

MODEL OF CREATION AND RE-ENGINEERING PRINCIPLES OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE COMPANY

Annotation. The research allowed creating a model of economic security company. In the model, the factors influencing the process. The model has a mechanism for verifying the principle. The model has a mechanism of detail. The model knows the modern economy. Application of the model will take into account the risks. The article shows new ways of solving complex tasks. Error in the planning stage will result in serious consequences. These effects may be irreversible.

Keywords: economic security, business process modeling, management, organization, innovation, security, efficiency.

Первоначальные нормы или принципы сложных процессов используются для концептуальной разработки всех процессов, в том числе и для формирования системы обеспечения экономической безопасности. В этой статье под экономической безопасностью организации понимается – уровень развития экономической деятельности организации, обеспечивающий бесперебойную и стабильную деятельность, а также оптимальное использование имеющихся ресурсов при минимизации воздействий угроз. С точки зрения экономической безопасности организации системный подход следует рассматривать как использование существующих, и разработка новых методов для оптимизации процессов, связанных с экономической безопасностью, при которых организация рассматривается как экономическая система в интересах которой проводятся мероприятия экономической безопасности, направленные на достижение эмерджентности. При формировании системы обеспечения экономической безопасности или ее реинжиниринге требуется определиться со структурой [2]. Структура любой сложной системы, включающей и систему обеспечения экономической безопасности организации зависит от принципов, на основе которых она создается. Именно поэтому перед формированием структуры системы обеспечения экономической безопасности требуется определить принципы, на которых она будет базироваться. Формируя принципы системы обеспечения экономической безопасности, следует учитывать быстроизменяющиеся рыночные отношения и особенности современной обстановки, влияющей на все процессы. Механизмы формирования принципов, на которых будет построена или изменена существующая система обеспечения, могут быть самыми разнообразными.

Это и использование математических моделей, и использование экспертов, обладающих большим опытом в эксплуатации систем экономической безопасности. Для формирования принципов можно использовать различные информационные технологии, например, для организации коллективной работы в одном документе можно использовать облачные технологии такие как Microsoft OneDrive или Google Docs.

Принципы, на которых строится система обеспечения экономической безопасности, могут как расширять возможности системы, так и ставить определенные ограничения, например, использование принципа работы в правовом поле формирует множество ограничений, связанных с исполнением актуального ко времени формирования принципов Международного и Российского законодательства [1].

При формировании принципов их все можно разбить на группы, относящиеся к

- этическим, нравственным или общепринятым моральным принципам;
- экономическим процессам;
- технологическим или системным процессам.

Формирование процессов экономической безопасности организации в рамках нравственного или правового поля является основополагающим принципом экономической безопасности организации. Отклонение от данного принципа может привести к закрытию бизнеса и даже уголовной ответственности руководителей и сотрудников экономической безопасности. При проведении моделирования следует учитывать необходимость профессиональной этики и уважительное отношение к окружающим. Очень сложно определить какими документами следует руководствоваться при определении критериев, характеризующих этические нормы. Более близкими к процессам экономической безопасности по содержанию могут быть вопросы этики, изложенные в международном кодексе ICC/ESOMAR. В данном кодексе изложены этические нормы, учитывать которые необходимо при проведении маркетинговых и социологических исследований. Организация ESOMAR (Европейское общество по опросам общественного мнения и маркетинговым исследованиям) была основана в 1948 г. и в настоящее время объединяет свыше 4000 участников более чем из 100 стран – как потребителей результатов исследований, так и самих исследователей. Штаб-квартира организации находится в г. Амстердаме (Королевство Нидерланды). В 1997 г. ESOMAR и Международная торговая палата (ICC) опубликовали совместный профессионально-процессуальный кодекс, который корректировался в 1986 и 1994 гг. Сегодня это, пожалуй, самый отработанный кодекс в области близкой к экономической безопасности [5]. Профессиональная этика, регламентирующая процессы экономической безопасности, получила продолжение и в России, например, свой кодекс чести для будущих специалистов в области безопасности бизнеса разработали в ряде учебных заведений, где студенты, соблюдающие этические нормы, соответствующие выработанным критериям, получают свидетельство, подтверждающее соответствие основным принципам профессиональной этики.

Моделирование процесса формирования или реинжиниринга принципов обеспечения экономической безопасности организации должно учитывать приоритет защиты персональных данных сотрудников и клиентов над другими интересами организации. Данный принцип в большей степени стал актуальным после перевода информации о персональных данных из бумажных носителей в электронные. В электронном виде информация о персональных данных стала значительно быстрее распространяться. Это привело к появлению на «сером» рынке больших баз данных с паспортными данными, адресами, телефонами и другой информацией, способной нанести ущерб субъекту персональных данных. Требования федерального законодательства обязало выделить данную информацию из общего контура информационной системы организации и организовать дополнительную защиту. Для организации этого процесса все организации обязаны зарегистрировать себя как операторы обработки персональных данных и после этого, проведя обследование, создать информационную сис-

тему персональных данных. Невыполнение данного требования может привести к отзыву у организаций лицензии на ведение своей профессиональной деятельности.

При моделировании процессов формирования или реинжиниринга принципов обеспечения экономической безопасности организации должно учитываться соблюдение баланса заработной платы внутри одного предприятия и баланса заработной платы по одинаковым должностям. Все организации самостоятельно разрабатывают и утверждают формы и системы оплаты труда. Использование тарифных ставок и окладов может использоваться в качестве ориентиров для дифференциации оплаты труда в зависимости от профессии, квалификации работников, сложности условий выполняемых ими работ. Для организации этого процесса создается система оплаты. Такая система определяет взаимосвязь между показателями, характеризующими меру труда и меру его оплаты в пределах и сверх норм труда, гарантирующая получение работником заработной платы в соответствии с фактически достигнутыми результатами труда и согласованной между работником и работодателем ценой его рабочей силы. Необходимость регулирования заработной платы по одинаковым должностям как внутри одной организации, так и относительно внешних организаций одного региона вызвана потерей квалифицированных кадров и снижением производительности труда.

К этическим, нравственным или общепринятым моральным принципам можно отнести и приоритет договорных мер решения внутренних и внешних конфликтов, связанных с обеспечением экономической безопасности. Конфликт – это наиболее острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе взаимодействия сотрудников организации. Существует мнение, что организации должны избегать конфликтных ситуаций, однако это не так. Умелое управление конфликтами может привести к положительным результатам. Внедрение дискуссий, площадок для обсуждения проблемных вопросов, позволяет направлять конфликты в нужном направлении. Авторитарное управление только усугубляет конфликты и противоречия, поэтому принципиальными мерами может быть только решение конфликтов через формирование договоренностей и уважения ко всем сотрудникам коллектива.

К группе экономических процессов, влияющих на моделирование процессов формирования или реинжиниринга принципов обеспечения экономической безопасности организации, можно отнести экономическую эффективность. Экономическую эффективность, полученную от обеспечения экономической безопасности, часто называют основным требованием к системе экономической безопасности. Это означает, что затраты на организацию системы экономической безопасности (z) должны, в конечном счете, увеличивать прибыль бизнеса (p) за счет предотвращения потерь (u) при реализации угроз во внешней и внутренней среде бизнеса. Такое условие может быть выполнено, если затраты на экономическую безопасность находятся в области рациональных решений (см. рис.1). Результаты моделирования функции затрат на реализацию системы экономической безопасности при различных вариантах реализации угроз и линейных ограничениях на различные стратегии представлены на (см. рис.1.). Первый вариант (S_1) отражает результаты «идеального» моделирования, когда оценка рисков проведена в полном объеме и отражает реальные угрозы. Значение функции затрат максимально в точке А. Дальнейшее увеличение затрат на систему экономической безопасности не имеет смысла, так как при этом уменьшается прибыль. Вполне очевидно, что компромиссные решения находятся в области рациональных решений и являются, безусловно, лучшими. Однако не всегда прогнозируемая модель угроз может совпадать с реальной. Эти случаи относятся к вариантам реализации стратегий угроз (S_2 , S_3). Стратегия (S_2) соответствует случаю, когда объем затрат на систему экономической безопасности не влияет на показатели эффективности бизнеса. Такой вариант возможен, когда модель угроз не соответствует реальным, но созданная система безопасности позволяет снижать их влияние на бизнес.

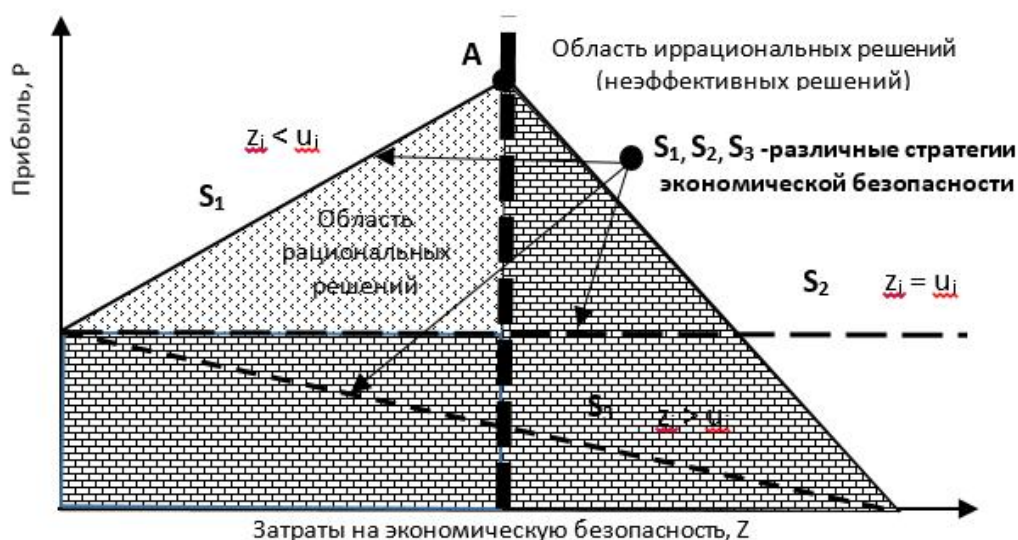


Рис. 1. Модель функций затрат на экономическую безопасность

При принятии линейных ограничений функция цели будет иметь следующий вид:

$$P = k \cdot Z + b \quad (1)$$

где k – угловой коэффициент равный тангенсу угла, образованного функцией цели и положительным направлением оси Z ; b – неотрицательная величина, характеризующая прибыль.

Наконец, последняя стратегия (S_3) относится к случаям, когда модель угроз практически не совпадает с реальной. Это приводит к появлению новых, не выявленных ранее, угроз, которые существенно увеличивают затраты на бизнес. К таким же результатам приводят неправильные оценки рисков. Подобные системы экономической безопасности не являются эффективными. Отсюда можно сделать вывод: хорошо организованная система экономической безопасности должна быть адаптивна к новым, ранее не выявленным угрозам. Процесс адаптации не должен приводить к разрушению существующей системы, а должен проходить эволюционно с минимальными затратами. По своей архитектуре и совокупности используемых средств система экономической безопасности должна обеспечивать возможность дальнейшего наращивания функциональных возможностей и изменения структуры системы. Такой подход к созданию адаптивных систем реализовать весьма непросто из-за отсутствия в настоящее время теории и методологии создания адаптивных систем безопасности.

Непрерывность объективного мониторинга за функционированием экономической системы организации – этот принцип обусловлен быстрыми динамическими изменениями современного рынка. Функционал системы экономической безопасности не может иметь постоянную структуру. Он зависит от процессов, стремительно изменяющих организации. Организации, находящиеся на передних рубежах экономики, для внедрения непрерывности и объективности мониторинга все чаще стали использовать автоматизированные системы и комплексы, например, «Семантический архив», «Спарк», «Интегрум», «Контур.Фокус». После настроек такие комплексы способны в непрерывном режиме производить мониторинг различных данных, переводя такие данные в информацию, необходимую для принятия решения.

Соблюдение баланса экономических интересов организации с интересами контрагентов – данный принцип является сложно организуемым. Соблюдение баланса интересов между сторонними организациями – задача практически невыполнимая. Можно выделить в особую проблему соблюдение баланса интересов между контрагентами, участвующими в конкурсных торгах. Однако эта проблема выходит за пределы данной статьи

К группе экономических процессов, влияющих на моделирование процессов формирования или реинжиниринга принципов обеспечения экономической безопасности организации, следует добавить и организацию взаимоотношения с конкурентами. Такая организация взаимоотношений с конкурентами должна быть построена на условиях развитой рыночной экономики. Конкуренты оказывают наибольшее влияние на условия функционирования организации. Этот принцип важен как в странах с устоявшимися традициями демократии и развитого рынка, так и в странах с развивающейся экономикой. Не преуменьшая важность других, влияющих на экономическую безопасность групп, конкуренты являются основным двигателем развития современной экономики. Конкуренты и конкурентная борьба заставляют более половины компаний уходить с рынка. В области информационных технологий эта цифра еще больше, около 80 % IT-компаний покидают современный рынок не выдержав конкуренции.

Конкуренция – это борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства [3].

Федеральное законодательство трактует конкуренцию как соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [4]. Этот вопрос применительно к экономической безопасности обычно рассматривают с позиции деловой конкуренции хозяйствующих субъектов, каждый из которых своими действиями ограничивает возможность конкурента односторонне воздействовать на условия обращения товаров на рынке, то есть о степени зависимости рыночных условий от поведения отдельных участников рынка. В современной литературе встречается понятие «совершенной конкуренции». Совершенная конкуренция – состояние рынка, при котором имеется большое число покупателей и продавцов, которые являются производителями, каждый из которых занимает относительно малую долю на рынке и не может диктовать условия продажи и покупки товаров. Предполагается наличие необходимой и доступной информации о ценах, их динамике, продавцах и покупателях не только в данном месте, но и в других регионах и городах. Рынок совершенной конкуренции предполагает отсутствие власти производителя над рынком и установление цены не производителем, а через функцию спроса и предложения. Применительно к экономическому рынку, развивающемуся в Российской Федерации, черты совершенной конкуренции не присущи ни одной из отраслей. Эта проблема характерна для всех развивающихся рынков [5]. Несмотря на все трудности, Российская Федерация достаточно быстро проходит этап формирования нормальных конкурентных отношений.

Следует учитывать, что при недостаточной конкуренции исполнительная власть в Российской Федерации часто переходит на «ручной режим управления», так до момента формирования нормальных конкурентных отношений в энергетике и некоторых других отраслях ценовой диапазон устанавливается директивно. Особенностью современного рынка Российской Федерации является и формирование отношений между конкурентами в условиях «политических санкций» рядом стран. В этих условиях приходится так же прибегать к регулированию конкурентных взаимоотношений и ценовой политики, что противоречит классической теории формирования рыночных отношений. Создание совершенной, идеальной модели конкурентных отношений очень сложный процесс. Однако уже сей-

час можно заметить примеры, близкие к рынку совершенной конкуренции, например, в таких отраслях как бытовое обслуживание и сельское хозяйство.

К группе технологических или системных процессов влияющих на моделирование процессов формирования или реинжиниринга принципов обеспечения экономической безопасности организации, можно отнести возможность масштабируемости системы экономической безопасности организации. Современный динамично изменяющийся мир требует быстрых адаптаций для всех процессов, в том числе, связанных с экономической безопасностью организации. Система безопасности не может быть создана один раз на все время функционирования организации. Постоянное улучшение информационных технологий, появление новых методов оптимизации экономических процессов требует масштабируемости всех систем. Без масштабируемости системы экономической безопасности производительность неизбежно будет падать. Масштабирование системы – это способность к процессу обеспечения наращивания системы. Такой процесс называется масштабируемостью. Масштабируемость системы экономической безопасности – это свойство системы справляться с увеличением информации о факторах, влияющих на экономические процессы организации.

Системность и адаптивность процессов экономической безопасности предполагает взаимосвязанность элементов, получающих данные, обрабатывающих эти данные по определенным алгоритмам, учитывающим руководящие документы и передающих обработанные данные на выход для дальнейшего использования. Таким образом, проведенное исследование позволяет сформулировать модель формирования или реинжиниринга принципов системы обеспечения экономической безопасности организации и выявить основополагающие факторы. Разработанная модель учитывает особенности современной экономической обстановки. Предложенные новые пути позволяют формировать новые или изменять существующие требования к системе обеспечения экономической безопасности организации.

Библиографический список

1. Буянский, С. Г. Обеспечение безопасности экономических процессов в условиях ЧС / С. Г. Буянский, Н. Н. Чаленко // Научный поиск в современном мире : сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. – Махачкала, 2015. – С. 72–77.
2. Власенко, М. Н. Организационные аспекты и проблемы кадрового обеспечения хозяйствующих субъектов специалистами сферы информационной безопасности в современных условиях рыночной экономики России / М. Н. Власенко // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 24. – С. 64–70.
3. Лопатников, Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / Лопатников Л. И. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2003. – 520 с.
4. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О защите конкуренции» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 02.01.2016).
5. Шедько, Ю. Н. Анализ методик оценки устойчивости развития территориальных социо-эколого-экономических систем / Ю. Н. Шедько // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1. – С. 693.

УДК 339[(47+57):(510)]

С. Ю. Черников

ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ С КИТАЕМ¹

Аннотация. Статья посвящена исследованию текущих особенностей деловых отношений России и Китая в свете растущей интернационализации российского бизнеса и санкционной политики западных стран. В результате исследования автор выделяет наиболее перспективные направления инвестиционной и экспортной деятельности на внутреннем рынке КНР для российских компаний.

Ключевые слова: интернационализация российских компаний, бизнес с Китаем, экспорт в КНР, формы инвестиций в КНР, перспективные направления торговли России и Китая.

Sergey Chernikov

TRADE AND INVESTMENT COOPERATION FEATURES BETWEEN RUSSIA AND CHINA

Annotation. The article investigates the current features of business relations of Russia and China in light of the growing internationalization of Russian business and the sanctions policy of Western countries. As a result of research the author identifies the most perspective directions of investment and export activity on the domestic Chinese market for Russian companies.

Keywords: internationalization of Russian companies, business with China, export to China, forms of investment in China, promising areas of trade between Russia and China.

Отношения с Китаем всегда являлись важным направлением внешнеэкономической и политической деятельности Российской Федерации. Огромный производственный потенциал Китая до недавнего времени являлся одним из глобальных факторов, обеспечивающих стабильный спрос на широкую номенклатуру сырьевых товаров, составляющих основу экспорта России. Современные же условия ведения международного бизнеса, в которые западные страны поставили Россию, неизбежно способствуют интенсификации и расширению деятельности России на востоке. При этом вопросами взаимоотношений России и КНР на протяжении последних 20 лет занималось огромное число исследователей, всесторонне анализирующих все аспекты межгосударственных, культурных, социальных и экономических коллизий между двумя странами. Тем не менее, следует отметить, что большая часть авторов концентрирует свое внимание на политических и макроэкономических аспектах взаимоотношений РФ и КНР, как правило, не спускаясь на уровень практического взаимодействия российских и китайских предприятий. Причиной данной ситуации, как считает автор, является сложность выявления практических направлений международной экспансии российских товаров на чрезвычайно насыщенные и конкурентные рынки КНР. Китай является наиболее крупной производственной экономикой, производящей товары для всех лидирующих транснациональных компаний мира. Поиск перспективного направления для экспорта российских товаров или капитала в данной стране является крайне сложной задачей. Тем не менее, на данном этапе развития российского бизнеса необходимо уделять все больше и больше внимания именно данному аспекту межгосударственных отношений.

Таким образом, научной целью данной статьи является выявление наиболее перспективных секторов потребительских и промышленных рынков КНР для экспорта российских товаров или капитала на современном этапе интернационализации компаний России. Для достижения данной цели необходимо исследовать путь интернационализации, пройденный российскими компаниями за последние 20 лет, а также выявить соответствующие текущему этапу способы инвестиционного и то-

© Черников С.Ю., 2016

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта № 15-32-01029/15 а1 «Промышленно-технологическая кооперация России со странами-партнерами БРИКС в условиях санкционной политики США и ЕС»

варного взаимодействия с целевыми рынками. За последние 15 лет российский бизнес прошел длительный период становления. Если в начале 21 века основной целью большинства предприятий было выживание, то в дальнейшие годы успешные компании рано или поздно нацеливались на расширение своих операций вне границ РФ. В этом нет ничего удивительного, т.к. наиболее характерными чертами экономического развития мировой экономики сегодня одновременно являются глобализация и региональная интеграция [1]. Рынки большей части потребительских и промышленных товаров имеют глобальный характер, что во многом размывает традиционное деление бизнеса на внутренний и международный.

Современные особенности интернационализации. На сегодняшний день филиалы и производства крупных российских добывающих и машиностроительных предприятий достаточно длительное время действуют во многих странах мира [5]. Характер данного расширения в целом соответствует привычным сценариям интернационализации бизнеса, в течение которой предприятия проходят несколько отличающихся друг от друга этапов. Как правило, первый этап интернационализации характеризуется ростом на домашнем рынке данной компании. При этом в рамках данного этапа руководство компании уже начинает изучать возможности экспорта с точки зрения его предположительных целей и задач. В частности, особый интерес на данном этапе представляет оценка рисков ведения бизнеса за рубежом, что требует гораздо больше информации, чем для принятия управленческих решений «дома». На первом этапе, как правило, сложность состоит в отсутствии интереса у компаний к систематическому анализу обстановки в собственной стране и изучению ее экономических, культурных и социально-политических тенденций. Недооценка значения подобной информации и отсутствие опыта ее сбора впоследствии создает сложности при выборе партнеров и оценке перспектив зарубежных рынков. Практика российских компаний показала, что компании, прошедшие через экономические и политические изменения в собственной стране, намного лучше подготовлены к интернационализации, чем фирмы, условия деятельности которых длительное время были стабильными [8].

Вторым этапом выхода на зарубежные рынки является экспериментальный экспорт. При благополучном исходе руководство компании, как правило, принимает решение развить успех, хотя и сохраняет преимущественную ориентацию на внутренний рынок. Обычно объем экспортных продаж не превышает 10 % общего объема реализации, и сохраняется на этом уровне довольно долго.

Следующий этап – развитие экспорта в близлежащие страны – характерен для компаний, уже не рассматривающих деятельность на зарубежных рынках лишь как прибыльное дополнение к своим внутренним операциям. Объем экспорта таких компаний уже составляет до 40 % общего объема продаж, что переводит сбор информации о рынках, потребителях, конкурентах, а также мероприятия по изучению успешных действий других компаний за рубежом в разряд систематических действий предприятия.

Четвертый этап характерен для организаций, высоко оценивающие свой потенциал и перспективы будущего развития производства за рубежом. Как правило, к данному этапу подходят в первую очередь технологические компании, либо уже полностью завоевавшие домашний рынок, либо не имеющие возможности изменить свою долю на нем, и, как следствие, нуждающиеся в новых рынках сбыта через открытие дочерних компаний за рубежом. На данной стадии руководство концентрируется на консолидации деятельности на глобальном рынке, улучшении координации и интеграции между рынками путем разработки глобальных стратегий, одним из ключевых элементов которых является переход от локальной к глобальной ориентации. Такой путь проходили в истории своего развития многие российские компании – КАМАЗ, ОАО УМПО, АФК Система, Вымпелком, Магnezит и другие [3].

Китай как направление интернационализации для России. В силу важности Китая как торгового партнера России, данное направление расширения стало одним из первых, на которое об-

ратили внимание компании. Однако специфика китайского рынка, его законодательства, культуры и бюрократических процедур поставили перед первыми компаниями, решившимися на открытие подразделений на территории КНР множество барьеров. Например, даже такие базовые вопросы, как стоимость открытия компании с иностранным капиталом, не имеют однозначного ответа. Это зависит от города, провинции, товара и вида деятельности, а также нескольких других параметров, в зависимости от которых будут варьироваться требования к учредителям, условия регистрации и даже структура налогообложения. При этом даже прохождение довольно запутанной процедуры регистрации неизбежно возникает много проблем, связанных с ввозом оборудования или получением дополнительных разрешений от контролирующих органов [6].

Данные особенности послужили поводом длительной дискуссии относительно наиболее благоприятных форм выхода российских компаний на рынки Китая. В практике международного бизнеса выделяют несколько «чистых» форм выхода на зарубежные рынки – это косвенный и прямой экспорт, франчайзинг, лицензирование, прямые инвестиции и совместные предприятия, а также т.н. «сетевые форматы взаимодействия» (международные стратегические альянсы и глобальные кооперационные сети). В современную эпоху электронных коммуникаций границы между данными традиционными формами в значительной степени размываются, оставляя возможность говорить, скорее, о преобладании той или иной формы взаимодействия.

Главной и, возможно, определяющей особенностью КНР в качестве целевого рынка для торгово-инвестиционного взаимодействия является способность китайских предпринимателей к перехватыванию контроля или копированию в кратчайшие сроки интеллектуальной собственности зарубежных партнеров. Любой незащищенный торговый логотип, название, упаковка и прочее отличительное качество товара незамедлительно копируется, оформляется и позволяет распространять на целевом рынке контрафакт под практически идентичным торговым знаком, сводя на нет все маркетинговые усилия зарубежного партнера [4]. Именно с данной существенной особенностью целевого рынка связаны настоятельные и неоднократные рекомендации экспертов всем компаниям, планирующим ведение деятельности в КНР, о регистрации своего торгового знака как в английском, так и в прямом китайском переводе в соответствующих государственных службах Китая (при этом международная «Мадридская» регистрация практически не имеет никакого смысла). Также данная особенность вкупе с особенностями законодательства крайне усложняет такие формы взаимодействия, как франчайзинг и лицензирование.

Текущие особенности торгового взаимодействия с КНР. Прямой или косвенный экспорт, при обеспечении сохранности интеллектуальной собственности (насколько это возможно), является вполне перспективной формой выхода на китайские рынки. У экспортера в данном случае есть выбор между непосредственным поиском сбытовых партнеров из числа китайских предпринимателей и заключением агентского контракта с одной из многочисленных российских торговых компаний, осуществляющих посреднические и консалтинговые услуги. При этом необходимо учесть, что в качестве экспортного продукта на китайском рынке могут выступать далеко не все товары российской промышленности, по причине наличия либо зарубежных, либо локальных аналогов практически для любой позиции товарной номенклатуры. По оценкам автора, в современных экономических условиях для российских компаний перспективными могут являться следующие направления.

1) **Посредничество в поставках сырьевых товаров: топлива, металлов и продуктов химической промышленности.** Данный рынок существует с момента старта торговых отношений РФ с Китаем, и спрос пока что остается стабильным. Безусловно, данные рынки уже давно распределены, однако, как показывает практика, даже на самых насыщенных рынках имеются возможности для новых моделей торговли или улучшения качества сбыта.

2) **Детское питание.** Данный сегмент рынка в КНР довольно давно занят зарубежными марками, т.к. китайцы в целом с недоверием относятся к местным производителям, небезосновательно подозревая последних в низком качестве продукции. Кроме того, отмена Китаем политики «Одна семья – один ребенок» является важным событием, открывающим для данного бизнеса новые перспективы и возможности для входа [9].

3) **Сельскохозяйственная продукция разной степени переработки.** Данное направление включает в себя в основном прямой экспорт продуктов питания постоянно растущему населению Китая. При этом наиболее перспективными эксперты признают морепродукты и мясную продукцию.

4) **Российская высокотехнологичная продукция сферы информационных технологий.** Несмотря на высокий прогресс Китая в развитии национальной индустрии ИТ, российские программные продукты в сферах электронной безопасности, защиты от хакерских атак, обработки данных и телекоммуникации все еще значительно опережают китайские аналоги. Несмотря на существенные инвестиции китайского правительства, можно ожидать, что в ближайшие несколько лет данный разрыв сохранится, оставляя возможности для российских компаний.

5) **Организация поставок в Китай товаров класса «люкс».** Большая часть населения Китая находится за чертой бедности, и доля людей с высокими доходами невелика в процентном отношении. Однако из-за огромной базы этот невысокий процент составляет огромные цифры. Особое внимание в данном контексте сейчас привлекает продукция Российской ювелирной промышленности, т.к. популярность изделий из бриллиантов в Китае сейчас находится на подъеме.

Инвестиционные аспекты межфирменного взаимодействия России и Китая. В случае успешного экспорта и продвижения товара, а также для облегчения дальнейшего укрепления рыночных позиций, экспортеры могут принять решение об открытии на территории КНР отдельное предприятие. Естественно, компании, планирующие производить некую продукцию в Китае с целью ее экспорта в третьи страны, сразу начинают с этого этапа. В КНР есть 3 возможных варианта для создания компании.

1) **Предприятия с полным иностранным участием.** Это структура с ограниченной ответственностью и 100 % иностранной собственностью. Как правило, подобные предприятия являются инвестиционными двигателями в силу лучшего контроля над управлением, бизнес-процессами и интеллектуальной собственностью. Обратная же сторона модели состоит в размере необходимых инвестиций и уровня обязательств.

2) **Совместное предприятие (СП).** Форма партнерства между иностранными и местными предпринимателями, включающая в себя соглашения о разделении капитала, ресурсов, доходов и убытков. В КНР принято два вида СП: «С долями в уставном капитале» и «Контрактное». Первое – аналог Общества с Ограниченной Ответственностью в РФ. Второе же может формально не являться юридическим объединением и представляет из себя партнерство с разделом доходов и убытков согласно заключенному контракту.

3) **Представительство.** В КНР представительство не считается отдельным юридическим лицом и поэтому не может самостоятельно вести бизнес как таковой. Как правило, оно осуществляет поддерживающие функции – продвижение, рыночные исследования, установка и поддержка деловых связей, закупки, логистика.

При выборе одного из вышеуказанных предприятий необходимо также учитывать, что в КНР существует государственный документ под названием «Правила для иностранных инвестиций». Он регламентирует допуск иностранных компаний в различные отрасли народного хозяйства, и, естественно, планы по созданию предприятия с участием зарубежных партнеров должны быть разрешены данным перечнем. В последней редакции были сделаны существенные послабления. Так в последней редакции количество отраслей с ограничениями на участие иностранцев уменьшено с 79 до 38. При

этом, количество отраслей, в которых при создании предприятий необходимо было давать долю китайским инвесторам, снизилось с 43 до 15. Список запретных для иностранцев отраслей уменьшился до 36 [2].

В последние годы КНР, несмотря на различные экономические сложности, продолжает быть одним из наиболее привлекательных объектов для иностранных инвестиций. Так, хотя в 2014 г. объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику материкового Китая вырос на 1,7 % по отношению к предыдущему году (итог – 119,56 млрд долл.). Объем же ПИИ в январе-июле 2015 г. вырос по сравнению с аналогичным периодом годом ранее на 7,9 % и уже достиг 76,63 млрд долл. В этот период в Китае было зарегистрировано 14,4 тыс. новых предприятий с участием иностранного капитала (рост на 8,8 %) [7]. Очевидно, что в силу текущей геополитической ситуации, России необходимо присоединиться к общемировым тенденциям, и перенаправить свои инвестиционные потоки в КНР, с целью утвердить свои позиции на одном из самых перспективных рынков планеты.

Таким образом, рассмотренные в статье особенности текущего состояния экономического развития Китая, а также особенности текущей стадии интернационализации российских компаний, предполагают достаточно узкий набор перспективных направлений для торгово-инвестиционного расширения операционной деятельности отечественных предприятий. В первую очередь, такими направлениями является экспорт продовольствия и детского питания, а также отечественных информационных продуктов. При этом на некоторых из вышеуказанных рынков осуществление прямого экспорта является нецелесообразным по сравнению с прямыми инвестициями. В этом случае, несмотря на значительные различия в требованиях к прямым инвестициям в разных регионах КНР, на данном этапе интернационализации российских компаний предпочтительным выглядит создание совместного предприятия.

Библиографический список

1. Бельянинов, А. Ю. Региональная интеграция в условиях глобализации / А. Ю. Бельянинов // Обозреватель-Observer. – 2013. – № 2. – С. 43–57.
2. Законодательство КНР об иностранных инвестициях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about_cn/laws_ved_cn/invest_law_cn (дата обращения : 21.10.2015).
3. Зиннуров, У. Г. Процесс интернационализации российских предприятий / У. Г. Зиннуров, А. Р. Кажемекайте // Вестник УГАТУ. – 2012. – № 1(46). – С. 194–198.
4. Окатьев, К. В. Экспорт программного обеспечения: Россия, Индия, Китай / К. В. Окатьев // Экономика и предпринимательство. 2014. – № 4-2 (45-2). – С. 74–78.
5. Российский бизнес за рубежом: динамика развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.skolkovo.ru/images/stories/book/SKOLKOVO_Research_Emerging_Russian_Multinationals_Rus (дата обращения : 21.10.2015).
6. Тимохин, В. Л. Пути экономической интеграции на рынок Китая / В. Л. Тимохин // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 4 (44). – С. 80–84.
7. Черников, С. Ю. Недостатки китайской модели развития как пример для России / С. Ю. Черников // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. – 2014. – № 2. – С. 35–41.
8. Штанов, В. А. Рост доли «КамАЗа» на рынке до 60 % вполне реален. Интервью с Сергеем Когогиным» / В. А. Штанов // Ведомости. – 2014. – № 3554.
9. Coeurdacier, N. Fertility Policies and Social Security Reforms in China / N. Coeurdacier, S. Guibaud, K. Jin // IMF Economic Review. – 2014. Vol. 62. – Issue 3. – P. 371–408.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 657.1.012.1

О.А. Агеева

Ю.А. Денисова

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК МЕТОД УЧЕТА

Аннотация. статья посвящена исследованию важнейших элементов, учитываемых при принятии управленческих решений, бухгалтерской (финансовой) отчетности и учету. В процессе изучения методологии формирования отчетности выявлено, что за последнее время в российском учете произошли фундаментальные изменения, касающиеся отчетности, такие как появление новых разновидностей учета, возникновение консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности, дополнительные виды отчетности, развитие более подробной аналитики счетов за счет высокоуровневой автоматизации учета.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, методы учета, управленческие решения.

Olga Ageeva

Yulia Denisova

ACCOUNTING REPORTING AS A METHOD OF ACCOUNTING

Annotation. The article is devoted to the study of the important elements to consider when making management decisions, accounting (financial) reporting and accounting. In the process of studying the methodology of forming reports revealed that recently the Russian registered have been fundamental changes regarding reporting, such as the emergence of new types of accounting, the emergence of consolidated accounting (financial) statements, additional types of statements, the development of more detailed analytics accounts by the high level of automation accounting.

Keywords: accounting (financial) reporting, methods of accounting, management decisions.

При принятии решений в сфере управления достаточно важная роль отводится формируемой в бухгалтерском учете и отражаемой в бухгалтерской отчетности фактической информации о финансово-хозяйственной деятельности организации. Бухгалтерский учет как любая наука имеет свой метод. Под методом понимается способ устранения неопределенностей на пути достижения цели. Ученые-методологи [1; 4; 5] в современной системе бухгалтерского учета выделяют восемь попарно связанных методов: документирование и инвентаризация; оценка и калькулирование; счета и двойная запись; баланс и отчетность в Таблице 1.

Таблица 1

Взаимосвязь предмета и метода бухгалтерского учета

Предмет бухгалтерского учета							
Количественное выражение предмета				Качественное выражение предмета			
Элементы учетного процесса							
Наблюдение, сбор информации		Измерение и регистрация информации		Накопление, систематизация, хранение информации		Обобщение информации и бухгалтерской отчетности	
Документирование	Инвентаризация	Оценка	Калькулирование	Счета	Двойная Запись	Баланс	Отчетность
Метод бухгалтерского учета							

Документирование представляет собой способ регистрации хозяйственных операций на основании первичных документов в соответствующих бухгалтерских учетных регистрах. Инвентаризация – это способ систематической проверки соответствия фактического наличия имущества его наличию по учетным данным. Оценка представляет собой метод выражения в денежном измерении имущества организации и источников его образования. В целях сопоставимости отчетности разных организаций оценка должна проводиться единообразно во всех организациях, что достигается соблюдением установленных законодательством в области бухгалтерского учета правил оценки.

Калькулирование представляет собой метод группировки затрат и определения себестоимости (фактических затрат организации) на единицу продукции, работ, услуг.

Система счетов и двойная запись – это метод, который означает, что группировка имущества, источников его образования, хозяйственных операций в бухгалтерском учете осуществляется с помощью системы счетов (синтетических и аналитических) с применением метода двойной записи.

Бухгалтерский баланс, помимо того, что является формой отчетности, представляет собой также способ экономической группировки и обобщения информации об имуществе и обязательствах организации по составу и размещению и источникам их образования в денежной оценке на определенную дату (на последнее число месяца).

Бухгалтерская отчетность в Федеральном законе № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. [7] определена как информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными законом.

Бухгалтерский учет и отчетность прошли в своем развитии несколько исторических этапов. Как отмечают ученые-методологи [1; 2; 5] наиболее важным в развитии бухгалтерского учета явился пятый исторический этап развития бухгалтерского учета (1900–1950 гг.), который получил название «научного». В этот период происходит качественное преобразование бухгалтерского учета: из него выделяется бухгалтерский баланс – отчет, являющийся до настоящего времени приоритетным видом бухгалтерской отчетности. В связи с разделением бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности появились два отдельных направления научных исследований:

- счетоводство (прототип бухгалтерского учета);
- балансоведение (прототип процесса формирования бухгалтерской отчетности).

Именно на этом историческом этапе развития бухгалтерского учета и отчетности ученые-исследователи того времени осознали динамический аспект метода двойной записи как метода регистрации хозяйственных операций в бухгалтерском учете и его статический аспект, проявляющийся в приоритетной форме отчетности – бухгалтерском балансе, составленном на определенную дату. Развитие камерального бухгалтерского учета выражалось в теоретическом описании и практическом применении таких методов учета затрат как калькулирование, «директ-костинг», «стандарт-костинг», «метод ABC как учет затрат по функциям управления», «учет затрат по центрам ответственности (местам фиксации)» и других. Описанные процессы привели к появлению условий для возникновения управленческого учета, который, на наш взгляд, имеет смысл назвать «управленческим учетом в узком смысле слова». В свою очередь, в этот же исторический период происходит развитие бухгалтерского баланса, проявившееся в появлении двух его трактовок: динамический бухгалтерский баланс, возникший как следствие двойной записи, и статическая трактовка бухгалтерского баланса как упрощенная инвентарная опись.

Таким образом, появившаяся на анализируемом, пятом историческом этапе развития бухгалтерского учета его статическая трактовка явилась условием становления бухгалтерской отчетности как метода учета, а также условием развития таких направлений деятельности и видов отчетности

как: внутренний контроль; аудит; национальные системы отчетности отдельных стран; международные стандарты финансовой отчетности; статистическая, управленческая и налоговая отчетность.

Динамическая трактовка бухгалтерского баланса легла в основу нового направления управленческого учета «в широком смысле слова». Очевидно, что на новых исторических этапах развития теории и методологии любой науки смысл ее понятийного аппарата может расширяться в связи с появившимися новыми свойствами и качеством изучаемого предмета. Управленческий учет «в широком смысле слова» включает не только изучение и описание методов учета затрат, но также составление всех видов отчетов, по форме соответствующей бухгалтерским отчетам, а по содержанию сформированных не только на основании фактических данных (как бухгалтерские отчеты), но и на основании использования прогнозных данных.

Бухгалтерская отчетность как элемент метода бухгалтерского учета является завершающим этапом учетного процесса, который представляет собой таблицы, заполненные по данным синтетического и аналитического учета.

Для различных категорий пользователей бухгалтерская отчетность является наиболее доступным источником информации о деятельности организации. Именно поэтому одним из главных требований к отчетности является достоверность.

Представители бухгалтерской мысли советского периода в своих трудах развивали данную мысль посредством определения пяти критериев правдивости отчетности: соответствия счетов Главной книги и их корреспонденции действующему плану счетов; полного отражения всех факторов хозяйственной жизни, имевших место в отчетном периоде; подтверждения отчетности данными оборотными ведомостями по синтетическим и аналитическим счетам; наличия колляции между данными Главной книги и агентами, и корреспондентами; построения баланса по данным инвентаризации.

Бухгалтерская отчетность базируется на основных принципах. Под принципом (от латинского слова «*principium*» – основа) понимается базовое положение, которое предопределяет все последующие, вытекающие из него утверждения. Методологи по бухгалтерскому учету, в частности, О.А. Агеева и Л.С. Шахматова выделяют следующие основные принципы, на которых базируется российский бухгалтерский учет согласно федеральным стандартам.

1. Принцип имущественной обособленности: активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций. Примечательно, что в международном учете такое допущение не применяется, поскольку имущественной обособленности и праву собственности противопоставлен контроль над активом, предполагающий использование актива в производственных и управленческих целях и ограничение прав третьих лиц по использованию актива.

2. Принцип непрерывности деятельности: организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке. Принцип проводит границу между продолжающейся и прекращаемой деятельностью. В случае, если организация ликвидируется, то его имущество должно быть оценено по текущей рыночной стоимости, а не по исторической оценке.

3. Принцип денежного измерения объектов бухгалтерского учета: объекты бухгалтерского учета подлежат денежному измерению. Денежное измерение объектов бухгалтерского учета производится в валюте Российской Федерации. Стоимость объектов бухгалтерского учета, выраженная в иностранной валюте, подлежит пересчету в валюту Российской Федерации.

4. Принцип последовательности применения учетной политики: принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому.

5. Принцип временной определенности фактов хозяйственной жизни: факты хозяйственной деятельности организации, включая получение дохода или осуществление расхода, отражаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами. В международном учете данный принцип получил название принципа начисления.

6. Принцип полноты отражения бухгалтерской информации: учетная политика должна обеспечивать полноту отражения в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности.

7. Принцип своевременности отражения фактов хозяйственной жизни: отражение фактов хозяйственной деятельности в том отчетном периоде, в котором составлен первичный документ, подтверждающий этот факт. По существу, данный принцип означает документальную обоснованность и хронологическую последовательность учетных записей.

8. Принцип осмотрительности: большая готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, т. е. расходы и обязательства признаются в полном объеме и без всяких дополнительных условий, а доходы и активы признаются осмотрительно: в наименьшей оценке за вычетом резервов под обесценение финансовых вложений, обесценение запасов, сомнительных долгов.

9. Принцип приоритетности экономического содержания над юридической формой: отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной жизни, исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания этих фактов и условий хозяйствования. Указанный принцип в российской учетной практике трудно применим в силу менталитета российских бухгалтеров, для которых экономическое содержание хозяйственной операции вытекает именно из договора, а не наоборот.

10. Принцип непротиворечивости: тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца.

11. Принцип рациональности ведения бухгалтерского учета: затраты на ведение бухгалтерского учета не должны превышать пользы от использования его данных.

12. Принцип существенности информации: учетная информация является существенной, если ее отсутствие приведет пользователя бухгалтерской отчетности к ошибке при принятии управленческого решения.

При этом, по мнению указанных авторов, первые четыре из названных выше принципов бухгалтерского учета согласно ПБУ 1/2008 являются допущениями. В свою очередь, принципы с 5 по 12 позиции в ПБУ 1/2008 в большей мере представляют собой требования к качественным характеристикам информации, формируемой в бухгалтерском учете и отражаемой далее в бухгалтерской отчетности [6].

Для выполнения требований, предъявляемых к бухгалтерской отчетности, необходимо соблюдение нижеперечисленных условий:

- совпадение данных аналитического и синтетического учета;
- соответствие показателей отчетности данным синтетического и аналитического учета;
- правильная оценка статей отчетности.

Как отмечают российские ученые, за последние десятилетия в экономических процессах произошли фундаментальные изменения, которые оказали существенное влияние на соотношение бухгалтерского учета и отчетности.

К наиболее существенным из указанных изменений относятся: появление и развитие новых видов учета (управленческий, статистический, налоговый); возникновение и развитие консолидированной бухгалтерской отчетности, дающей пользователям информацию нового качества и позволяющей посмотреть на группу компаний как на единую хозяйственную единицу; стремительное уве-

личение видов отчетов, в частности, статистических и налоговых; тенденция проникновения видов учета один в другой и развитие их не за счет появления новых видов учета, а за счет координации друг с другом, в частности, распространение способа двойной записи и форм бухгалтерской отчетности на управленческий учет; развитие аналитических счетов с целью более глубокого раскрытия информации синтетических счетов.

Это стало возможным благодаря автоматизации учета, при которой данные бухгалтерского учета детализированы до информации счетов пятого и более высокого порядка; и, наконец, революционное развитие информационных технологий, позволившее разработать и внедрить многочисленные компьютерные программы, автоматизирующие бухгалтерский, управленческий, складской учет и другие области учета, таких как «SAP», «АХАРТА», «ORACLE», «1-С Бухгалтерия», «Бест», «Инфобухгалтер», «Турбобухгалтер», «Галактика» и др.

Подводя итог, отметим, что, проводя исследования в области таких важнейших элементов управления финансовыми системами компаний как бухгалтерский учет и отчетность и, в частности, совершенствуя методы бухгалтерского учета, необходимо осознавать и учитывать отмеченные выше тенденции.

Библиографический список

1. Агеева, О. А. Теоретико-методологические аспекты бухгалтерского учета и отчетности : монография / О. А. Агеева. – М., 2008. – 200 с.
2. Агеева, О. А. К вопросу о приоритетности форм бухгалтерской отчетности / О. А. Агеева // Вестник университета. – № 22. – 2013. – С. 75–78.
3. Агеева, О. А. Современные тенденции в развитии бухгалтерского учета и отчетности / О. А. Агеева. – Материалы 18-й Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления–2013» (30–31 октября 2013 г.). – М. : ИД ГУУ. – Вып. 3. – 2013. – С. 37–39.
4. Агеева, О. А. Генезис проблем методологии построения счетов и балансов // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире / О. А. Агеева., А. А. Ребизова. – Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции.. – 2014. – С. 100–102.
5. Агеева, О. А. Тенденции развития методов бухгалтерского учета в условиях информационных технологий. / О. А. Агеева., А. А. Ребизова // Сборник тезисов международной научно-практической конференции «Европа-Азия». – М., 2015. – С. 31–34.
6. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для бакалавров / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М. : Юрайт, 2014. – 589 с. – ISBN 978-5-9916-3083-2.
7. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : «Справочная правовая система КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.02.2016)

УДК 330.322.2:005.936.43

Е.А. Богомолова

А.В. Козловский

Н.А. Моисеенко

ПОДХОДЫ К СНИЖЕНИЮ СТОИМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые ключевые вопросы, позволяющие решить проблему инвестиционной активности и управления затратами с двух взаимосвязанных позиций – снижения стоимости инвестиционной продукции и создание дополнительных условий для заинтересованности инвесторов в долгосрочных вложениях. Дана оценка сложившейся инвестиционной ситуации, выявлены основные причины снижения инвестиционной активности. Предложены некоторые пути снижения затрат в инвестиционно-строительной сфере экономики.

Ключевые слова: инвестиции, капитальные вложения, эффективность, амортизация, рентабельность, воспроизводство.

Ekaterina Bogomolova

Alexander Kozlovsky

Natalia Moiseenko

APPROACHES TO DEPRECIATION OF INVESTMENT PRODUCTION

Annotation. In the article some key questions are considered, allowing to solve a problem of investment activity and management of expenses from two interconnected positions – depreciation of investment production and creation of additional conditions for interest of investors in long-term investments. The estimation of the developed investment situation is given, principal causes of decrease in investment activity are revealed. Some ways of decrease in expenses to investitisionno-building sphere of economy are offered.

Keywords: investments, capital investments, efficiency, amortisation, profitability, reproduction.

Инвестиционно-строительная сфера экономики имеет чрезвычайно важное значение в развитии экономики страны, обеспечивая простое и расширенное воспроизводство основных фондов всех отраслей и решение социальных задач на базе инновационных технологий, прирост производственного потенциала товаропроизводителей. Но внедрение инноваций невозможно без реализации инвестиционных программ и проектов на всех уровнях управления экономикой. Задачи, поставленные государством перед предприятиями всех отраслей хозяйствования по внедрению инноваций, снижению уровня зависимости от сырьевого сектора, выпуску конкурентоспособной продукции можно решить только при наличии эффективной инвестиционной политики.

В современных экономических условиях при резком снижении темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) перед предприятиями возникает сложная проблема – как сохранить запланированные объемы инвестиций при росте текущих расходов. Государство обеспечивает определенную поддержку в финансировании крупнейших структурных инвестиционных проектов, но очевидно, что эти возможности ограничены и не бесконечны. При ограничении возможностей доступа инвесторов к финансовым ресурсам, росте стоимости кредитов, колебаний курса рубля, в первую очередь, под удар попадают инвестиционные программы. Часть запланированных к строительству объектов будет исключена из титульных списков строек, начатые объекты и, особенно те, которые должны комплектоваться импортным оборудованием, могут попасть в категорию незавершенного строительства. Рост цен на потребительском рынке и резкое удорожание ипотечных кредитов повлечет снижение спроса на рынке жилищного строительства. Без серьезных изменений в инвестиционно-строительной сфере невозможно обеспечить рост экономического потенциала страны, обновление основных средств организаций, решение социальных проблем. Эту проблему следует разделить на две, тесно взаимосвязанные составляющие – обеспечение финансовых возможностей инвесторов и повышение эффективности использования капитальных вложений путем совершенствования технологической и воспроизводственной структур.

Финансовые возможности инвесторов определяются как наличием собственных средств на инвестиционные цели, так и доступностью привлеченных и заемных ресурсов. В условиях снижения уровня доходов ведущих российских инвесторов, к которым, в первую очередь, относятся нефте и газо добывающие компании, металлургические и нефтехимические предприятия, под угрозой инвестиционные программы в ведущих отраслях экономики. Снижение доходов основных налогоплательщиков ведет к уменьшению поступлений в бюджеты всех уровней. Государство пытается помогать ведущим компаниям и банкам путем выделения субсидий, но эти средства вряд ли будут направлены на инвестиционно-инновационные цели. Проблема в том, что бюджетные средства для потребителя, которому они выделены, являются безвозмездными и безвозвратными, а, следовательно, бесплатными и плохо контролируются с точки зрения эффективности их использования. В средствах массовой информации постоянно возникают примеры многократного перерасхода средств при реализации мегапроектов, финансируемых из федерального и региональных бюджетов. Местные бюджеты почти не участвуют в реализации крупных инвестиционных проектов ввиду низкого уровня доходов на местах. В 2015 году федеральный бюджет выделяет очень значительные дополнительные ассигнования но такая помощь может быть только разовой. В более значительной перспективе предприятия должны надеяться на собственные силы [1].

Для обеспечения эффективного использования бюджетных инвестиций необходимо перейти к ограничению выделенных средств на безвозвратной основе. Необходимо создание государственного инвестиционного банка, через который могут перераспределяться бюджетные инвестиции. При этом ставки за пользование такими кредитами могут колебаться от 0 до 4 % в зависимости от уровня рентабельности и сроков окупаемости инвестиционных проектов. По отдельным инфраструктурным проектам средства могут предоставляться, как и сейчас на принципах бюджетного финансирования.

Сегодня бюджетные инвестиции в экономику составляют порядка 16–18 % и продолжают сокращаться. Эта тенденция, к сожалению, будет сохраняться и в ближайшем будущем в условиях падения роста ВВП, увеличения расходов на импорт продукции, снижения уровня рентабельности в основных секторах экономики и высоком уровне инфляции. Иностранные инвестиции, на которые возлагались большие надежды составляют не более 4–5 % от общего объема вложений, но в основном, они реализуются на фондовом рынке, а не в основных отраслях экономики. Привлекать кредиты банков, доля которых в общем объеме инвестиций не превышает 8–10 % на инвестиционные цели не только сложно и дорого, но и в ряде случаев экономически не целесообразно ввиду длительных сроков окупаемости инвестиционных проектов. Доля амортизационных отчислений в источниках финансирования составляет 40–45 %, т.е. речь идет о надеждах инвесторов на собственные силы. Как показывает статистика, крупнейшие российские инвесторы тратят на инвестиции от 13 до 47 % получаемой выручки [2].

Реализация инвестиционных проектов и программ лежит в основе деятельности любой крупной компании. Эти компании одновременно являются и основными налогоплательщиками. Важнейшей затратной составляющей инвестиционно-строительных проектов является стоимость и условия выделения земельных участков. Речь идет как о новом строительстве, так и о расширении действующих предприятий, реализации инфраструктурных и социальных проектов. Если такие земельные участки находятся в муниципальной, региональной или федеральной собственности, они должны выделяться инвесторам на безвозмездной основе и включаться в баланс будущего собственника по кадастровой стоимости, как перспективный объект налогообложения. Для коммерческих проектов со средним и высоким уровнем доходности целесообразна продажа в рассрочку с включением будущих платежей в распределение прибыли от реализации построенных объектов после их ввода в эксплуатацию. Такой механизм успешно работает при реализации лизинговых механизмов, но здесь необхо-

димо до начала реализации инвестиционных проектов определять правоотношения собственности на земельный участок.

Может возникнуть и другая ситуация: например, инвестору (застройщику) необходим конкретный земельный участок, а он уже находится в частной собственности. Особенно такая ситуация характерна для земель в пригородах крупных, инвестиционно привлекательных городов с развитой инфраструктурой. Если регион заинтересован в данном объекте как перспективном налогоплательщике, возможен выкуп государством конкретного участка с последующей продажей в рассрочку, что позволит существенно снизить потребности в инвестициях, что особенно важно на начальном этапе реализации инвест-проекта. Возможно так же использование частно-государственного партнерства.

Механизм аренды земельных участков под жилищное строительство в том его варианте, который применяется в Москве и ряде других городов в форме аренды на 49 лет не решает вопрос собственности объекта недвижимости для инвестора. В сложном положении оказываются и покупатели квартир в домах, построенных на арендованных участках. Перед ними через соответствующий промежуток времени возникнут вопросы либо продления (переоформления) срока аренды, либо выкупа земли, что в том и другом случае будет связано с дополнительными и практически не предсказуемыми затратами для собственника. Особенно остро эти вопросы встают в случае продажи объектов жилой и другой социальной недвижимости.

Важное значение в рамках управления стоимостью инвестиционно-строительных проектов имеет вопрос формирования эффективной технологической структуры капитальных вложений по объектам производственного назначения. Традиционно, при оценке соотношения затрат на строительно-монтажные работы и приобретения и монтаж технологического оборудования, на долю последних приходится 35–40 % всех капитальных затрат. Очевидно, что только оборудование и технологии обеспечивают производство конкурентоспособной продукции, ее количество и качество, уровень себестоимости. Затраты на производство строительно-монтажных работ только создают условия для производства продукции, но их доля превышает 50 % капиталовложений [4]. Задача управления затратами состоит в том, чтобы существенно изменить это соотношение в пользу расходов на технологическое оборудование. Речь идет не только об изменении количественного соотношения между этими важнейшими статьями капитальных затрат. Важно, чтобы удельные затраты на строительно-монтажные работы на 1 кв. м или 1 куб. м площади или объема зданий и сооружений производственного назначения сокращались в результате использования новых проектных решений, строительных материалов и технологий, затрат труда и всех видов материально-технических ресурсов. Затраты на приобретение оборудования должны расти в результате изменений качественных параметров техники в смежных сферах – станкостроении, машиностроении, приборостроении и других отраслях экономики. Есть основания предположить, что технологическая структура капвложений может положительно меняться по объектам, строящимся на базе импортного оборудования вследствие курсовых изменений на валютном рынке, но вряд ли это приведет к росту объемов выпускаемой продукции.

Важнейшей задачей управления стоимостью инвестиционно-строительных проектов является определение достоверной цены проекта и затрат на его реализацию, поскольку как показывает практика, фактические издержки по сравнению с запланированным уровнем увеличиваются в несколько раз. Среди объективных факторов можно назвать инфляцию, размеры которой труднопредсказуемы и управление уровнем инфляции путем регулирования ключевой ставки Центрального банка отрицательно сказывается на возможностях инвесторов по привлечению средств в реализацию инвестиционных проектов. В инвестиционно-строительной сфере цена будущего товара определяется на базе множества нормативов, которые суммируются и корректируются с учетом временного фактора, что само по себе ведет к возникновению вероятностного характера цен на продукцию этой сферы эконо-

мики. Другими словами, затраты на производство продукции осуществляются в текущих ценах, а стоимость конечного результата складывается как итог взаимодействия множества участников инвестиционного цикла через длительный промежуток времени – 2–5, а по крупным проектам до 10 лет. Цена товара должна быть определена на начальной стадии проекта, до начала производства работ по его реализации, а конечный результат находится под влиянием не только чисто рыночных, но и политических, структурных, макроэкономических и других факторов. Всем известна, например, судьба строительства газопровода «Южный поток».

При определении итоговой стоимости проекта даже при наличии эффективного механизма ее корректировки в процессе реализации важнейшим инструментом управления является контракт на строительство и контракты на поставки оборудования.

В практике реализации инвестиционно-строительных проектов различают контракты с фиксированной ценой или ценой, определяемой достаточно условно на момент начала проектирования и строительства. И в том и другом случае вероятность стоимостной оценки существует, но отклонения от контрактной цены различны. Следовательно, необходимы соответствующие механизмы регулирования. И заказчики, и генеральные подрядчики должны иметь собственную нормативную (расчетную) базу для определения конечной цены проекта. Только в этом случае можно выходить на подрядные торги. Существенным фактором при определении цены проекта является уровень рисков, которые возникают в ходе его реализации.

К наиболее распространенной системной проблеме, связанной с недостаточным количеством специалистов, задействованных в реализации проектов со стороны заказчика, относится нарушение сроков рассмотрения и согласования документации, которое может достигать нескольких месяцев, что негативно сказывается на сроках реализации проектов и увеличивает объемы затрат подрядных организаций. Данную проблему в рамках практического опыта возможно решить путем исключения ситуации, когда один специалист совмещает более двух ролей на проектах в различных предметных областях, и посредством директивного установления стратегическим уровнем управления компании-заказчика максимально допустимых сроков рассмотрения документации подразделениями компании.

Однако директивная регламентация сроков рассмотрения документации может оказать также и негативный эффект, например, возникновение ситуации с многоитерационностью отработки замечаний. Причиной возникновения данной ситуации является обобщенность замечаний в связи с тем, что представители заказчика зачастую не обладают достаточным уровнем компетенций в предметных вопросах. Наиболее эффективным комплексным решением управления с механизмами эскалации проблемных вопросов с уровня на уровень.

К общим проблемам, оказывающим значительное влияние на весь жизненный цикл реализации проекта, относится вопрос определения объемов авансирования работ подрядных организаций. Снижение уровня авансирования работ компаний-подрядчиков вызвано необходимостью оптимизации затрат компаний-заказчиков. Однако снижая объемы авансирования для подрядных организаций, заказчик тем самым не позволяет подрядным организациям пополнять их оборотный капитал. Компаниям, относящимся к малому и среднему бизнесу, крайне затруднительно изыскивать резервы финансовых средств для начала работ. Особенно данный вопрос становится актуальным в случае, когда подрядная организация за счет собственных средств вынуждена осуществлять закупку оборудования и комплектующих [4].

Таким образом, низкий уровень оборотного капитала подрядных организаций приводит к значительному снижению темпов производства работ, что впоследствии может снизить коэффициенты оборачиваемости ликвидности.

Недостаточное финансирование инвестиционно-строительных проектов не позволяет развиваться и инвестиционно-строительному комплексу в направлении совершенствования технологиче-

ской и воспроизводственной структур капитальных вложений, снижению издержек производства в расчете на единицу строительной продукции за счет внедрения новых технологий, внедрения принципиально новых конструктивных и проектных решений. Эти и другие факторы, в том числе и внешние, могут привести не только к переносу сроков начала строительства новых объектов, но и к замораживанию или приостановке начатых строек. Последствия очевидны – рост объемов незавершенного строительства, замораживание на неопределенное время вложенных средств, снижение уровня эффективности инвестиционных вложений и отток финансовых ресурсов в другие, более стабильные и прибыльные сферы деятельности. Возникает почти неразрешимая задача: внедрение новых видов машин, механизмов и другого оборудования и сокращение финансовых возможностей основных участников инвестиционного процесса. Необходим детальный мониторинг хода реализации проекта на стадии его инициирования, проектирования, реализации и завершения при вводе объекта в эксплуатацию. При этом риски можно классифицировать по группам: критические, с разделением по уровням инвестиционных программ, проектов; ключевые; промежуточные. Основные риски возникают при определении сроков, стоимости и прибыльности инвестиционных проектов.

Итак, при реализации инвестиционных проектов определяется их место и роль в федеральных и региональных инвестиционных программах. Разрабатывается структура управления реализацией инвестиционного проекта. Оценивается потребность в ресурсах и ресурсный дефицит проекта. Определяются сроки рассмотрения и согласования, комплекса документов в соответствии с действующим законодательством. Выбираются формы расчетов или авансирования между заказчиками и генподрядчиками.

В ходе авансирования выполняемых строительно-монтажных работ генподрядчик получает средства в размере сметной стоимости, т.е. включая сметную прибыль, которую он расходует в процессе строительства, никаких реальных резервов не имеет. Серьезные штрафные санкции ведут к банкротству, особенно мелких и средних строительных организаций, что так же не способствует соблюдению сроков ввода в эксплуатацию объектов.

Корректировка договорной цены объекта, как правило, связана с уровнем инфляции за период строительства. При определении цены будущего объекта учесть этот фактор крайне сложно. Существует система региональных индексов, но она, как показывает практика, несовершенна. Укрупненные сметные нормативы, утвержденные в соответствии с Порядком разработки и утверждения нормативов в области сметного нормирования и ценообразования в сфере градостроительной деятельности также нуждаются в корректировке, поскольку постоянно устаревают вследствие временного фактора и условий изменения внешней среды [3]. Очевидно, что все подрядчики, выходя на тендер, должны иметь собственные показатели для определения стоимости работ, выполняемых собственными силами, которые могут рассчитываться по фактической стоимости ранее выполненных объемов. Таким образом, необходим поиск путей снижения затрат непосредственно в строительном производстве, как наиболее капиталоемкой части инвестиционного процесса. Основные причины, по которым возникает рост стоимости объектов в процессе строительства являются следующие: нарушение сроков ввода в эксплуатацию объектов, изменение договорных цен, рост стоимости энергоносителей.

Нарушение сроков строительства по сравнению с зафиксированными в контракте возникает, как правило, из-за несоответствия динамики денежных потоков у заказчика и генерального подрядчика во времени. У подрядчика, за исключением крупных инвестиционно-строительных компаний, доля которых на рынке составляет 5–6 %, возникает потребность в авансировании средств в различных формах. Учитывая длительные сроки производства строительной продукции меняются цены на все виды потребляемых ресурсов, возникает вероятность временной приостановки строительства, замораживания строящихся объектов, риск неоплаты выполненных работ из-за нехватки инвестиционных ресурсов у заказчика. Эти и другие причины ведут к перерасходу средств по всем статьям сме-

ты, и они труднопредсказуемы. Практически, начиная строительство, заказчик должен иметь резервы или возможности привлечения дополнительных ресурсов.

Управление затратами в процессе производства строительно-монтажных работ необходимо по всем статьям сметной стоимости. Наиболее сложной является статья «затраты на материалы». Управление начинается с оптимального определения потребностей в материальных ресурсах. На втором шаге проводятся маркетинговые исследования рынка. Формируется схема поставщиков и условия доставки. Проводится договорная компания. Далее – графики поставок на строительную площадку. Определяются условия хранения и складирования. Покупатель в лице генподрядной или субподрядных организаций рассчитывает динамику цен с учетом сроков поставки по основным видам материалов на базе цены-франко-строительная площадка.

Поскольку производство основных видов строительных материалов очень энергоемко, товаропроизводителю и покупателю следует учитывать динамику цен на газ и другие энергоносители, транспортные расходы. Важное место в системе управления занимают вопросы складирования, сохранности, эффективности использования материалов, контроль качества на всех этапах их использования от поставщика до передачи потребителю в составе готовой строительной продукции. Если строительная организация может организовать собственное производство деталей и конструкций, то это также будет являться элементом системы управления и источником дополнительной прибыли, получаемой в процессе производства строительно-монтажных работ. Поскольку затраты на материалы – основная статья расходов на производство строительной продукции, которая составляет от 60 до 70 % всех затрат, эффективное управление этими расходами чрезвычайно важно. Оценка эффективности использования может проводиться на базе анализа динамики показателя материалоемкости строительной продукции с учетом уровня энергоемкости.

Управление затратами на заработную плату в структуре себестоимости строительно-монтажных работ начинается с анализа динамики показателей производительности труда и трудоемкости производимой продукции. Следует отметить, что внимание к этим показателям со стороны строительных организаций существенно снизилось, хотя именно расход живого труда является базой для формирования статьи сметы «основная заработная плата рабочих», а доля этих расходов с учетом отчислений в специальные фонды достигает 40 % и выше всех затрат [3]. В процессе управления необходимо правильно определять потребности живого труда на производство единицы строительной продукции (кв.м, куб. м и т.д.). В организациях можно рассчитывать уровень зарплатоемкости единицы продукции с последующей его корректировкой по фактическим затратам, включенным в статьи «накладные расходы» и «эксплуатация машин и механизмов» по средней величине в этих статьях.

Снижать величину затрат на заработную плату вряд ли целесообразно, т.к. постоянно увеличивается минимальный уровень оплаты труда, растут расходы работников в результате роста цен на потребительском рынке. Зарплатоемкость строительной продукции отражает экономические отношения работника и работодателя в предпринимательской деятельности и является количественным выражением вновь созданной стоимости. В процессе управления зарплатоемкостью необходимо учесть, что сметные нормативы всегда величина усредненная и отражают базовую технологию производства работ.

Реальные или фактические затраты труда всегда индивидуальны. Базы для определения статьи сметы «основная заработная плата» и фонды оплаты труда методически различны, что крайне затрудняет выделение расходов на оплату труда из всех статей себестоимости строительной продукции. Система управления зарплатоемкостью предполагает учет фактических расходов на эти цели по видам работ или типовым объектам строительства, наличие индивидуальных внутрифирменных нормативов расходов на оплату труда, проектирование укрупненных норм затрат труда [3]; совокупные затраты организации на оплату труда определяются как суммы расходов на эти цели на стройпло-

щадках, в подсобных производствах, аппарате управления, в сфере эксплуатации строительной техники. Важным звеном в управлении является оптимизация затрат по критерию совокупных затрат живого и овеществленного труда на производство единицы строительной продукции. Необходимо на уровне организации проводить мониторинг проектных решений, технологий производства строительного-монтажных работ, состояния материально-технической базы, форм организации строительства, рынков строительной техники, материалов, выявления резервов оптимизации и целесообразных границ снижения.

Система управления затратами на эксплуатацию машин и механизмов и как следствие, машинемкостью строительной продукции включает анализ соответствия комплекта техники на строительной площадке проекту производства работ или проекту организации строительства; анализ состава и структуры расходов, включенных в смету по данной статье; условия привлечения средств механизации, оценку эффективности их использования и выработку решений, направленных на оптимизацию расходов. На практике часто возникает ситуация при которой строительные организации используют имеющийся в собственности или наличии парк строительных машин. Такой подход приводит к перерасходу средств на эксплуатацию техники, замедлению темпов строительства, снижению уровня эффективности использования машин росту затрат живого труда. Оптимизация структуры парка машин и механизмов может привести к дополнительным затратам товаропроизводителя. Данная стадия сметы носит комплексный характер и является собирательной, т.к. включает затраты на доставку, монтаж и демонтаж строительной техники, зарплату рабочих, занятых эксплуатацией, расходы на горючесмазочные материалы и электроэнергию, амортизацию техники, техническое обслуживание и текущий ремонт.

Наиболее проблемными с точки зрения управления являются амортизационные отслеживания, которые включаются в себестоимость продукции, возвращаются к товаропроизводителю по мере поступления выручки от реализации продукции и имеют строго целевое назначение. Назрела проблема пересмотра государственной, отраслевой и корпоративной амортизационной политики. Традиционно все участники производственного процесса привыкли к линейному методу начисления амортизации с государственным регулированием в форме утверждаемых норм, амортизационных групп и других форм госуправления в виде различных коэффициентов. Для стимулирования инвестиционной активности организаций всех форм собственности необходимо законодательно закрепить строго целевое использование амортизационных отчислений с использованием этих средств только на воспроизводственные и инновационные цели. Необходимо отказаться от десяти амортизационных групп, предоставив реальную свободу организациям определять и изменять сроки полезного использования зданий, сооружений, машин, механизмов, оборудования и других объектов амортизируемого имущества. Сохранить можно принципы группировки имущественных объектов, дополнительно включить в него новые объекты жилого фонда и социально-бытового назначения. Группировать эти объекты можно по аналогии с укрупненными сметными показателями стоимости строительства. Нормы амортизации могут носить рекомендательный, отраслевой характер, но при этом за организациями-собственниками амортизируемого имущества должно оставаться либо право выбора, либо самостоятельного решения всех вопросов амортизационной политики. Очевидно, что увеличение степени свободы в области формирования амортизационных ресурсов может привести к уменьшению базы для взимания налога на прибыль. Но если не решить вопросы амортизационной политики сейчас, мы вернемся в 1990-е гг. по темпам воспроизводства основных средств, не говоря уже о качестве, технологическом уровне и инновационных параметрах приобретаемого организациями нового оборудования.

Если правительство сочтет необходимым сохранить контроль и регулирование амортизационной политики организаций, необходимо в принципе изменить подход к решению этого вопроса. Нормы амортизации должны быть отраслевыми и определяться как частное от деления стоимости приобретения оборудования, машин, механизмов, зданий и сооружений на срок их полезного исполь-

зования. При этом, этот срок организации должны определять самостоятельно и, в процессе эксплуатации он может меняться в зависимости от конкретных политических и экономических условий. Полезность использования категория так же и воспроизводственная, обеспечивающая возможность накопления средств на воспроизводство оборудования. Эти средства, как уже отмечалось, должны иметь строго целевое назначение и аккумулироваться в воспроизводственных фондах организаций, что позволит контролировать их целевое использование.

В отличие от действующих норм, новые должны быть укрупнены до нескольких групп. В отдельные группы можно выделить здания и сооружения производственного назначения, объекты социальной сферы и жилого фонда как особую категорию амортизируемого имущества.

При определении срока полезного использования следует руководствоваться не амортизационными группами, которые ограничивают права организаций при начислении амортизации, а уровнем рентабельности или фондоотдачей оборудования; длительностью производственного цикла продукции и эксплуатационными возможностями оборудования; требованиями научно-технического прогресса и отраслевой амортизационной политикой. Объединять амортизируемое имущество нужно не в группы, утвержденные «сверху», а по технологической принадлежности оборудования. Основа – технологическая цепочка и выпуск конечной продукции с соответствующими показателями конкурентоспособности и эффективности.

Возможен и другой подход к реформированию амортизационной политики – переход к разработке отраслевой нормативной базы. Группировка основных средств может быть организована по технологическому принципу: транспортирующие машины, грузоподъемные и погрузочно-разгрузочные, техника для земляных работ, машины и оборудование для обработки нерудных материалов, приготовления и транспортировки бетонных смесей и растворов, прочие машины и механизмы (этот вопрос нуждается в самостоятельном исследовании).

Важной статьей затрат являются накладные расходы, которые так же неоднородны, но определяются в процентах от основной заработной платы рабочих. Такой подход был направлен на снижение влияния уровня материалоемкости продукции. Необходима методика определения величины накладных расходов по укрупненным группам и видам строительства, т.к. очевидно, что в жилищном и производственном строительстве потребности в данной категории затрат будут существенно различаться как структурно, так и по величине.

Общая задача оптимизации расходов в инвестиционно-строительной сфере экономики заключается в создании эффективных механизмов контроля за расходами на всех стадиях инвестиционного цикла. Особенно это важно длястроек, финансируемых из бюджетов всех уровней. Необходим так же эффективный ведомственный контроль со стороны заказчиков.

Библиографический список

1. Государственные программы со сроками реализации до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://programs.gov.ru/Portal/programs/documents> (дата обращения : 22.01.2016).
2. Макаркин Н. П. Эффективность реальных инвестиций : учебное пособие / Н. П. Макаркин. – М. : Инфра-М, 2011. – 432 с.
3. Матвеев, М. Ю. Производственное нормирование в строительстве: Учебное пособие /М. Ю. Матвеев, А. А. Фомина, И. Н. Шишкова [и др.] ; под ред. М. Ю. Матвеева. – М. : Третьяковъ, 2013. – 298 с. – ISBN 978-5-90657-702-3.
4. Серов, В. М. Об оценке эффективности функционирования и обновления основных фондов / В. М. Серов // Строительство: Экономика и управление. – 2011. – № 4. – С. 8–12.

УДК 330.322.54.011

О.А. Горелова

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ И КРИТЕРИЕВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ С ПОЗИЦИИ ИНВЕСТОРОВ

Аннотация. Определены качественные и количественные характеристики хозяйственной среды. Рассмотрены макро и микроэкономические факторы оказывающие влияние на принятие решений о вложении капитала компаниями. Рассмотрены и систематизированы критерии отбора инвестиционных предложений.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, критерии отбора, инвестиционные предложения, инвестиционная привлекательность, инвестиционная программа, инвестиционный проект.

Olga Gorelova

CLASSIFICATION OF FACTORS AND AFFECTING THE ATTRACTIVENESS OF AN INVESTMENT PROGRAM WITH THE POSITION OF INVESTORS

Annotation. Defined qualitative and quantitative characteristics of the economic environment. We consider the macro and microeconomic factors influencing decisions on capital investment companies. Are considered and systematized criteria for the selection of investment proposals.

Keywords: investment strategy, selection criteria, investment offers, investment attractiveness of the investment program, the investment project.

Как известно, одно из важнейших свойств капитала заключается в возможности приносить прибыль его владельцу. Долгосрочное вложение капитала, или инвестирование – одна из форм использования такой возможности. Сущность инвестирования, с позиции инвестора (владельца капитала), заключается в отказе от получения прибыли «сегодня» для получения прибыли «завтра». Процесс инвестирования аналогичен предоставлению банком ссуды. Поэтому, для принятия решения о долгосрочном вложении капитала нужно располагать информацией, которая в той или иной степени подтверждает два основополагающих предположения: – вложенные средства должны быть полностью возвращены; – прибыль, полученная в результате данных вложений, должна компенсировать временный отказ от использования средств, а также риск, возникающий в силу неопределенности конечного результата [1]. Таким образом, основной проблемой при принятии решения компанией об инвестициях заключается в оценке плана прогнозируемого развития событий с точки зрения того, насколько содержание плана и вероятные последствия его осуществления соответствуют ожидаемому результату. При принятии решения о вложении инвестиций компаниям также необходимо принимать во внимание следующие макроэкономические факторы:

- емкость рынка страны-реципиента. Она определяется объемом ВВП и среднедушевым доходом. Привлекательность страны-реципиента связана с небольшим уровнем торговых барьеров и транспортных издержек. Хотя практика небольших по емкости экономик (Гонконг или Сингапур) подтверждает, что объем экономики не должен быть барьером на пути привлечения инвестиций;

- уровень политического риска страны. Данный показатель определяется как специальными подразделениями в рамках своей внутрифирменной структуры, так и специализированными частными организациями. Так например Political Risk Services Group Inc. (находится в Нью-Йорке и ежегодно публикует справочник «International Country Risk-Guide»). Политический риск зависит от уровня политической стабильности и демократического характера политической системы страны. Уровень политической стабильности определяется правительственной стабильностью, состоянием

экономики. Демократический же характер политической системы определяется уровнем демократического развития страны с точки зрения гарантий гражданских свобод, основных демократических прав человека;

- динамика курса национальной валюты. При росте валютного курса стимулируется приток инвестиций, растет вывоз прибыли по иностранным капиталовложениям;

Также выделяют и другие группы факторов:

- географические и природно-климатические факторы;
- оценка предпринимательского климата – издержки производства, специфика налоговой системы и размер ставок корпоративного и прочих налогов;
- специфика системы финансовых льгот, стоимость и уровень квалификации рабочей силы, уровень развития транспортной инфраструктуры, стоимость арендной платы и коммунальных услуг, административные процедуры, помощь местных властей в подборе местных кадров, в получении финансовых стимулов.

В настоящее время растет важность таких факторов как открытость национальной экономики и уровень развития инфраструктуры, влияющий на развитие мирового производства и торговли. Поэтому необходимо принимать меры по улучшению транспортной системы, логистики, телекоммуникаций.

Таким образом, основными факторами, регулирующими привлечение инвестиций в экономику России являются [6]:

- совершенствование правовой базы в инвестиционной сфере;
- улучшение институциональной структуры рынка капитала, включая вопросы выработки государственной политики в отношении привлечения и иностранных инвесторов, создания организационных предпосылок для их эффективной деятельности;
- развитие региональной политики привлечения инвестиций, в т.ч. вопросы координации регулирования инвестиций на федеральном и региональном уровнях;
- интенсификация участия в международном регулировании инвестиций, включая вопросы заключения двусторонних соглашений о поощрении и защите капиталовложений и избежание двойного налогообложения, а также присоединения к многосторонним международным соглашениям и участия в региональном сотрудничестве;
- многостороннее изучение инвесторов и инвестиционных проектов. Стабильная политическая и макроэкономическая ситуация в стране, открытость национальной экономики, наличие адекватной инфраструктуры и коммуникаций, предсказуемая и эффективная правовая и институциональная среда лежат в основе инвестиционной привлекательности страны [3].

Как свидетельствует мировой опыт, продуманная политика привлечения иностранного капитала – это самый прямой и достаточно эффективный путь выхода из кризиса, рычаг ускорения социально-экономического развития страны.

Эффективная стратегия должна применяться на основе четкого уяснения хозяйственной среды, в которой эта стратегия будет осуществляться. Определение количественных и качественных характеристик этой среды, выявление ее сильных сторон, возможностей, слабостей и угроз позволяет осуществить более реальную и эффективную программу действий. Подобный анализ представляет собой важный элемент процесса стратегической ориентации инвестиционной политики [4].

Инвестиционная стратегия позволит создать условия для экономического роста. Она должна основываться на концепции продвижения к цели и на системе организационных мер, обеспечивающих этот процесс[.

Отметим наиболее важные меры:

– прежде всего, необходимо исправить внутриэкономический климат, в особенности нестабильность, связанную с налогообложением и частыми изменениями законодательства, с бременем высоких налогов и таможенных пошлин;

– меры, направленные на стимулирование и привлечение инвесторов, продемонстрируют твердое желание правительства выправить ситуацию и повысят международное доверие к России. Подобная стратегия должна включать немедленное принятие эффективных инструментов и преследовать цель дальнейшего совершенствования методов сбора данных и промоушнз (promotions), поскольку потенциальные инвесторы нуждаются в предварительной оценке экономического состояния основных отечественных производителей и их перспектив;

– необходимо взаимодействие центральных и региональных властей, с тем чтобы обеспечить координацию и избежать бесполезного дублирования деятельности;

– без государственной поддержки на самом высоком уровне инвестиции в страну не придут. Растет и понимание российского правительства острой необходимости развивать реальный сектор экономики как единственный источник увеличения налоговых сборов для финансирования социальной политики и обслуживания внешнего долга.

Поощрять нужно вложения в те производства, развитие которых особенно необходимо для экономического подъема страны. Причем, приоритет должен отдаваться вложениям в производство средств производства, а не предметов потребления. Иначе говоря, важнее не завозить дорогостоящую дорожную технику, а построить завод, который производил бы такую технику в России или купить технологии, позволяющие производить высококачественные дорожные работы [2].

Конкурсный отбор инвестиционных предложений осуществляется на основе экспертной оценки в рамках проведения конкурса. Отбор инвестиционных проектов реконструкции не может быть осуществлен на основе одного, сколь угодно сложного и разработанного формального критерия. Это относится не только к приоритетным для государства, но и ко всем прочим предложениям, однако предложения, претендующие на приоритетность, должны анализироваться на базе многосторонней экспертизы. Решение должно приниматься с учетом множества различных, зачастую противоречивых характеристик инвестиционного проекта реконструкции и его участников, носящих количественный или качественный характер. Часть этих характеристик относится к экономическим, экологическим или социальным последствиям реализации предложения в хозяйстве страны, регионе, отрасли. Другая часть описывает разнообразные риски, связанные с процессом реализации инвестиционного проекта.

Критерии отбора инвестиционных предложений в рамках конкурса могут быть разделены на следующие группы:

- целевые критерии;
- внешние и экологические критерии;
- критерии реципиента, представляющего инвестиционное предложение;
- критерии научно-технической перспективы;
- производственные критерии;
- рыночные критерии;
- критерии социальной эффективности;
- критерии коммерческой эффективности инвестиционного проекта;
- критерии риска.

Среди перечисленных критериев одни определяют направления инвестиций, предполагающие поддержку со стороны государства, а другие относятся к конкретному инвестиционному проекту. Критерии каждой из групп подразделяются на обязательные и оценочные. Невыполнение обязательных критериев ведет к отказу от участия в инвестиционной программе реконструкции. При углуб-

ленной экспертизе инвестиционного предложения критерии каждой группы оцениваются как для всего предложения, так и для отдельных участников.

Состав целевых критериев определяется социально – экономической ситуацией в России или в конкретном регионе, или в отрасли, где будет реализовываться инвестиционная программа. Некоторые целевые критерии могут пересекаться с критериями других групп. Это связано с тем, что критерии этого типа используются только на стадии отбора приоритетных направлений инвестирования, т.е. основное направление это – степень увязки инвестиционного предложения с целями и задачами инвестиционной программы. Если полностью инвестиционное предложение не соответствует этому критерию, то экспертная комиссия не рассматривает его дальше, даже при очень высоких показателях экономической и финансовой эффективности.

Внешние и экологические критерии включают: правовую обеспеченность инвестиционного предложения, его непротиворечивость действующему законодательству; возможное влияние перспективного законодательства на инвестиционное предложение; возможное изменение параметров региона, отрасли в результате реализации инвестиционного проекта реконструкции; воздействие на наличие вредных продуктов и производственных процессов в регионе, отрасли; воздействие проекта на уровень занятости в регионе, отрасли.

Критерии реципиента, представляющего инвестиционное предложение: рыночное положение инвестора; навыки управления и опыт предпринимателей, качество руководящего персонала, компетентность и связи, характеристику управляющих третьей стороной; стратегия в области маркетинга, наличие опыта и данные об объеме операций на внешнем рынке; данные о финансовой состоятельности, стабильности; достигнутые результаты деятельности и их тенденция; данные о потенциале роста; показатели диверсификации.

Научно – технические критерии определяют перспективность используемых научно – технических решений; патентную чистоту изделий и патентоспособность используемых технических решений; перспективность применения полученных результатов в будущих разработках; положительное воздействие на другие проекты, представляющие государственный интерес.

Критерии, связанные с коммерческой эффективностью характеризуют размер инвестиций, стартовые затраты на осуществление инвестиционного проекта; потенциальный годовой размер прибыли; ожидаемую норму чистой дисконтированной прибыли; значение внутренней нормы дохода; соответствие инвестиционного проекта критериям экономической эффективности капитальных вложений; срок окупаемости и сальдо реальных денежных потоков; стабильность поступления доходов от реализации предложения; возможность использования налоговых льгот.

Производственные критерии определяют доступность сырья, материалов и необходимого дополнительного оборудования; необходимость технологических нововведений для осуществления инвестиционного проекта реконструкции; наличие производственного персонала по численности и квалификационному составу; возможность использования отходов производства; потребность в дополнительных производственных мощностях

Рыночные критерии предусматривают: соответствие инвестиционного проекта реконструкции критериям рынка; оценку общей емкости рынка по отношению к предлагаемой в инвестиционном проекте продукции; оценку вероятности коммерческого успеха проекта реконструкции.

Группа критериев, связанных с социально – экономическими результатами инвестиционного проекта характеризует: обеспечение роста занятости населения; рост доходов населения; улучшение условий труда работников; улучшение дорожно-транспортной инфраструктуры; улучшение экологической обстановки [5].

Группа критериев, связанных с рисками предусматривает вероятность удорожания строительства из-за сложности проведения реконструктивных работ; вероятность изменения сроков проведе-

ния реконструкции из-за срыва поставок технологического оборудования и нестабильности субподрядчиков; увеличение общих потерь при частичной остановке производства на время реконструкции в результате изменения сроков; риск недополучения предусмотренных проектом доходов, обусловленный техническими, технологическими и организационными решениями проекта, а также случайными колебаниями объемов производства и цен на продукцию и ресурсы; политические риски; финансовые риски; прочие риски.

Все критерии и показатели принимаются с учетом влияния инвестиционного проекта на существующие в регионе, отрасли предприятия. Обработка проводится на основе экспертного анализа.

Значимость критериев и показателей для разных участников инвестиционного процесса и не равнозначна. Поэтому следует остановиться на тех критериях и показателях, которые равновелико затрагивают интересы и авторов инвестиционных проектов и потенциальных инвесторов, в т.ч. иностранных. Это качественные показатели: соответствие законодательству Российской Федерации; степень увязки инвестиционного проекта с целями и задачами инвестиционной программы региона, отрасли; соответствие мировым и отечественным технологиям; социальная эффективность; политическая эффективность.

И количественные показатели: экономическая и финансовая эффективность; экологическая эффективность; учет влияния рисков.

С качественными критериями дело обстоит довольно однозначно – соответствует или не соответствует данный инвестиционный проект указанным критериям. В зависимости от стратегических целей развития в инвестиционную программу могут включаться различные виды инвестиционных проектов, предназначенные для решения отдельных задач. Эти проекты различаются по длительности, уровню исполнения, составу участников, степени сложности реализации функциональной направленности, степени новизны.

Что же касается критериев количественных, то следует осветить круг показателей, которые определяют эти критерии.

Критерий экономической эффективности проекта, как уже отмечалось ранее, характеризуется отношением прироста прибыли полученной в результате проведения реконструкции и технического перевооружения к капитальным затратам.

К другим критериям эффективности инвестиционных проектов относятся срок окупаемости и простая норма прибыли.

Под сроком окупаемости инвестиций понимается ожидаемый период возмещения первоначальных вложений из чистых поступлений. Таким образом исчисляется тот период времени, за который поступления от деятельности предприятия покроют затраты на инвестиции. В случае различных периодов поступления для каждого интервала должна вычитаться сумма амортизационных отчислений и чистой прибыли. Основное преимущество этого показателя заключается в простоте расчетов. Недостатком является невозможность отразить временную ценность денег, так как он не учитывает весь период функционирования инвестиций и, следовательно, на него не влияет вся та отдача, которая лежит за его пределами. Поэтому этот показатель должен использоваться не как критерий выбора, а в качестве ограничения при принятии решений.

Норма прибыли аналогична коэффициенту рентабельности капитала и показывает, какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли в течение одного периода планирования. На основании сравнения расчетной величины нормы прибыли с минимальным или средним уровнем доходности делается заключение о целесообразности дальнейшего анализа данного инвестиционного проекта. Основное преимущество этого показателя также в простоте расчета. Недостатком является большая зависимость от выбранной в качестве ставки сравнения величины чистой прибыли. Однако, как показывает практика можно каждому классу инвестиций поставить в соответствие норму прибы-

ли, т.е. процент прибыли на вложенный капитал. Для этого, взяв за основу типичный для европейских и американских предприятий пример разделения капиталовложений на шесть групп. К первой относятся вынужденные капиталовложения, осуществляемые с целью повышения надежности техники и безопасности в производстве, выполнение требований законодательства или других обязательных предписаний, при этом требования к норме прибыли отсутствуют. Вторая группа – это капиталовложения, направленные на сохранение позиций на рынке. Норма прибыли может быть на уровне 6–8 %. Третья группа – это капиталовложения, имеющие целью обновление основных производственных фондов для повышения технического уровня производства. Норма прибыли принимается на уровне 10–12 %. К четвертой группе можно отнести капиталовложения на осуществление мероприятий по экономии затрат, повышению производительности труда и прибыльности предприятия. Норма прибыли составит 13–15 %. Пятая группа – это капиталовложения в инвестиционные проекты, направленные на расширение традиционных областей деятельности предприятия. Норма прибыли принимается на уровне 18–20 %. И, наконец, к шестой группе относятся капиталовложения, связанные со значительным риском в результате диверсификации предприятия путем захвата новых рынков или создания новых видов продукции. В этом случае норма прибыли принимается на уровне около 25 %. В мировой практике в настоящее время согласно методическим рекомендациям по оценке эффективности инвестиционных проектов наиболее часто употребляются понятия чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, индекс доходности и дисконтированный срок окупаемости. Чистый дисконтированный доход рассчитывается как сумма текущих эффектов за весь инвестиционный период приведенный к начальному событию. Положительное значение этого показателя свидетельствует о целесообразности принятия решения о финансировании, а при сравнении альтернативных вариантов экономически выгодным считается проект с наибольшей величиной чистого дисконтированного дохода. Здесь можно использовать также метод аннуитета, так как возникает необходимость определять годовой экономический эффект, который будучи дисконтированным на текущий период времени при постоянном поступлении инвестиций, дают эффект равный величине интегрального экономического эффекта. Индекс доходности характеризуется отдачу проекта на вложенные в него средства. Внутренняя норма доходности представляет собой норму дисконта, при которой величина приведенных эффектов (чистый дисконтированный доход) равен величине приведенных инвестиционных вложений.

Финансовая или коммерческая эффективность заключается в определении и анализе потока и сальдо реальных денег на различные периоды осуществления проекта, а также в анализе финансовых коэффициентов.

Степень будущего риска – один из главных критериев при аналитическом анализе инвестиционных предложений в рамках инвестиционной программы. Чем шире круг охвата различных рисков, тем обоснованнее и привлекательнее для инвестора будет инвестиционный проект.

Кроме того обязательной информацией для оценки каждого проекта является:

- интервал планирования;
- основные технические характеристики проекта;
- основные календарные характеристики проекта – длительность инвестирования, длительность периода промышленного освоения, срок эксплуатации;
- масштаб денежных единиц;
- динамика инфляции;
- величина инвестиций и график их поступления;
- уровень ожидаемых цен на продукцию;
- динамика объемов производства;
- процентная ставка и условия кредитования;

- налоговое окружение;
- источники финансирования проекта.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о необходимости комплексной оценки каждого инвестиционного проекта и всей инвестиционной программы в целом для эффективного процесса инвестирования. Модель комплексной оценки представленная на Схеме 1 позволит:

- реализовать требование системного подхода к оценке условий реализации инвестиционного решения;
- отразить в системе показателей и их характеристик современные экономические отношения в условиях рынка и усилить значение социально-экономических критериев;
- выявить возможные потери при реализации инвестиционного решения,
- скорректировать или изменить его параметры до реализации,
- сбалансировать составляющие эффекта, повысить эффективность в целом;
- принять более обоснованное решение на базе выявленных главных характеристик – положительных и отрицательных, составляющих его оценку.

Библиографический список

1. Моисеенко, Н. А. Стимулирование инвестиционной активности организаций / Н. А. Моисеенко, Е. А. Богомолова // Вестник университета. – 2015. – № 9. – С. 34–43.
2. Козловский, А. В. Основные направления инвестиционной деятельности организации в современных экономических условиях. Актуальные вопросы современной науки / А. В. Козловский, Н. А. Моисеенко, Е. А. Богомолова // Сб. научных трудов, Новосибирск. : ЦРНС, 2015. – С.26–40.
3. Моисеенко, Н. А. Вопросы привлечения инвестиционных ресурсов в объекты реконструкции / Н. А. Моисеенко // Сб. материалов 18 Международной научно-практической конференции «Проблемы современной экономики». – Новосибирск, 2014. – С. 18–27.
4. Серов, В. М. Об оценке эффективности функционирования и обновления основных фондов / В. М. Серов // Строительство: Экономика и управление. – 2011. – № 4. – С. 15–22.
5. Серов, В. М. Об экономической основе и необходимости социальной ответственности бизнеса / В. М. Серов // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 1– С. 24–32.
6. Козловский, А. В. Механизм реализации крупных инвестиционных проектов / А. В. Козловский // Строительство. Экономика и управление. – М. : ЦНИИЭУС, 2011. – № 1. – С. 18–23.

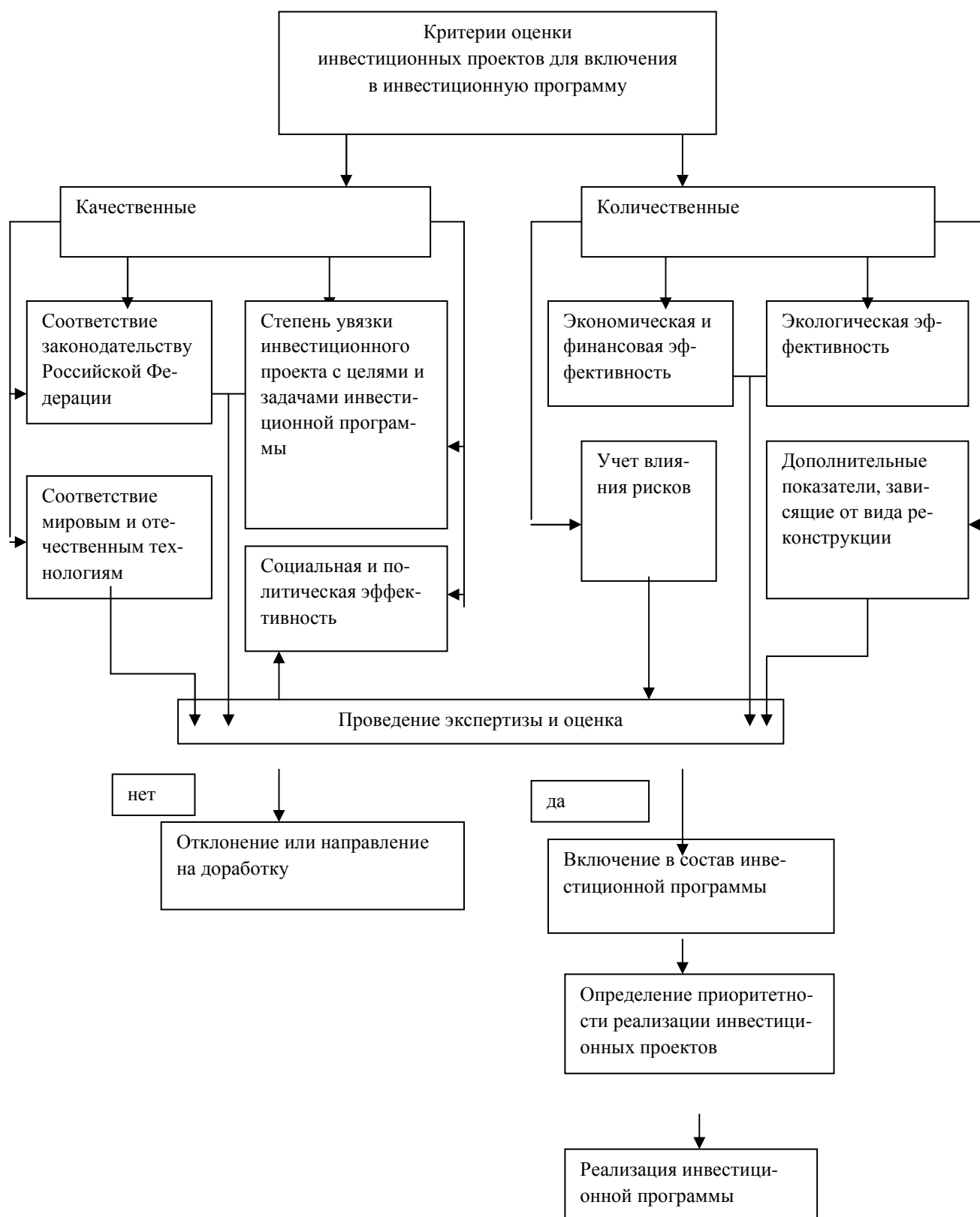


Рис. 1. Имитационная модель оценки инвестиционных проектов для включения в состав инвестиционной программы

УДК 005.591.452:658.155

О.А. Землянский

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И АНАЛИЗ СООТНОШЕНИЯ «ЦЕНА/ПРИБЫЛЬ» ПОГЛОЩАЮЩЕЙ И ПОГЛОЩАЕМОЙ КОМПАНИЙ

Аннотация Предложен способ расчета и формула соотношения P/E -ratio «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной компаний, позволяющие определить максимальную величину этого соотношения, при которой стоимость акции объединенной компании в течение периода, равного одному году, станет равной стоимости акции поглощающей компании при определенных прогнозных темпах роста прибыли компании после поглощения и анализ возможных изменений этого периода при изменении соотношения «Цена/Прибыль» компаний.

Ключевые слова: эффективность поглощения, стоимость акции, соотношение «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной компаний.

Oleg Zemlyanskiy

DEFINITION AND ANALYSIS OF THE RATIO «PRICE / EARNINGS» OF ACQUIRING AND ACQUIRED COMPANIES

Annotation. There is offered the method of calculation and formula ratio P/E -ratio «price/earnings» of acquiring and acquired companies. This formula allow determining the maximum value of the ratio at which the cost of shares of the combined company for a period of one year, would be equal to the value of the shares of the acquiring company, under certain forecast profit growth of the company after the acquisition. This formula allow will make analysis of possible changes of this period, if ratio «price/earnings» companies is changing.

Keywords: absorption efficiency, cost of the shares, ratio «price / earnings» of acquiring and acquired companies.

В современной нестабильной экономической ситуации развитие компании осуществляется не только, а иногда и не столько, за счет инвестиций в расширение, модернизацию или создание собственного нового производства и товара, требующее достаточно длительный период вложения, а затем возврата инвестированных средств, но и за счет использования готового производства, поглощения действующих компаний, испытывающих в текущем периоде какие-либо трудности и допустивших снижение своих экономических показателей. Поглощение более слабых компаний более сильными часто выгодно акционерам обеих компаний. Но встает вопрос эффективности поглощения. В настоящее время поглощение считается эффективным, если стоимость бизнеса поглощенной компании в пересчете на одну акцию через год сравняется со стоимостью акции поглощающей компании.

После объявления о слиянии или поглощении стоимость акций поглощаемой компании возрастает на ожидания повышения ее эффективности при попадании в сферу влияния более сильной поглощающей компании, стоимость акций которой наоборот снижается из-за необходимости дополнительных затрат на развитие той части бизнеса, которой занималась поглощаемая компания.

Существуют экономические работы, достаточно полно описывающие этот процесс [2; 3]. Суть этих работ заключается в том, что сопоставляются и анализируются показатели «Цена/Прибыль» (англ. P/E ratio) до поглощения и темпы роста прибыли (g) поглощенного и поглощающего бизнеса компании после поглощения, в том числе, исследуется возможность возникновения эффекта «разводнения акций» (англ. watered stocks) поглощающей компании.

Если поглощаемая компания имеет очень низкие экономические показатели, которые невозможно в течение года поднять до показателей поглощающей компании, то экономическая выгода будет незначительной или ее не будет вообще. Поглощение может даже снизить стоимость акций объе-

диненной компании. Возникнет эффект «разводнения акций» поглощающей компании, т.е. снижение ее прибыли, уменьшение курсовой стоимости акций, так как на средства этой компании приобретаются акции более слабой компании и общая эффективность бизнеса объединенной компании и ее стоимость снизятся. Если после поглощения показатель «прибыль на акцию» поглощенной компании будет возрастать более высокими темпами, чем у поглощающей, т.е., в течение ряда лет среднегодовые темпы роста прибыли у бизнеса поглощенной компании будут выше, чем у бизнеса поглощающей компании, то стоимость акции объединенной компании также станет равной или выше, чем стоимость акции поглощающей компании до объединения и эффекта «разводнения акций» не возникнет, так как общая эффективность бизнеса объединенной компании и ее стоимость повысятся.

Для определения условий увеличения прибыли и роста стоимости акции выявляют количественные значения показателей «Цена/Прибыль» (P/E ratio) до поглощения и темпы роста прибыли (g) поглощенного и поглощающего бизнеса объединенной компании после поглощения, и сопоставляют эти показатели. Это сопоставление поможет определить, произойдет «разводнение акций» или будет рост стоимости акции объединенной компании.

Формализуя задачу эффективности поглощения можно сказать, что существует система показателей:

- P/E_k -ratio – соотношение «Цена/Прибыль» компаний до поглощения;
- g_k – темпы роста прибыли поглощенного и поглощающего бизнеса объединенной компании после поглощения;
- t – период, в течение которого стоимость акции объединенной компании также станет равной или выше, чем стоимость акции поглощающей компании до объединения (поглощения).

Необходимо определить соотношение этих показателей, при которых поглощение будет эффективным. В настоящее время расчет эффективности поглощения определяется на основе величины Z , как соотношения P/E_k -ratio «Цена/Прибыль» поглощенной P/E_B и поглощающей P/E_A компаний до поглощения (объединения):

$$Z_{B/A} = \frac{(P/E)_B}{(P/E)_A}. \quad (1)$$

При этом $(P/E)_A > (P/E)_B$, т.е. компания А имеет лучше финансовые показатели и более высокое соотношение «Цена/Прибыль» (P/E ratio), чем компания В.

В экономической литературе условием приемлемости поглощения (объединения) компании с меньшей величиной соотношения «Цена/Прибыль», но более высоким темпом роста прибыли после поглощения считается равенство рыночной стоимости акции поглощаемой PV_B/n_B и поглощающей PV_A/n_A компаний, достигнутое за период $t=1$ год.

$$PV_A/n_A = PV_B/n_B, \quad (2)$$

где: PV_A/n_A – стоимость акции поглощающей компании А, n_A – число акции компании А, находящихся в обращении, PV_B/n_B – стоимость акции поглощаемой компании В, n_B – число акции компании В, находящихся в обращении.

Тогда, согласно модели Гордона, с учетом разного роста прибыли бизнеса объединенной компании, прогнозируемого на следующий период, задействования резервов, дополнительных возможностей и достижения в течение года равенства рыночной стоимостей акции обеих компаний:

$$\frac{PV_A}{n_A} = \frac{PV_B}{n_B} = \frac{D_{начА} / n_A}{(i_A - g_A)} = \frac{D_{начВ} / n_B}{(i_B - g_B)}, \quad (3)$$

где: $D_{начА} = D_{отчА} \cdot (1 + g_A)$ (3.1) – прогнозируемая прибыль поглощающей компании А; $D_{начВ} = D_{отчВ} \cdot (1 + g_B)$ (3.2) – прогнозируемая прибыль поглощаемой компании В в следующем после поглощения периоде;

$D_{\text{отч } A}$ – объявленные за отчетный период доходы поглощающей компании А; $D_{\text{отч } B}$ – объявленные за отчетный период доходы поглощаемой компании В; n_A, n_B – количество акций, находящихся в обращении, компаний А и В до поглощения; i_A, i_B – коэффициенты капитализации в условиях инфляции и рисков поглощающей и поглощаемой компаний; g_A, g_B – прогнозируемые темпы роста прибыли поглощающей и поглощаемой компаний.

Тогда, с учетом (2, 3, 3.1, 3.2):

$$Z_{B/A} = \frac{\frac{1+g_B}{i_B - g_B}}{\frac{1+g_A}{i_A - g_A}} = \frac{(1+g_B)(i_A - g_A)}{(i_B - g_B)(1+g_A)}. \quad (4)$$

Коэффициенты капитализации i_A, i_B могут быть определены как величины, обратные соотношениям «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощаемой компаний. Такая последовательность расчета дана в различных источниках [1].

Однако дальнейшие расчеты величины Z отличаются от предложенных в данных источниках.

$$\text{Если } Z_{B/A} = \frac{(P/E)_B}{(P/E)_A}, \text{ то } (P/E)_B = (P/E)_A \cdot Z_{B/A}, \quad (4.1)$$

$$\text{Тогда: } i_A = \frac{1}{(P/E)_A}, \quad (5)$$

$$i_B = \frac{1}{(P/E)_B} = \frac{1}{(P/E)_A \cdot Z_{B/A}} \quad (6)$$

Отсюда с учетом (4; 4.1; 5; 6):

$$Z_{B/A} = \frac{(1+g_B) \left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right)}{\left(\frac{1}{(P/E)_A \cdot Z_{B/A}} - g_B \right) (1+g_A)} \quad (7)$$

или, после преобразований:

$$Z_{B/A} = \frac{1}{g_B} \left[\frac{1}{(P/E)_A} - \frac{(1+g_B)}{(1+g_A)} \left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right) \right] \quad (7.1)$$

Если рассмотреть обратное соотношение «Цена/Прибыль» поглощающей $(P/E)_A$ и поглощаемой $(P/E)_B$ компаний

$$Z_{A/B} = \frac{(P/E)_A}{(P/E)_B} \text{ или } (P/E)_B = (P/E)_A / Z_{A/B}, \quad (8)$$

то:

$$Z_{A/B} = \frac{\frac{1+g_A}{i_A - g_A}}{\frac{1+g_B}{i_B - g_B}} = \frac{(1+g_A)(i_B - g_B)}{(i_A - g_A)(1+g_B)}, \quad (9)$$

$$\text{где: } i_A = \frac{1}{(P/E)_A}, i_B = \frac{1}{(P/E)_B} = \frac{1}{(P/E)_A / Z_{A/B}}. \quad (10)$$

Тогда:

$$Z_{A/B} = \frac{g_B}{\left[\frac{1}{(P/E)_A} - \frac{(1+g_B)}{(1+g_A)} \left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right) \right]}. \quad (11)$$

Очевидно, что $Z_{A/B} = \frac{1}{Z_{B/A}}.$

Приведенный расчет позволяет более точно определить величину Z как соотношение «Цена/Прибыль» поглощенной P/E_B и поглощающей P/E_A (или наоборот) компаний до поглощения (объединения), при которых стоимость акции объединенной компании в течение периода времени $t=1$ год станет равной стоимости акции поглощающей компании при прогнозных темпах роста прибыли g_A, g_B компании после поглощения.

Графически соотношение показателей эффективности поглощения по времени (Z/t) представлено на рисунке 1.

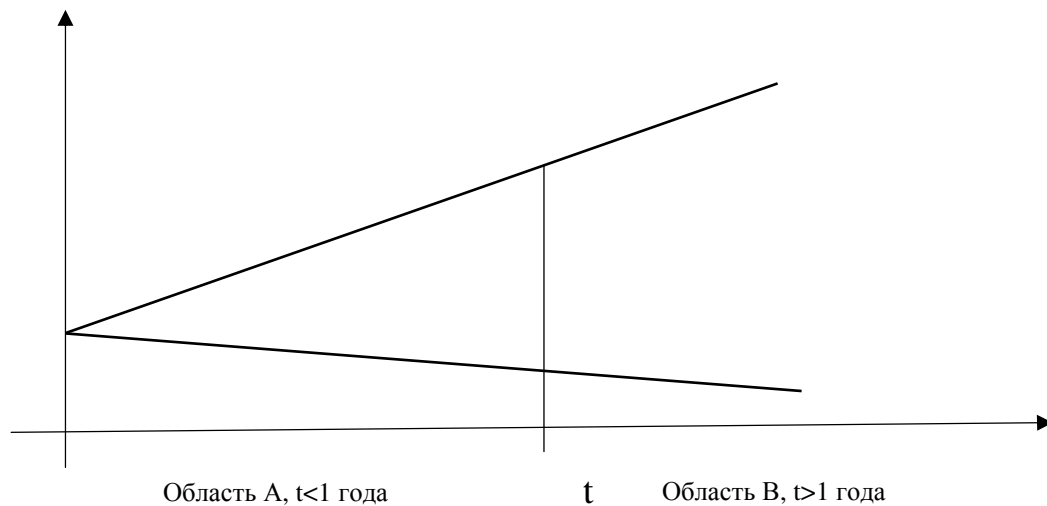


Рис. 1. Соотношение показателей эффективности поглощения Z/t

Формулы 7, 7.1, 11 дают возможность определить максимальную величину соотношения $Z_{A/B}$ «Цена/Прибыль» поглощающей P/E_A и поглощенной P/E_B (верхний график на рисунке 1) или соотношения $Z_{B/A}$ (нижний график на рисунке 1) компаний до поглощения (объединения), при которых стоимость акции объединенной компании в течение периода времени $t=1$ год станет равной стоимости акции поглощающей компании.

Реальное соотношение «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной (или наоборот) компаний до поглощения может быть меньше величины расчетного соотношения $Z_{\text{реальное}} < Z_{A/B}$ (или больше $Z_{\text{реальное}} > Z_{B/A}$), тогда стоимость акции объединенной компании станет равной стоимости акции поглощающей компании за период менее одного года (Область А рисунка 1). Или реальное соотношение ($Z_{\text{реальное}}$) может быть больше величины соотношения $Z_{\text{реальное}} > Z_{A/B}$ (или меньше $Z_{\text{реальное}} < Z_{B/A}$), то-

гда стоимость акции объединенной компании станет равной стоимости акции поглощающей компании за период более одного года (Область В на рисунке 1).

Количественное значение периода возрастания стоимости акции объединенной компании до величины стоимости акции поглощающей компании усредненно можно определить с помощью интерполяции величин соотношения $Z_{\text{реальное}}$ и $Z_{A/B}$ ($Z_{B/A}$) (см. рис. 1).

Предложенные формулы и графики дают возможность менеджерам принимать инвестиционные решения о целесообразности поглощения компаний.

Библиографический список

1. Валдайцев, С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия : учеб. / С. В. Валдайцев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК Велби, 2008 – 576 с. – ISBN 978-5-482-01720-3.
2. Галпин, Т. Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: методы и процедуры интеграции на всех уровнях интеграционной иерархии / Т. Дж. Галпин, М. Хэндон ; пер. и ред. Э. В. Кондукова. – М. : Вильямс, 2005. – 240 с. – ISBN 5-84590-695-4.
3. Ендовицкий, Д. А. Экономический анализ слияний/поглощений / Д. А. Ендовицкий, В. Е. Соболева. – М. : Кнорус, 2010. – 440 с. ISBN 978-5-406-00709-9.

УДК 657.47:664.6

Т.А. Иншакова

Ж.М. Корзоватых

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. При учете затрат и калькулировании себестоимости продукции на хлебопекарных предприятиях особое внимание стоит уделять проблемам учета, которые возникают на современном этапе. На основании анализа хлебопекарной промышленности, авторами выявлены отраслевые особенности предприятий хлебопечения, а также существующие проблемы в учете затрат и калькулировании себестоимости.

Ключевые слова: хлебопекарная промышленность, технология производства, отраслевые особенности, затраты, калькулирование.

Tatyana Inshakova

Zhanna Korzovatykh

MODERN PROBLEMS OF COST ACCOUNTING AND CALCULATION OF PRODUCTION COSTS ON THE BAKERY ENTERPRISES

Annotation. In cost accounting and calculation of production costs on the bakery enterprises special attention should be paid to the accounting problems that arise at the present stage. Based on the analysis of the bakery industry, the authors reveals industry characteristics of the enterprises of the bakery, as well as the existing problems in cost accounting and cost calculation.

Keywords: baking industry, production technology, industry characteristics, costs, calculation.

Одной из социально–значимых отраслей национальной экономики является хлебопекарная промышленность [4]. Она выступает одним из факторов повышения продовольственной безопасности нашей страны за счет повсеместного и стабильного обеспечения российского населения доступной и высококачественной хлебопекарной продукцией, представленной в широком ассортименте. На данный момент в России действует более 10 000 пекарен и хлебозаводов. Хлеб в России является одним из самых востребованных товаров, что делает хлебопекарную отрасль одной из самых стабильных в пищевой промышленности. Однако в связи удорожанием сырья, постоянным ростом тарифов на энергоносители (18–25 % в год), устареванием оборудования и использованием неэкономичных систем производства, растут и расходы предприятий. Также может наблюдаться снижение производительности труда, что связано в большинстве случаев с неэффективным использованием человеческих, временных, финансовых и энергетических ресурсов предприятия [6].

По экономическому назначению продукция хлебопекарной промышленности преимущественно связана с потребительской сферой, испытывает непосредственное влияние агропромышленного комплекса и достаточно тесно зависит от развития сельского хозяйства в России. Специфика хлебопекарных предприятий обусловлена особенностями технологии и организации производственного процесса в отрасли. Предприятия хлебопечения имеют следующие особенности технологического производства:

1) практически полное отсутствие незавершенного производства в результате короткого технологического процесса. Готовый продукт производится в рамках одного производственного цикла;

2) необходимость строгого соблюдения рецептур, а также использование норм расхода различных видов основных и вспомогательных сырья и материалов на производство тех или иных видов хлебобулочных изделий. В связи с этим отражение нормативных и фактических показателей расхода сырья и материалов позволяет контролировать соблюдение технологии производства и качество вы-

пускаемой хлебобулочной продукции. Этот процесс, в свою очередь, влияет на данные учета расходов и калькуляции себестоимости готовой продукции;

3) увеличение массы выхода готовой продукции по сравнению с массой израсходованного сырья и материалов (так называемый припек). В процессе выпуска готовой продукции к муке добавляют воду, соль, сахар, дрожжи и прочее сырье согласно рецептуре;

4) изменение массы готовой продукции в разное время года. Уменьшение массы хлебобулочных изделий в результате охлаждения составляют: 2,8 % – период с мая по август, 2,5 % – остальные месяцы [8];

5) своеобразное отнесение отдельных затрат на постоянные и переменные. В отличие от традиционных подходов затраты на энергию и топливо на технологические цели относят к постоянным затратам. Время выпекания и температурный режим не зависят от объема выпускаемой продукции и остаются неизменными при любой загруженности печи;

6) широкий ассортимент продукции хлебопекарных предприятий и нестабильный спрос в разрезе отдельных ассортиментных групп. Освоение новых видов продукции обусловлено необходимостью более полного удовлетворения потребительского спроса, сохранения и увеличения рыночной доли. Изменение рациона питания и запросов потребителей также оказывают влияние на структуру ассортимента хлебобулочных предприятий;

7) возможность использования сырья, материалов и готовой продукции для личных потребностей персонала организации. Эта возможность приводит к повышению уровня хищений на хлебопекарных предприятиях. Возникает необходимость отслеживать движение сырья, материалов и готовой продукции по соответствующим центрам финансовой ответственности;

8) ограниченный срок хранения и реализации готовой продукции. Срок реализации упакованных хлебобулочных изделий составляет 24–72 часа, а неупакованных – 24–36 часов [7]. Центры финансовой ответственности должны отражать все сведения об остатках продукции в целях недопущения образования значительных остатков готовой продукции на складах предприятия;

9) Возврат непроданной хлебобулочной продукции. Это происходит вследствие неправильно го расчета объемов заказа хлебобулочных изделий торговыми сетями и магазинами, т.е. они заказывают у хлебопекарных предприятий больше продукции, чем могут реализовать. По оценкам экспертов, возвращаемая торговыми сетями доля хлеба с истекшим сроком реализации в среднем составляет 8–10 %, а по некоторым позициям – 20 % [3]. В такой ситуации хлебопекарные предприятия принимают на себя риски торговой деятельности, а также несут убытки от реализации, утилизации и транспортным расходам по доставке хлебобулочной продукции.

Таким образом, выделенные отраслевые особенности во многом определяют специфику организации учета затрат и калькулирования себестоимости готовой продукции на хлебобулочных предприятиях. Эти особенности обуславливают и возникновение ряда проблем, возникающих при организации учета затрат и калькулирования себестоимости хлебобулочной продукции. Среди, которых можно выделить следующие:

1) проблема рационального и эффективного использования сырья и материалов на хлебопекарных предприятиях, так как затраты на сырье и материалы в хлебопекарной промышленности занимают наибольший удельный вес (см. рис. 1) [2];

2) проблема контроля за издержками производства. Недостаточная организация учета затрат по местам их возникновения, центрам финансовой ответственности и видам продукции;

3) отсутствие в учетной политике разграничения финансового и производственного (управленческого) учета. Фактическая сущность хозяйственной деятельности содержится именно в управленческом учете. Данные управленческого учета позволяют добиться достоверности отчетности, составляемой при учете;

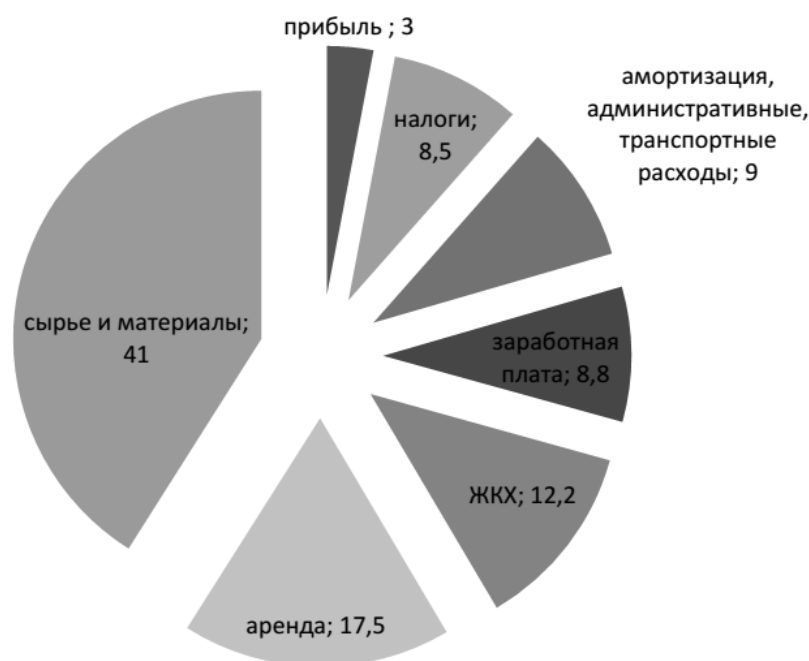


Рис. 1. Структура цены на хлебобулочное изделие (цена пекаря)

4) недостаточное понимание сущности управленческого учета на хлебопекарных предприятиях. В российской практике на большинстве хлебопекарных предприятий понятие управленческого учета сводится к учету затрат, распределению их по центрам финансовой ответственности, видам продукции. Однако, управленческий учет представляет собой процесс достижения стратегических и тактических целей предприятия. В связи с этим он должен включать в себя сбор информации по контрагентам, качеству продукции, изменениям на рынке (как внутреннем, так и внешнем) и т.д. Система управленческого учета на предприятии должна охватывать все данные о его хозяйственной деятельности [5].

5) Необходимость постоянного пересчета плановых показателей в связи с изменениями рецептуры, технологии производства продукции, ассортимента.

6) Общеотраслевые методические документы не учитывают в полной мере все многообразие и вариативность хозяйственных ситуаций, возникающих в деятельности экономических субъектов различной отраслевой направленности. Поэтому современные хлебопекарные предприятия испытывают определенные затруднения при разработке методического обеспечения учета хозяйственной деятельности для различных целей [1].

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о том, что при организации учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на хлебопекарных предприятиях особое внимание стоит уделять отраслевым особенностям данных предприятий, а также существующим на них проблемам.

Библиографический список

1. Ломтик прибыли. Из чего складывается цена на хлеб [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.breadbusiness.ru/rus/news/?action=show&id=104> (дата обращения : 22.12.2015).

2. Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на хлебопекарных предприятиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 20.12.2015).
3. Миронов, В. Торговлю заставят «съесть» весь хлеб / В. Миронов, Т. Фомченков // Российская газета. – 2013. – № 6223 (247).
4. Павленко, Н. В. Институциональные проблемы развития регионального сегмента хлебопекарной промышленности на примере Ставропольского края / Н. В. Павленко // Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 2(15). – С. 58–62.
5. Пономарева, С.В. Теоретические основы системно-стратегического структурирования учетной информации для управления бизнесом в сфере корпоративных услуг / С. В. Пономарева. – М., 2010. – 336 с. – ISBN :978-5-85941-470-3.
6. Рогуленко, Т. М. Бухгалтерский учет и его место в рыночной экономике / Т. М. Рогуленко // Транспортное дело России. – 2011. – № 10. – С. 189–191.
7. Самагина, О. А. Формирование конкурентоспособной товарной политики на предприятиях хлебопекарной промышленности : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / О. А. Самагина. – Воронеж, 2010. – 24 с.
8. Феофанов, В. А. Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции различных отраслей / В. А. Феофанов. – М. : ГроссМедиа, 2008. – 312 с. – ISBN 9785476005414.

УДК 338.5

Л.М. Путятина

Т.Н. Барсова

Н.В. Тарасова

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются основные методы определения себестоимости продукции: метод общей калькуляции, метод покрытия, метод обратной калькуляции. Анализируются особенности использования различных методов в экономической практике. Отражено влияние себестоимости на ценовую политику предприятия и показатели его хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: себестоимость товара, метод калькулирования, метод покрытия, метод обратной калькуляции.

Lyudmila Putyatina

Tatyana Barsova

Natalya Tarasova

ANALYSIS OF MODERN METHODS OF DETERMINING OF THE COST OF MANUFACTURED PRODUCT

Annotation. The main methods of determining cost of production, for example, total costing method, coating method, method of return calculation are discussed in this article. Peculiarities of using of different methods in economic practice are analyzed. Influence of prime cost on the pricing policy of the enterprise and the performances of its business activities is reflected.

Keywords: cost of product, method of calculation, method of coating, method of inverse calculation.

Повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия непосредственно связано с необходимостью соизмерения его затрат по производству и реализации продукции с существующим платежеспособным спросом со стороны потребителей, с одной стороны, и ценовой политикой основных конкурентов, с другой стороны.

Определяющим в конкуренции является возможность производителя оптимально управлять себестоимостью производимой продукции путем минимизации издержек [1].

Затраты предприятия на производство и реализацию продукции группируются по:

- экономическим элементам (в этом случае составляется смета затрат на производство);
- калькуляционным статьям для расчета себестоимости единицы продукции.

В *смете затрат на производство* отражаются совокупные затраты на приобретение материальных ресурсов, затраты на оплату труда всех категорий работников, взносы в государственные внебюджетные социальные фонды, амортизационные отчисления, прочие денежные затраты предприятия независимо от их производственного назначения и распределения по видам продукции. Составление сметы обеспечивает баланс затрат по отдельным производственным подразделениям предприятия и по видам продукции.

Калькуляция себестоимости позволяет определить необходимые материальные ресурсы, затраты на оплату труда производственных рабочих, взносы в государственные внебюджетные социальные фонды, которые являются прямыми расходами, а также косвенные расходы, связанные с производством и реализацией одной единицы каждого вида выпускаемой продукции. В случае, если предприятие грамотно переносит затраты на себестоимость выпускаемой продукции независимо от метода ее расчета, должен соблюдаться определенный баланс затрат, который записывается следующей формулой:

$$З \cong \sum_{i=1}^k C_i N_i ? \quad (1)$$

где Z – общая сумма затрат предприятия в соответствии с годовой сметой затрат на производство и реализацию продукции, руб.; N_i – годовой объем производства продукции i -го вида, шт.; C_i – себестоимость единицы продукции i -го вида, руб.; k – число наименований выпускаемой продукции.

Себестоимость товара – денежное выражение текущих затрат предприятия, связанных с его изготовлением и реализацией.

Себестоимость товаров является наиболее важным показателем деятельности предприятия, поскольку от нее в значительной степени зависят такие результирующие показатели, как прибыль, рентабельность, оборачиваемость денежных средств, эффективность использования всех видов ресурсов как материальных, так трудовых.

В экономической теории и практике используются следующие основные методы определения себестоимости [3; 4]:

- метод общей калькуляции;
- метод покрытия;
- метод обратной калькуляции.

Метод общей калькуляции основан на расчете полной себестоимости товара по определенной номенклатуре статей без разделения затрат на постоянные и переменные затраты. Этот метод имеет наибольшее распространение на отечественных предприятиях. Себестоимость рассчитывается на определенный объем выпуска товара и считается величиной постоянной в пределах планируемого периода.

В этом случае цена товара (C) определяется следующим образом [4]:

$$C = C_{\text{полн}} + ПР, \quad (2)$$

где $C_{\text{полн}}$ – полная себестоимость единицы продукции, руб.; $ПР$ – прибыль на единицу продукции, руб.

Однако практика показывает, что затраты предприятия имеют разную природу и степень их влияния на себестоимость определенного товара не одинакова. Например, часть затрат, входящих в себестоимость, необходимо отнести к условно-переменным, зависящим в той или иной степени от объемов производства продукции, а другую часть – к условно-постоянным, т.е. не зависящим от объемов производства. Затраты в связи с производством товара включают прямые расходы, непосредственно связанные с производством конкретного товара, и косвенные (накладные расходы), имеющие общепроизводственное назначение и распределяемые между отдельными видами продукции пропорционально выбранному критерию, например, основной и дополнительной заработной плате производственных рабочих, трудоемкости обработки изделий на оборудовании, стоимости материальных ресурсов, сумме прямых затрат и др. Каждая составляющая косвенных расходов определяется с учетом предварительно определенного коэффициента, который рассчитывается на основе соответствующих смет. Этот коэффициент должен пересчитываться ежегодно в связи с изменением состава и количества используемого оборудования, затрат на его обслуживание, численности персонала производственных подразделений, уровня заработной платы, затрат, связанных с реализацией продукции и др.

Метод покрытия [3] предполагает при расчете полной себестоимости товара разделение затрат на условно-постоянные и условно-переменные:

$$C_{\text{полн}} = Z_{\text{пер}}^{\text{ср}} + Z_{\text{пост}}^{\text{ср}}. \quad (3)$$

При этом средние переменные затраты калькулируются обычным способом, а средние постоянные затраты, приходящиеся на единицу продукции, рассчитываются следующим образом:

$$Z_{\text{пост}}^{\text{ср}} = \frac{Z_{\text{пост}}}{N}, \quad (4)$$

где $Z_{\text{пост}}$ – сумма постоянных расходов, связанных с производством продукции, руб.

При использовании метода покрытия цена товара определяется по следующей формуле:

$$Ц = Z_{\text{пер}}^{\text{ср}} + П, \quad (5)$$

где $П$ – величина покрытия по товару, руб.;

Покрытие в этом случае является суммой средних постоянных затрат и прибыли ($ПР$):

$$П = Z_{\text{пост}}^{\text{ср}} + ПР. \quad (6)$$

Этот метод имеет наибольшее распространение в западной экономике, однако в настоящее время используется и отечественными предприятиями. При сравнении этих методов необходимо отметить, что при использовании метода покрытия можно реально определить эффект масштаба производства определенной продукции, который проявляется в последовательном снижении себестоимости товара по мере роста объемов его производства. Это снижение обеспечивается уменьшением средних постоянных затрат, приходящихся на единицу продукции, по гиперболической зависимости.

Однако в практической деятельности предприятий, специализирующихся на выпуске продукции широкой номенклатуры, возникает сложность использования этого метода, поскольку все условно-постоянные расходы относятся к деятельности предприятия в целом и не разделяются по видам продукции. В то же время для определения эффекта масштаба производства необходимо их разделить на компоненты, относящиеся к производству различных товаров. Эта задача может быть решена только самим предприятием, поскольку каждое из них имеет свои особенности, к которым относятся имеющийся парк оборудования, периодичность планового обслуживания оборудования, организационная структура управления и др. Критериями разделения общей суммы постоянных затрат предприятия между отдельными товарами могут быть доля товара в себестоимости реализованной продукции, трудоемкость производства годового объема товара и др.

Метод обратной калькуляции предполагает расчет максимально допустимой себестоимости продукции, исходя из цены, сложившейся на рынке в условиях жесткой конкуренции между хозяйствующими субъектами [3]. При расчете себестоимости этим методом из цены товара вычитаются косвенные налоги, включаемые в цену продукции (налог на добавленную стоимость, акциз), и прибыль, средняя норма которой сложилась на предприятии за последний период времени (в течение одного или двух лет).

Определенное значение предельной себестоимости (C_1) сравнивается с результатами, полученными одним из предыдущих методов, используемом на предприятии (C_2). В случае, если $C_1 > C_2$, то предприятие имеет конкурентное преимущество, т.е. расчетное значение себестоимости товара ниже затрат, соответствующих тому значению, которое определяется на основе учета требований рынка. Если $C_1 < C_2$, то предприятие, для того чтобы соответствовать рыночным требованиям, должно либо снижать уровень прибыльности товара, либо разрабатывать мероприятия по снижению себестоимости продукции.

Независимо от используемого метода расчета себестоимости предприятиям необходимо проводить ее регулярный анализ по следующим направлениям [2].

1. По отдельным видам продукции, что может быть выполнено по калькуляционным статьям или группам статей, по структуре себестоимости, по плану и факту, в сравнении по годам.
2. По себестоимости реализованной продукции.
3. По обобщающему показателю затрат на 1 руб. реализованной продукции.

4. По эффекту масштаба производства по отдельным видам продукции.

Поиск резервов снижения себестоимости является важной составляющей экономической политики предприятия, поскольку создает условия для оптимизации ценовой политики предприятия на рынке в отношении соответствующих товаров и, таким образом, формирования конкурентных преимуществ.

Библиографический список

1. Путятина, Л. М. Комплексный анализ затрат машиностроительных предприятий в современных условиях / Л. М. Путятина, А. Н. Шевляков // Менеджмент, финансы, маркетинг инновационных разработок в промышленности. – М. : МАТИ, 2012. – № 5. – С. 19–31. – ISBN 978-5-93271-653-3.
2. Путятина, Л. М. Структура и содержание управленческого анализа на предприятиях в современных условиях / Л. М. Путятина, Е. В. Джамай, Н. В. Тарасова // Вестник МГОУ. Серия Экономика. – 2014. – № 4. – С. 136–139.
3. Путятина, Л. М. Ценообразование (отрасль машиностроение) : учебное пособие / Л. М. Путятина, А. Е. Путятин, О. В. Орлова. – М. : МАТИ, 2012. – 125 с. – ISBN 978-5-93271-622-9.
4. Путятина, Л. М. Экономика и финансы предприятия / Л. М. Путятина, В. Б. Родинов. – М.: Экономика и финансы, 2006. – 648 с. – ISBN 5-91069-003-5.

УДК 338.5

М.Н. Черкасов

М.Г. Аванесян

И.Д. Галетов

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Разработана концептуальная модель формирования финансовой стратегии устойчивого развития предприятия. Основные блоки модели предусматривают осуществление долгосрочных экономических целей, проведение диагностики текущего состояния и величины ресурсного потенциала в будущем, оптимизацию структуры капитала, планирование финансовой деятельности, реализацию соответствующего комплекса мероприятий.

Ключевые слова: финансовая стратегия, устойчивое развитие предприятия, модель финансовой стратегии.

Mikhail Cherkasov

Mikhail Avanesyan

Ivan Galetov

CONCEPTUAL MODEL OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL STRATEGY OF THE ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Annotation. The conceptual model of formation of financial strategy of a sustainable development of the enterprise is developed. Main units of model provide implementation of long-term economic targets, carrying out diagnostics of current state and size of resource potential in the future, optimization of structure of the capital, planning of financial activity, realization of the corresponding complex of actions.

Keywords: financial strategy, sustainable development of the enterprise, model of financial strategy.

В настоящее время процессы формирования капитала предприятия, оптимизации его структуры, установления рационального соотношения различных источников финансирования характеризуются наличием противоречий между ликвидностью и рентабельностью, риском и устойчивостью [4]. Динамичность внешней среды приводит к углублению проблем, что нередко сопровождается сокращением вложений в производство, и даже потерей платежеспособности [9]. Поэтому решение вопросов обеспечения экономического роста предприятия требует корректировки методов управления ресурсными потоками на основе формирования целостной концепции финансового менеджмента и построения эффективной финансовой стратегии [2].

Адаптацию предприятия к колебаниям существующей рыночной конъюнктуры следует рассматривать в качестве неотъемлемого условия сохранения экономической устойчивости [3]. Современная отечественная экономическая наука в процессе исследования механизмов адаптивного управления рассматривает преимущественно организационные проблемы обеспечения оптимальных сценариев функционирования производств и их информационного сопровождения. При этом финансовая составляющая стратегического развития предприятий нередко остается за рамками подобных разработок [1]. Процедуры прогнозирования финансово-экономической устойчивости организаций на основе оценок их перспективной стоимости также не имеют универсальной инструментальной базы, в них не учитывается динамика жизненных циклов хозяйствующих субъектов [10]. В настоящее время отсутствует единство мнений ученых относительно предпочтительности использования специальных алгоритмов оптимизации структуры капитала предприятий, идентифицирующих совокупное влияние факторов доходности, налогообложения, инфляции и рыночного риска [6].

В терминологическом аспекте категории «финансово-экономическая устойчивость», «финансовое равновесие» и «потенциал финансово-экономической устойчивости» представляют собой, с

одной стороны, интегральные характеристики ресурсных перспектив развития предприятия, а с другой – итоговые оценки эффективности его деятельности. Содержание первого понятия раскрывается посредством идентификации свойств ликвидности и платежеспособности, превышения доходов над расходами, аналитического выражения состояния пассивов без учета текущей динамики активов [11]. Второе понятие предполагает сбалансированность между источниками финансовых ресурсов и их использованием с учетом стабильности и функциональной целенаправленности. Сущность третьего детерминируют совокупные запасы денежных средств, в том числе в овеществленной форме, определяющие перспективы реализации производственных процессов.

Результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что существующие подходы к рассмотрению финансово-экономической устойчивости упрощают данное понятие [7], связывая его с отдельными характеристиками состояния предприятия (ликвидность, платежеспособность, финансовая независимость, деловая активность), при этом экономическое содержание остается нераскрытым. Предприятие не может быть финансово устойчивой без достижения равновесного состояния в его структурных подразделениях и высоких значений экономического, ресурсного и производственного потенциала [5].

Результаты проведенных исследований целесообразности и особенностей управления стоимостью предприятия подтвердили необходимость разработки следующих концептуальных положений [8]:

- использование системного подхода обеспечивает сбалансированное взаимодействие всех блоков создаваемого механизма: позиционирование долгосрочных экономических перспектив, проведение диагностики текущего состояния и величины ресурсного потенциала, оптимизацию структуры капитала и планирование финансовой деятельности, обоснование параметров механизма реализации соответствующего комплекса мероприятий (см. рис. 1);
- управление финансами осуществляется на основе стратегии, предусматривающей решение перспективных и краткосрочных задач в части обеспечения непрерывного возрастания стоимости предприятия;
- финансовая стратегия обладает свойством адаптивности к динамичным изменениям внешней среды, предусматривает поливариантность экономического развития в зависимости от соотношения ресурсного потенциала и комплекса параметров состояния рыночного сегмента.

Предложенная концептуальная модель формирования финансовой стратегии предприятия является методологическим базисом решения ряда задач в части выбора параметров и альтернатив его устойчивого развития, обоснования рационального инструментария поддержания в сбалансированном состоянии всех ее подсистем, построения адаптивного механизма реализации запланированного комплекса мероприятий. Особенностью модели является встроенность в ее структуру методики расчета рациональной траектории устойчивого развития. Она дает возможность производить выбор приемлемой рыночной альтернативы на основе диагностики темпов прироста финансового потенциала в зависимости от прогнозируемых параметров прибыли, экономической рентабельности и ресурсоотдачи, учитывающей структуру капитала. Необходимая адаптивность достигается за счет введения в модель контура обратной связи, обеспечивающего своевременную корректировку информации во всех ее блоках.



Рис. 1. Концептуальная модель разработки финансовой стратегии предприятия

Библиографический список

1. Арсеньева, Н. В. Исследование теоретических аспектов управления ресурсами предприятия машиностроения / Н. В. Арсеньева, Е. В. Джамай, А. С. Зинченко // Вестник университета. – 2015. – № 12. – С. 5–7.
2. Галетов, И. Д. Инновационные проекты в современных условиях / И. Д. Галетов, М. Н. Черкасов // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – № 17. – С. 223–227.
3. Джамай, Е. В. Метод оценки конкурентной устойчивости отраслевых предприятия в современных экономических условиях / Е. В. Джамай, С. В. Шароватов, С. А. Повекевичных // Насосы. Турбины. Системы. – 2014. – № 4. – С. 18–27.
4. Джамай, Е. В. Методы определения оптимального уровня финансовой устойчивости предприятий высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики / Е. В. Джамай, С. С. Демин // Финансовый менеджмент. – 2011. – № 2. – С. 3–11.
5. Джамай, Е. В. Научно-практический подход к оценке финансово-экономического потенциала предприятия в современных условиях / Е. В. Джамай // Конверсия в машиностроении. – 2006. – № 3. – С. 62–64.
6. Железин, А. В. Сотрудничество РФ и зарубежных стран в сфере разработки инноваций / А. В. Железин, М. Н. Черкасов // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 34. – С. 128–133.
7. Сазонов, А. А. Новые подходы к управлению предприятием / А. А. Сазонов, М. В. Сазонова // Актуальные проблемы современной науки. – 2011. – № 6. – С. 21–22.

8. Черкасов, М. Н. Затраты на реализацию инновационных проектов и их сокращение / М. Н. Черкасов // Проблемы экономики. – 2013. – № 1. – С. 52–57.
9. Черкасов, М. Н. Организация ресурсобеспечения инновационного процесса производственного предприятия / М. Н. Черкасов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – № 4. – С. 225–229.
10. Шароватов, С. В. Вопросы диагностики устойчивости предприятий в условиях конкуренции / С. В. Шароватов, Е. В. Джамай // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – № 41–2. – С. 149–153.
11. Штрикунова, М. М. Инвестиционная политика современной России / М. М. Штрикунова, М. Н. Черкасов // Вопросы экономических наук. – 2014. – № 2(66). – С. 71–74.

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 69:658.012.3

В.В. Бобылев

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УПРАВЛЕНИИ СТРОИТЕЛЬСТВОМ

Аннотация. Статья посвящена актуальным вопросам развития управления капиталным строительством. Подробно рассматриваются вопросы стимулирования инновационных процессов, являющихся одними из основных и первостепенных условий стабильного развития, как национальной экономики, так и управления строительством. Особое внимание уделяется возможности активизации инновационной деятельности и повышению восприимчивости к инвестированию в развитие технологий, которые становятся основными приоритетами для развития национальной экономики в условиях глобализации. После определения важности инвестирования в инновации, как инструмента экономического развития, отмечается, что ни один инвестиционный проект не обходится без того или иного объема выполненных строительно-монтажных работ, т.е. процесс строительства сопутствует процессу реализации любого инновационного проекта. В этих условиях, особую важность приобретает нормативно-правовое обеспечение развития вложения средств в инновации.

Ключевые слова: альтернатива, взаимосвязь, доходность, затраты, инновации, стимулирование, рынок.

Viktor Bobylev

SOME OF THE PROBLEMS OF STIMULATION OF INNOVATIVE PROCESSES IN CONSTRUCTION MANAGEMENT

Annotation. The article is devoted to topical issues of development of management of capital construction. Focuses on the stimulation of innovation processes, which is one of the basic and primary conditions of stable development of national economy and construction management. Special attention is paid to opportunities to enhance the innovation and receptivity to investing in the development of technologies that have become key priorities for the development of the national economy in conditions of globalization. After determining the importance of investing in innovation as a tool for economic development, noted that no investment project can do without a volume of completed construction works, i.e. the construction process accompanies the implementation of any innovation project. In these circumstances, special importance is regulatory support for the development of investments in innovation.

Keywords: alternative, correlation, yield, cost, innovation, promotion, market.

Стимулирование инновационных процессов является одним из основных и первостепенных условий стабильного развития, как национальной экономики, так и управления строительством в частности. Активизация инновационной деятельности и повышение восприимчивости к инвестированию в развитие технологий становятся основными приоритетами для стран, добивающихся положительного результата в стремлении лидировать в условиях глобализации.

Внедрение инноваций невозможно без венчурного инвестирования. Венчурные, или рискованные инвестиции представляют собой капиталовложения, характерные преимущественно для организаций, занимающихся прикладными научными исследованиями и разработками, созданием и распространением новых технологий там, где велик риск неполучения доходов по инвестициям. Стимулирование венчурных инвестиций – это комплекс мер, которые должны приниматься государством на законодательном уровне, как инструмент активизации инвестиционного процесса в особо рискованных отраслях

экономики с целью появления материальной заинтересованности у инвесторов (посредством инвестиционных кредитов, налоговых льгот и преференций, и т.д.) финансировать приоритетные инвестиционные проекты. В связи с этим, необходимо отметить, что ни один инвестиционный проект не обходится без того или иного объема выполненных строительно-монтажных работ, т.е. процесс капитального строительства сопутствует процессу реализации любого инновационного проекта.

Практика показывает, что прогрессивным инвестиционным проектам в строительстве должны сопутствовать и соответствующие им организационные формы управления. Внедрение новой инновационной техники и технологий во всех отраслях национальной экономики требует современных инновационных методов организации и управления капитальным строительством. Необходимо отметить, что важность инвестирования в инновации, как инструмента экономического развития, была не раз отмечена в Послании Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации, где однозначно говорилось о том, что надо использовать этот рычаг в целях модернизации экономики и формирования спроса на инновации. В виду этого роль инноваций на современном этапе особенно важна, ибо при определившейся в настоящее время необходимости экономии финансовых, денежных и трудовых ресурсов, экономика страны, в том числе и строительство, не может рассчитывать на использование нерационально большого количества ресурсов на единицу продукции.

В этих условиях, в качестве основного и главного критерия выделения бюджетных и частных средств в целях инвестирования выступает предельная сжатость и затратная минимальность инвестиционного процесса. Это основоопределяющая особенность инновационного развития инвестиционного процесса в строительстве на современном этапе [3]. По нашему мнению, именно поэтому, в качестве основного направления реализации капитальных вложений в истекшем десятилетии и на 2015–2018 гг. определились мероприятия по внедрению в производство новейших научно-технических достижений и обновлению производственного аппарата в целях наиболее эффективного и быстрого импортозамещения во всех отраслях страны.

Процесс импортозамещения дал новый мощный импульс безальтернативному развитию модернизации отечественного производственного аппарата, который основан на таком важном факторе, как коренная реконструкция действующего производства. Однако продвижение в этом направлении происходит непозволительно медленно, технический уровень ряда производств недостаточен и, до сих пор, достаточно значительны затраты сырья, энергии на единицу продукции, превышающие аналогичные зарубежные показатели. Достижения науки и техники в этом направлении, несмотря на снятие многих значительных барьеров, происходят достаточно трудно и недопустимо медленными темпами на общем негативном фоне серьезного финансового кризиса [4].

Ускорение инновационного научно-технического развития в стране тесно взаимосвязано с темпами реконструкции и технического перевооружения действующего производства. Однако несмотря на значительные подвижки в этом направлении осуществлять перспективное обновление основных фондов предприятиям в целях импортозамещения по-прежнему достаточно трудно. Немаловажное значение здесь имеет законодательно-нормативное обеспечение венчурного инвестирования. В этой связи рассмотрим нормативно правовой аспект развития венчурного инвестирования в виду его прямого влияния на инновационное развитие производственного аппарата нашей страны.

Анализ правового регулирования венчурных инвестиций приводит к выводу, что обособленные законы, регулирующие венчурное инвестирование, существуют лишь в ряде стран. Закрепление регулирования венчурного инвестирования на законодательном уровне наибольшее развитие получило в странах, так называемых, прецедентных систем права – например, в США, Великобритании.

Интерес для России представляет достаточно рациональный опыт становления венчурного инвестирования в Соединенных Штатах, располагающих самым большим на сегодняшний день рынком венчурных капиталов. Например, к концу 90-х гг. XX в. данный рынок был в США на уровне

35 млрд долл., из которых порядка 4 млрд долл. было инвестировано. Достаточно большой массив законов США содержит положения о преобладающей роли инноваций. В середине пятидесятых годов XX в. в США начался активный процесс создания ряда федеральных ведомств, деятельность которых связана с научно-технологическим развитием и внедрением инноваций (Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства, Национальный научный фонд, и др.). Основой для развития современной инновационной системы США являлся Федеральный закон 1976 г. «О государственной научно-технологической политике, организации и приоритетах». Этот акт предусматривал роль правительства как «главного организатора по содействию развитию фундаментальных наук, как особой сферы стратегических интересов США». Вторым основным законом, регулирующим венчурную деятельность в США, стал закон Стивенсона-Уайдлера 1980 г. «О технологических инновациях». Закон регламентирует объединение частных и государственных капиталов в целях производства высокотехнологичных продуктов, создание на базе университетов и некоммерческих организаций промышленно-технологических центров (Centers for Industrial Technology).

В странах Восточной Европы также приняты специальные законы, которые регулируют венчурную деятельность – например, в Венгрии, где действует более 1700 научно-исследовательских организаций. В сфере научных исследований занято около 23 тыс. чел., что составляет 0,59 % от трудоспособного населения страны. Согласно директивам, исходящим от руководства Евросоюза, Венгрия в 2010 г. увеличила расходы на научные исследования и инновации до 3 % от валового внутреннего продукта (ВВП) страны, причем 2/3 отчислений осуществляются за счет средств коммерческой сферы. Действующая система государственного регулирования инновационной деятельности в Венгрии к настоящему времени гармонизирована в главных своих чертах с соответствующей практикой и законодательной базой Евросоюза. Законодательную базу действующей в данной стране системы регулирования технологий образуют: Закон СХХХIV от 2004 г. «О научных исследованиях и технологических инновациях», Закон ХС от 2003 г. «О научно-исследовательском и инновационном Фонде» и т.д. [2].

Одним из значимых в сфере венчурных инвестиций в России сегодня является Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О государственной корпорации «Ростехнологии», которым определяются правовое положение, цель деятельности, полномочия, порядок управления, реорганизации и ликвидации Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии». Согласно положениям ч. 1 ст. 3 указанного закона целью деятельности ГК «Ростехнологии» является содействие разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции путем обеспечения поддержки на внутреннем и внешнем рынках высокотехнологичной промышленной продукции, привлечения инвестиций в различные отрасли промышленности. Вместе с тем, в правовой сфере имеется и негативное мнение о государственной корпорации как о самостоятельном виде юридического лица, а также предложение о его замене акционерным обществом. Это положение содержится в Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации, подготовленной на основании Указа Президента РФ от 18 июля 2008 г. № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации» и подтверждается практикой: согласно Федеральному закону от 27 июля 2010 г. № 211-ФЗ «О реорганизации Российской корпорации нанотехнологий» было принято решение о реорганизации Российской корпорации нанотехнологий в открытое акционерное общество «РОСНАНО».

Знаковым для инновационного развития России явилось создание инновационного центра «Сколково», как средства интеграции науки и технологий, регламентированное Федеральным законом от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково».

Важным и основополагающим моментом является то, что из содержания ст. 7 Закона об ИЦ «Сколково» невозможно определить, являются ли правила проекта, определяемые как совокупность прав и обязанностей лиц, участвующих в его реализации, нормативным правовым актом (НПА), учитывая объемные властные полномочия управляющей компании, разрабатывающей и утверждающей их. Ввиду данных обстоятельств необходимо обратиться к судебной практике – например, в п. 9 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 29 ноября 2007 г. определены существенные признаки и характеристики НПА, которым правила проекта не соответствуют в полной мере, поскольку управляющая компания не является органом государственной власти или местного самоуправления, уполномоченным принимать НПА. По указанному вопросу, в настоящее время, даны достаточно полные разъяснения высшими судебными органами Российской Федерации, а в Закон об ИЦ «Сколково» внесены соответствующие изменения.

Проведенный анализ показал, что нормативное правовое обеспечение венчурного инвестирования не нашло своего достаточно полного отражения в таких базовых законах РФ, как Гражданский и Градостроительный кодексы. Выявленный пробел системно устраняется вплоть до настоящего времени, чему, в частности, способствовал Указ Президента РФ от 18 июля 2008 г. № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации», изданный в целях комплексного совершенствования законодательных основ рыночной экономики. В качестве основных направлений развития отечественного законодательства данным Указом отмечена необходимость использования в гражданском законодательстве России новейшего позитивного опыта модернизации гражданских кодексов европейских стран. Таким образом, необходимо отметить, что развитие нормативно-правовой базы венчурного финансирования должно повысить стабильность, защищенность, прибыльность и доходность, т.е. общую эффективность инвестиций, вкладываемых в инновации, хотя бы на уровне государственно важных инвестиционных проектов и программ. В этом случае, как показали исследования, удастся привлечь довольно значительный объем свободных денежных средств граждан и предприятий для вложения в инновационный сектор национальной экономики.

Библиографический список:

1. Бобылев, В. В. Оценка эффективности применения организационных форм управления инвестиционно-строительными проектами / В. В. Бобылев // Инвестиции в России. – 2012. – № 8. – С. 29–32.
2. Бобылев, В. В. Экономика и управление инвестиционно-строительных проектов / В. В. Бобылев. – М. : изд-во МЭИ, 2013. – 196 с. – ISBN 978-5-7046-1384-8.
3. Градостроительный кодекс Российской Федерации. – М. : Эксмо-Пресс, 2015. – 523 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М. : Эксмо-Пресс, 2015. – 480 с.

УДК 338.5

И.Д. Галетов

А.В. Железин

М.Г. Аванесян

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ СНИЖЕНИЯ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Предложен механизм снижения неопределенности и риска инновационной деятельности промышленного предприятия. На основе установленных зависимостей изменения уровня риска от стадий инновационного процесса эффективное управление адаптацией инновационных процессов может осуществляться определенным видом риска, и в тот промежуток времени, когда данный вид риска представляет наибольшую угрозу всему инновационному процессу.

Ключевые слова: инновационная деятельность, риск инновационной деятельности, неопределенность.

Ivan Galetov

Alexander Zhelezin

Mikhail Avanesyan

RESEARCH OF FEATURES OF DECREASE IN RISK AND UNCERTAINTY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Annotation. The mechanism of decrease in uncertainty and risk of innovative activity of the industrial enterprise is offered. On the basis of the established dependences of change of risk level on stages of innovative process effective management of adaptation of innovative processes can be carried out by a certain type of risk, and in that period when this type of risk poses the greatest threat to all innovative process.

Keywords: innovative activity, risk of innovative activity, uncertainty.

В соответствии с Прогнозом социально-экономического развития России среди широкого спектра поставленных задач особую актуальность имеет задача стимулирования инновационной деятельности на предприятиях с государственным участием, поддержка инновационной активности промышленных предприятий [2]. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. даны ориентиры инновационного развития промышленности, согласно которым Россия должна занять значимое место (5-10 %) на мировых рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг, а доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40-50 %, а доля инновационной продукции в объеме выпуска – до 25-35 % [1]. По существу предполагается совершение определенного «технологического прорыва», т.е. многократного повышения инновационной активности бизнеса [5]. Но это невозможно без непосредственного участия промышленных предприятий. Стимулирование инновационной промышленности будет способствовать многократному увеличению производства инновационной продукции, более эффективному использованию ресурсов, улучшению условий жизни людей и удовлетворению запросов современного общества [4].

Успех предприятия в значительной степени зависит от степени риска и неопределенности, неминуемо присутствующими на всех стадиях жизненного цикла продукта [7]. Анализ экономического содержания неопределенности и риска, а также анализ влияния неопределенности на инновационный процесс позволил учесть эти факторы при разработке проблемы адаптации инновационного процесса к хозяйственной деятельности предприятия [9]. Проведенный анализ показал, что, исследуя риски применительно к инновационному процессу, большинство авторов останавливаются на характеристике уровня риска инновационного процесса в целом, а не на отдельных стадиях и видах. Можно выделить семь основных видов рисков инновационного процесса [3]: 1) риск ошибочного выбора инновационного проекта; 2) риск недостаточного финансового обеспечения; 3) маркетинговый риск; 4) риск неисполнения хозяйственных договоров; 5) риск усиления конкуренции; 6) риск недостаточного уровня кадрового обеспечения; 7) риск, связанный с защитой прав собственности (см. рис. 1).



Рис. 1. Виды инновационных рисков

Для создания методов управления адаптацией инновационных процессов в процессе исследования были рассмотрены этапы инновационного процесса и связанные с ними количественные характеристики рисков, построены графики изменения рисков на различных стадиях инновационного процесса. Параметры кривых рисков базируются на законе нормального распределения будущей вероятной прибыли от реализации инновационного решения [6]. Допустимым считается риск, если величина вероятных потерь лежит в пределах расчетной выручки [10]. Критическим считается риск, если величина вероятных потерь приближается к значению величины собственного капитала предприятия. Экстремумы кривых определены в результате проведенным соискателем исследований с использованием метода экспертных оценок. На основе оценок частных рисков по их видам установлена зависимость уровня суммарного риска от стадии инновационного проекта (см. рис. 2).

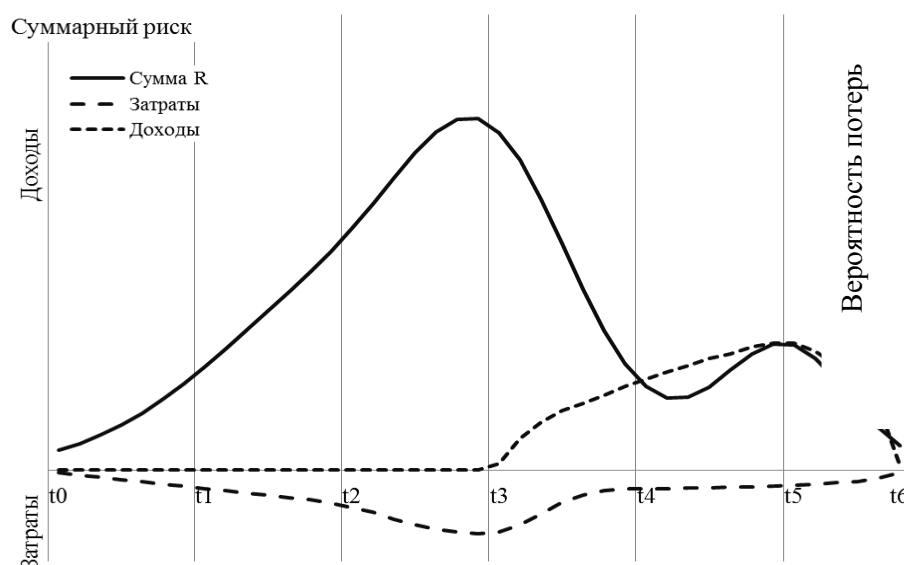


Рис. 2. Уровень суммарного риска инновационного процесса

t0-t1 – научные исследования и исследование рынка; t1-t2 – разработка и создание прототипа; t2-t3 – подготовка производства и пусковые издержки; t3-t4 – выход на рынок и признание потребителем; t3-t5 – снижение производственных издержек за счет роста масштабов, накопления опыта нововведений в процессах, организации и управлении; t4-t5 – стабилизация объемов производства, расширение спроса за счет модернизации, включения новых групп потребителей и снижения цен; t5-t6 – сокращение спроса.

Неопределенность и риски инновационного процесса имеют свои тенденции к росту и падению в зависимости от стадии инновационного процесса [8]. Эффективное управление должно осуществляться именно тем видом риска, который наиболее значим на соответствующей стадии инновационного процесса. Отличительные признаки предложенного механизма состоят в том, что на основе зависимостей изменения уровня риска от стадий инновационного процесса эффективное управление адаптацией инновационных процессов может осуществляться определенным видом риска в тот промежуток времени, когда данный вид риска представляет наибольшую угрозу инновационному процессу.

Список литературы

1. Галетов, И. Д. Инновационные проекты в современных условиях / И. Д. Галетов, М. Н. Черкасов // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – № 17. – С. 223–227.

2. Джамай, Е. В. Управление развитием отечественных наукоемких отраслей на основе инновационной модернизации производства / Е. В. Джамай, С. С. Демин // Вестник МГОУ. Серия: Экономика. – 2012. – № 4. – С. 27–30.
3. Железин, А. В. Сотрудничество РФ и зарубежных стран в сфере разработки инноваций / А. В. Железин, М. Н. Черкасов // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 34. – С. 128–133.
4. Железин, А. В. Использование опыта международных научно-технических центров для интенсификации инновационного процесса производственных предприятий России / А. В. Железин, М. Н. Черкасов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 2(30). – 2014. – № С. 34–38.
5. Киндюкова, С. С. Отличия финансовой системы России от западных систем / С. С. Киндюкова, М. М. Штрикунова // Вопросы экономических наук. – 2014. – № 2(66). – С. 32–34.
6. Мищенко, А. В. Динамическая задача определения оптимальной производственной программы / А. В. Мищенко, Е. В. Джамай // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2.
7. Сазонов, А. А. Управление рисками и принятие решений в современных условиях / А. А. Сазонов // Актуальные проблемы современной науки. – 2012. – № 1(63). – С. 8–9.
8. Черкасов, М. Н. Затраты на реализацию инновационных проектов и их сокращение / М. Н. Черкасов // Проблемы экономики. – 2013. – № 1. – С. 52–57.
9. Черкасов, М. Н. Организация ресурсообеспечения инновационного процесса производственного предприятия / М. Н. Черкасов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – № 4. – С. 225–229.
10. Штрикунова, М. М. Инвестиционная политика современной России / М. М. Штрикунова, М. Н. Черкасов // Вопросы экономических наук. – 2014. – № 2(66). – С. 71–74.

УДК 338.1

В.А. Гафиатуллин

ИНСТРУМЕНТЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ КОМПЛЕКСА ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАСТРОЕНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности применения инструментов проектного управления на предприятиях авиастроительного комплекса страны. Изучен исторический аспект проектного менеджмента как практики управления. Особое внимание уделено изучению опыта зарубежных стран выбравших методологию и инструменты проектного управления как основу инновационного развития предприятий авиастроительного комплекса. В ходе анализа выделены проблемы, с которыми сталкиваются предприятия в процессе внедрения инструментов проектного менеджмента. Выделены преимущества внедрения инструментов проектного управления, особенно для предприятий авиастроительного комплекса.

Ключевые слова: авиастроительный комплекс, инновационное развитие, инструменты управления, проектное управление

Valery Gafiatullin

TOOLS PROJECT MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF AIRCRAFT INDUSTRY

Annotation. In the article the peculiarities of application of tools of project management at the enterprises of the aircraft building complex of the country. Studied the historical aspect of project management as a management practice. Special attention is given to studying of experience of foreign countries have chosen the methodology and tools of project management as a basis of innovative development of enterprises of the aircraft building industry. The analysis highlighted the problems faced by enterprises in the process of implementing the tools of project management. The advantages of implementing the tools of project management, especially for enterprises of the aircraft building industry.

Keywords: aircraft manufacturing complex, innovative development, management tools, project management

Развитие проектного управления как метода реализации производственного потенциала всегда было востребовано отраслями производящими продукцию, имеющую высокую добавленную стоимость. Специфика авиационной промышленности как нельзя лучше подходит для применения инструментов проектного управления. Длинные производственные цепочки, зачастую уходящие в другие отрасли, позволяют авиационной промышленности являться локомотивом многих направлений высокотехнологичных производств. Особую важность в этом случае приобретает кооперационная составляющая, позволяющая рассчитывать на синергетический эффект от реализации многих государственных и частных программ и проектов. Машиностроительный комплекс всегда был основой развития индустриальных стран, авиационная промышленность как вершина научно-технического потенциала страны оказывает беспрецедентное влияние на смежные отрасли. Дополнительный объем производства, полученный от кооперации со смежными отраслями, может превышать рост собственного потенциала авиационной промышленности в несколько раз.

Концепция управления проектами базируется на понятии «проект», который рассматривается гораздо шире нежели ряд мероприятий, направленных на достижение цели. Дословно «проект» происходит от латинского «projectus» и определяется как «брошенный вперед». Проект характеризуется как комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на формирование уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений. Определение категории «проект» выходит за рамки исследования, но мы остановимся на том, что удовлетворяющее нас определение будет иметь три ключевые характеристики:

- наличие цели;
- временные и ресурсные ограничения;
- отсутствие предварительно разработанного плана работ.

В основу проектного управления поставлена задача изменения исходного состояния системы в процессе преобразования ресурсов во времени. Процесс изменения осуществляется в соответствии с планом работы по заранее сформулированным требованиям и правилам в рамках накладываемых ограничений, определяется как управление проектом [1].

Использование инструментов проектного управления в авиационной промышленности связано с тремя группами проблем.

- Непосредственно управление проектами. Плохо составленный план создаст негативные тенденции в процессе выполнения проекта и повысит вариативность процессов выполнения плана.
- Производственное планирование. Неудачные попытки интегрировать производственное расписание с основным расписанием проекта приведут к несоблюдению сроков, большим объемам незавершенного производства.
- Управление поставками и потоками ресурсов. Ошибки при планировании сроков координации работ могут привести к отсутствию или минимальному уровню инвентаря и запасных частей на рабочих местах, при необходимости их наличия продиктованной основным проектным расписанием. Задержки материалов могут существенно ударить по выполнению всего проекта.

Проектное управление получило признание во всем мире и стало прогрессивным направлением в экономике. Внедрение инструментов проектного управления в практику деятельности предприятий авиастроительного комплекса позволит нивелировать существующие недостатки системы. Прежде всего, эти недостатки связаны с непрозрачностью происходящих процессов на предприятиях и сопряженных с ними финансовых и временных потерь. Интеграция предприятий, связанная с единым производственным процессом без внедрения самых современных научно-обоснованных методов и систем управления, без кардинального изменения бизнес-процессов не приведет к тому уровню изменений, что необходимы отрасли для сохранения конкурентоспособности на международных рынках. На данный момент существует проблема несогласованности определенных управленческих структур с концепцией проектного управления, зачастую это ведет к неспособности обеспечить временные рамки государственных заказов и неадекватности руководства перед возникающими вызовами производства. При этом происходит утрата времени и знаний, связанных как с разработкой новых образцов техники, так и совершенствованием выпускаемой продукции. Описанные проблемы являются системными и их устранение видится в пересмотре подходов к построению и функционированию предприятий авиастроительного комплекса. Необходимо постепенное внедрение новейших механизмов и инструментов управления инновационным развитием. Процесс стратегических изменений в системе управления отраслью не может быть ни быстрым, ни дешевым и связан с огромным количеством рисков. В тоже время игнорирование подобного дисбаланса в системе управления грозит потерей потенциала и возвращению комплекса во времена застоя и несет упадок большому количеству отраслей народно-хозяйственной системы страны.

Проектное управление как сфера практической деятельности успешно развивается в течение продолжительного времени. Его методология и средства широко используются во всех сферах целенаправленной и проектно-ориентированной деятельности. Развитие процессного подхода тесно связано со становлением авиационной промышленности США. О проектном управлении как самостоятельном направлении в менеджменте начали говорить в тридцатых годах XX в.. Актуализация и становление метода было связано с увеличением масштабов проектов реализуемых в рамках бюджетных и временных ограничений. Метод получил развитие в связи с разработкой специальных методов кооперации инжиниринга крупных авиационных проектов «US Air» в США. Так в 1956 г. ком-

пания «Du Pont de Nemour» разработала метод критического пути (СРМ), который был использован для управления ракетной программой «Атлас». Следующей стала система сетевого планирования PERT (*англ.* Program (Project) Evaluation and Review Technique) [2]. В настоящем виде процессный подход, применимый в авиационной промышленности западных стран, сформировался в начале восьмидесятых годов прошлого века и был изначально ориентирован на выполнение небольших проектов ориентированных на уникальные требования заказчика. Позже были сформированы ключевые составляющие методики: управление конфигурацией, управление качеством, оценка риска при реализации проектов, работа в условиях ограничений.

При внедрении проектных методов управления зарубежные компании смогли значительно сократить количество подрядчиков, стоимость производства и время сбора изделий и агрегатов. Ярким примером можно считать компанию «Боинг», срок производства и сборки широкофюзеляжного самолета типа Боинг 747 и 767 было снижено с 18 до 10 месяцев. Опыт компании был заимствован другими авиастроителями, если консорциум «Эрбас Индастри» снизил время сборки с 12 до 9 месяцев то «Белл Хеликоптер» снизила время производства легкого вертолета с 2 лет до 10 месяцев. Но показательны не только успехи авиастроителей, существует примеры внедрений проектного управления на авиаремонтных компаниях. Компания Израиля по техническое обслуживание авиалайнеров «Джамбо» после внедрения инструментов проектного управления сократила показатель среднего времени пребывания самолета в мастерской с трех месяцев до двух недель, что позволило планировать заказы не на два месяца, а на год вперед. Компанией Vector Strategies посредством применения инструментов проектного управления за два месяца удалось снизить количество воздушных судов, находящихся в ремонте с 26 до 14. Среднее время производственного цикла, в частности из-за старения ряда воздушных судов, на тот момент составляло 225 дней и за 4 месяца удалось сократить этот показатель до 132 дней. Удалось добиться существенного улучшения качества всех бизнес-процессов компании. Данные примеры характеризуют деятельность отдельных компаний и не отражают изменения в отрасли, хотя могут дать реализовавшим их компаниям конкурентные преимущества [4].

На сегодняшний день отечественные предприятия авиационной промышленности используют методы проектного управления не так широко как иностранные компании. Все больше руководителей связанных с производством наукоемкой продукции приходят к пониманию необходимости внедрения проектного управления как на уровне предприятий, так и в целом в комплексе авиационной промышленности. Однако игнорирование традиций советской и российской школы авиастроения может привести к негативному результату. Существует множество примеров копирования западных технологий и методик в российских реалиях, и результатом подобного подхода является трата огромных средств без каких-либо значимых результатов. В то же время в России существует ряд успешных примеров внедрения проектного управления в частных компаниях, на предприятиях со значительной долей государственной собственности, а так же при исполнении федеральных целевых программ. Внедрение проектного управления инновационным развитием авиационной промышленности невозможно без учета как положительного, так и отрицательного опыта других стран.

Государственная поддержка отрасли всегда находилась на высоком уровне, отчасти это связано с тем, что авиационная промышленность показывает потенциал страны не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Тенденция роста государственной поддержки отрасли характерна для всех стран, особенно это видно по динамично развивающимся странам. Масштабы инвестиций таких стран как Китай, Индия, Бразилия в собственные авиастроительные компании увеличиваются год от года, подтверждая ключевую роль отрасли в системе производства гражданской наукоемкой продукции.

Предприятия авиационной промышленности Российской Федерации имеют ряд особенностей связанных с успехом советского периода и упадком двухтысячных годов. Авиастроительный ком-

плекс СССР включал более 240 предприятий обеспечивающих полный цикл производства авиатехники и агрегатов к ней и обеспечивал работой более 2 млн чел. к концу 1980-х гг. На территории Российской Федерации находилось более 200 предприятий, более 25 научно-исследовательских институтов, 72 опытно конструкторских бюро, КБ и более 110 заводов со сборочными линиями.

Тяжелыми последствиями характеризовались реформы и приватизация отрасли, проведенные в переходный период. Более 70 % авиастроительного комплекса страны было акционировано в частные руки, не более 5 % предприятий сохранили государственную принадлежность. Ключевым негативным моментом представляется разрушение отработанных производственных цепей в рамках государственного оборонного заказа поставлявшего периоды расцвета отрасли до 150 самолетов и 300 вертолетов в год. Была исключена возможность организации единого технологического процесса производства. Предприятия авиационной промышленности понесли существенный урон связанный с кадровыми потерями особенно сократилось количество специалистов до 35 лет. За семь лет с 1992 г. объем работ сократился более чем в два раза. Что привело к тому, что в 1999 году было произведено всего 9 гражданских и 21 военный самолет исключительно на внешний рынок. Существенно сократившиеся закупки со стороны министерства обороны поставили отрасль на грань выживания, и только экспортные поставки позволили сократить потенциал предприятий и удержать оставшихся работников на рабочих местах [3].

Сегмент гражданской авиации характеризовался более сложной ситуацией. Резкое снижение спроса на отечественные самолеты гражданской авиации было вызвано воздействием нескольких факторов. Общее падение объема воздушных перевозок в стране и переход компаний в частные руки привели к недостатку средств, за которым последовал отказ от покупки новой техники в пользу закупки иностранных самолетов на условиях лизинга и за счет реэкспорта поддержанных самолетов советского производства. В данный период производство гражданских самолетов было практически приостановлено.

В связи с необходимостью недопущения полного уничтожения авиастроительного комплекса страны Правительством Российской Федерации была принята программа интеграции предприятий авиастроительного комплекса и 20 февраля 2006 г. Президентом России был подписан Указ № 140 «Об открытом акционерном обществе «Объединенная авиастроительная корпорация». Регистрация корпорации как юридического лица состоялась 20 ноября 2006 г. Объединенная авиастроительная корпорация является крупнейшим производителем гражданской и военной авиационной техники и представляет собой одну из интегрированных структур отечественного наукоемкого производства и указом президента включена в перечень стратегических предприятий РФ с 2007 г. На данный момент в состав корпорации входит более 100 предприятий. Функционирование корпорации позволит нивелировать воздействие негативных факторов оказывающих влияние на деятельность авиастроительного комплекса страны. Такими факторами выступают:

- отсутствие эффекта масштаба, обусловленное малой загруженностью отдельных предприятий, малой серийностью и технологичностью продукции;
- ограниченность собственных финансовых ресурсов;
- низкое качество продукции поставщиков корпорации при постоянном удорожании;
- высокая зависимость от бюджетного финансирования;
- территориальная и технологическая неоднородность использования ресурсов;
- устаревшая производственная модель комплекса;
- отсутствие репутации надежного поставщика узлов и агрегатов.

Устранение выявленных проблем ускорит развитие отрасли и направит его в рамках инновационного поля. В настоящее время государственными программами поддержки отрасли предусматривается достижение такого уровня производства инновационной продукции который сможет пре-

одолеть разрыв между зарубежным и отечественным авиастроением и успешно преодолеть барьеры глобального рынка. Другой важной задачей государственной поддержки сформулированной в государственной программе «Развитие авиационной промышленности» на 2013–2025 гг. является кооперация со смежными и вспомогательными отраслями страны. По нашему мнению внедрение элементов проектного управления в уже существующие программные документы регламентирующие развитие предприятий авиационной промышленности позволит максимально эффективно использовать все виды ресурсов страны.

Внедрение инструментов проектного управления в практику деятельности отечественных предприятий авиационной промышленности позволит повысить эффективность инновационного развития комплекса. Практика менеджмента позволяет утверждать, что внедрение методов и инструментов проектного управления позволяет экономить до 20 % средств и до 30 % времени при реализации проектов и программ. Учитывая специфику авиастроительного комплекса, управление проектами представляет собой реальную альтернативу существующей практике управления. В качестве преимуществ внедрения проектного управления инновационной деятельностью предприятий авиапромышленного комплекса отметить следующее:

- снижение числа сбоев при реализации проекта;
- сокращение времени выполнения проектов;
- уменьшение общей стоимости проекта;
- определение и анализ эффективности инвестиций в конкретный проект;
- возможность быстрого анализа процессов проекта.

Теория проектного управления развивается параллельно с техническим прогрессом в рамках наукоемких производств. Современный этап развития комплекса предприятий авиационной промышленности характеризуется формированием сетевых структур наукоемкого производства построенных на кластерных образованиях в целях формирования максимально эффективного производственного цикла готовых изделий и агрегатов. Подобные формирования обладают такими преимуществами как эффект масштаба, возможность совместного использования ресурсов, синергетический эффект и лишены таких недостатков как необходимость юридического объединения, потеря индивидуальности, необходимость объединения всех ресурсов и т.п. Этому способствует внедрение методов и инструментов проектного управления, позволяющих поставить создание сложных наукоемких изделий на регулярную основу.

Подытоживая исследование, необходимо отметить, что сегодня немногие предприятия авиастроительного комплекса используют методы и инструменты проектного управления и этого недостаточно для изменения ситуации в комплексе. С другой стороны на сегодняшний день существует ряд успешных примеров внедрения проектного управления, как в частных компаниях, так и предприятиях со значительным государственным участием. Особенно эффективно применение проектного управления в высокотехнологичных отраслях производящие наукоемкую продукцию к которым, несомненно, относится продукция, а так же агрегаты и узлы, производимые на предприятиях авиастроения.

В настоящее время наиболее эффективными инструментами проектного управления являются автоматизированные системы управления предприятием и проектом. Такие инструменты как MS Project, SureTrak Project Manager, Spider Project Management Technologies позволяют использовать преимущества автоматизации проектного управления на предприятиях комплекса. Инновационное развитие авиастроительного комплекса, основанное на проектном управлении, потребует создания и внедрения новых организационных форм, большого количества ресурсов но, но как показывает зарубежный опыт, все затраты многократно окупятся в долгосрочной перспективе. Развитие методов и внедрение инструментов программно-целевого планирования и бюджетирования, ориентированного

на результат, совершенствование организационной структуры и структуры ответственности должны вывести на качественно новый уровень развития авиастроительного комплекса Российской Федерации.

Библиографический список

1. Кандыбко, Н. В. Проектный подход к управлению инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий оборонно-промышленного комплекса / Н. В. Кандыбко // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. – 2013. – № 4. – С. 52–58.
2. Клейн, Н. В. Инновационная составляющая экономического лидерства оборонно-промышленного комплекса / Н. В. Клейн // Управленец. – 2011. – № 3-4. – С. 17–25.
3. Сизов, В. И. История авиационной и космической техники России – четвертый период. 1955–1990 гг. [Электронный ресурс] / В. И. Сизов, Н. Ф. Банникова. – Режим доступа: http://voenoboz.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=109_%3A2011-03-09-17-32-27&catid=34_%3A2011-02-14-00-01-20&Itemid=28&limitstart=5 (дата обращения : 11.02.2016).
4. Фарамазян, Р. А. Модернизация военно-экономической базы России: важнейшие аспекты и мировой опыт / Р.А. Фарамазян ; под ред. В.К. Хазанкиной. – М. : ИМЭМО РАН, 2010. – 109 с.

УДК 338.5

С.С. Демин

Л.В. Михайлова

М.Н. Черкасов

ОБОСНОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ И ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. На основе исследования существующей отечественной и зарубежной литературы дано определение категории «инновация». Предложена классификация инноваций с позиции управления адаптацией и выявлены новые виды инноваций, выделенные по финансовому результату инновационного процесса для промышленного предприятия. Сформулированы принципы управления адаптацией инновационных процессов в промышленности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, классификация инноваций, принципы управления инновационной деятельностью.

Sergey Demin

Lubov Mikhailova

Mikhail Cherkasov

JUSTIFICATION OF CLASSIFICATION AND THE PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF INNOVATIONS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE AT THE PRESENT STAGE

Annotation. On the basis of research of the existing domestic and foreign literature definition of the category «innovation» is given. Classification of innovations from a position of management of adaptation is offered and the new types of innovations allocated by financial result of innovative process for the industrial enterprise are revealed. The principles of management of adaptation of innovative processes in the industry are formulated.

Keywords: innovative activity, classification of innovations, principles of management of innovative activity.

В современной экономической литературе отсутствует однозначная, принимаемая всеми авторами трактовка понятий инновация, инновационный процесс, инновационное предприятие, инновационно-активное предприятие [1]. Существенные различия в понимании и толковании учеными смысла основных категорий, описывающих инновационный процесс, затрудняют формирование методологии управления инновационными процессами. В современной литературе, посвященной проблемам инновационного развития хозяйствующих субъектов, подавляющее большинство авторов рассматривают проблемы управления инновациями на успешно развивающихся предприятиях [11]. Однако роль инновационных стратегий в управлении предприятием, находящимся в кризисе, практически не изучена. Исследования показывают возможность и даже приоритетность антикризисного управления на основе инноваций [9].

На основе исследования существующих в отечественной и зарубежной литературе теоретических определений категории «инновация» и их недостатков предлагается следующее определение. Инновация – комплексный процесс создания или результат процесса создания в виде конечного результата прикладного характера, качественно отличного от предыдущего аналога, который: использует в процессе создания защищенные патентным или авторским правом предметы труда или обеспечивает производство патентоспособных товаров или услуг; получен от вложения ресурсов в новую или усовершенствованную технику или технологию, в новые формы организации производства, труда, управления, обслуживания, освоения новых рынков; обеспечивает экономию затрат или условие для экономии затрат в научной, научно-исследовательской, технологической, производственной, организационной, финансовой и других сферах и дает экономический, социальный или технический эффект; удовлетворяет социальным, экономическим и политическим требованиям общества; связан с риском непосредственной реализации в общественном производстве, распространении и использова-

нии конечным потребителем; влечет за собой сопряженные с данным объектом изменения в соответствующей системе, а также связи между ее элементами [5].

Анализ существующей научной литературы по данной тематике позволил выявить пять основных групп определений термина «инновация» [3]: 1) инновация как научная идея; 2) инновация как возможность удовлетворения общественных потребностей; 3) инновация как идея, внедренная в производство; 4) инновация как способ получения дополнительного дохода; 5) инновация как целевое изменение в функционировании системы.

Три последние трактовки отражают такую обязательную характеристику инновации как необходимость внедрения инновации на предприятии. Анализ основных признаков инноваций, их свойств и характерных особенностей позволил выявить специфическое требование, предъявляемое к инновации [7]. Инновация должна содержать обязательный адаптивный компонент к хозяйственной деятельности предприятия [4]. Однако проведенное исследование показало, что в научной литературе отдельно не выделяется адаптивный компонент инновации и не предложен адаптивный подход к определению сущности инновации. Выделенные теорией виды инноваций рассматриваются в контексте оптимистического развития событий – удаchi инновационного проекта или когда финансовый результат внедрения и реализации инноваций игнорируется [2]. Для отражения влияния инновации на результаты хозяйственной деятельности предприятия инновации, которые способствуют усилению финансово-экономического и промышленного потенциала предприятия, подразделения предприятия, именуются антикризисными инновациями [6]. Инновации, внедрение которых приводит к невозможности осуществления финансирования текущей деятельности предприятия, предлагается именовать овертрейдинговыми.

Для достижения целей универсальности, практической значимости, широкого охвата и отражения специфики промышленного производства авторами обосновано дополнение классификации инноваций, выделяемых по объекту инновационного процесса, т.е. по признаку содержания [8]. Предлагается следующая классификация инноваций: продуктовые, технологические, организационно-управленческие и аллокационные.

Основные принципы построения методологии управления адаптацией.

1. Принцип принятия решения по управлению адаптацией инновационных процессов на промышленном предприятии с учетом стадии инновационного процесса и стадии жизненного цикла предприятия. Решение по управлению адаптацией принимается на основе анализа альтернативных вариантов распределения ресурсов и усилий предприятия между инновационными процессами и осуществлением стандартной для данного предприятия хозяйственной деятельности [10]. При выборе решения наряду с общими критериями эффективности учитываются будущие стадии инновационного процесса и текущая стадия жизненного цикла предприятия.

2. Принцип применения дополнительных методов адаптации в зависимости от оценок степени соответствия ожидаемых характеристик предприятия уровню его целевых показателей.

3. Принцип выбора методов инновационной или неинновационной адаптации на основании оценки влияния на эффективность деятельности предприятия факторов: эффективность использования ресурсов предприятия (трудовых, материально-сырьевых, основных производственных фондов, финансовых) и других показателей эффективности управления.

4. Принцип выбора инновационной адаптации на базе анализа и оценки возможностей использования внутренних и внешних факторов для достижения целей предприятия. Основанием для инновационной адаптации служит выявленная невозможность достижения целей в условиях действия известных внутрихозяйственных и внешних факторов.

Предлагаемые принципы управления адаптацией инновационных процессов на промышленных предприятиях базируются на основе анализа альтернативных вариантов распределения ресурсов

предприятия между инновационными процессами и осуществлением стандартной хозяйственной деятельности, и оценки возможностей использования внешних и внутренних факторов для достижения целей предприятия. Реализация предлагаемого подхода в практике промышленных предприятий позволит повысить инновационную активность предприятий.

Библиографический список

1. Арсеньева, Н. В. Исследование теоретических аспектов инноваций в современной экономике / Н. В. Арсеньева, А. А. Сазонов, М. В. Сазонова // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2015. – № 13. – С. 47–51.
2. Валухов, С. Г. Теоретические аспекты сравнительной оценки инновационных проектов в условиях ограниченного инвестиционного бюджета (на примере наукоемких видов продукции) / С. Г. Валухов, Е. В. Джамай, С. А. Повеkevчных // Инновационный Вестник Регион. – 2014. – № 2. – С. 33–38.
3. Галетов, И. Д. Инновационные проекты в современных условиях / И. Д. Галетов, М. Н. Черкасов // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – № 17. – С. 223–227.
4. Демин, С. С. Механизм рационального выбора инновационных проектов создания наукоемких видов продукции (на примере авиационной промышленности) / С. С. Демин, Е. В. Джамай // Научный вестник ГосНИИ ГА. – 2015. – № 8. – С. 39–46.
5. Джамай, Е. В. Какая модернизация предпочтительна для России? / Е. В. Джамай, С. С. Демин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 5. – С. 138–140.
6. Джамай, Е. В. Исследование проблем оценки экономической эффективности инвестиций в инновационные проекты на предприятиях наукоемких отраслей промышленности / Е. В. Джамай, Ю. П. Анисимов, С. А. Повеkevчных // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2014. – № 5. – С. 25–31.
7. Михайлова, Л. В. Современные проблемы стратегической организации инновационной деятельности российских машиностроительных предприятий / Л. В. Михайлова // Организатор производства. – 2004. – Т. 23. – № 4. – С. 63–66.
8. Михайлова, Л. В. Некоторые аспекты инновационного развития наукоемкого производства машиностроительных предприятий России / Л. В. Михайлова // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2006. – Т. 74. – С. 211–225.
9. Сазонов, А. А. Эффективность инновационной деятельности предприятия / А. А. Сазонов // Вопросы гуманитарных наук. – 2012. – № 1(57). – С. 16–17.
10. Черкасов, М. Н. Использование общеэкономических и специфических механизмов стимулирования инновационной деятельности и развития инфраструктуры инновационного комплекса / М. Н. Черкасов // Вопросы экономических наук. – 2013. – № 1(59). – С. 26–33.
11. Шаренков, С. Б. Формирование инновационных проектов российскими производственными предприятиями на современном этапе / С. Б. Шаренков, М. Н. Черкасов // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – № 17. – С. 263–267.

УДК 330.322.54, 330.356.3, 330.354

А.В. Соломатин

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Аннотация. В статье рассматриваются факторы повышения эффективности региональных инновационных систем, как основы стратегии экономического роста в регионе. Рассмотрены причины снижения эффективности государственных инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Установлено, что, более высокая эффективность государственных и региональных инвестиционных программ связана со способностью государственных инвестиционных программ привлекать частный капитал на основе государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: экономический рост, инвестиции, фонд, стратегия, инновации, региональная инновационная система.

Aleksandr Solomatin

FACTORS THAT INCREASE THE EFFECTIVENESS OF REGIONAL INNOVATION SYSTEMS

Annotation. The article examines the factors increasing the efficiency of regional innovation systems as the basis of the strategy of economic growth in the region. The reasons for reducing the effectiveness of public investment in research and development activities. It was found that, the higher the efficiency of national and regional investment programs associated with public investment programs in order to attract private capital through public-private partnerships.

Keywords: economic growth, investment, fund, strategy, innovation, regional innovation system.

В современных условиях достаточно остро стоит вопрос об оценке доходности государственного инвестирования в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) и, что более важно, о выявлении причин отсутствия положительного результата от таких инвестиций для того, чтобы сформировать соответствующие рекомендации. Отсутствие в литературе четких ответов на вопрос об эффективности инвестиций в НИОКР от государства и структурных фондов частично можно объяснить следующими причинами.

Оценки ряда специалистов и консалтинговых фирм, как правило: а) сосредоточены на механизмах реализации, отчасти потому, что оценки производились на промежуточных этапах или исследователи не обладали достаточной информацией, чтобы дать более точную оценку результатов инвестиционных программ; и б) не имеют возможности сравнивать регионы, потому что масштаб их работ ограничен единственной исследуемой инвестиционной программой. Академические работы, либо а) направлены в сторону оценки эффективности программ на федеральном уровне, но не в состоянии объяснить региональные различия, либо б) предлагают сравнительный анализ по регионам, но не содержат важную информацию по различным программным опциям, необходимым для понимания причин различия развития разных регионов. Другими словами, а) либо масштаб исследования слишком узок и ощущается нехватка количественного анализа, б) либо масштаб чрезмерно широк и чрезмерно используются количественные модели. В обоих случаях невозможно сформировать общие указания, которые могли бы принести пользу главам регионов и субъектов федерации [2].

Отсутствие широкомасштабных исследований основанных на анализе широкого спектра как макроэкономических, так и региональных факторов, могут повлиять на эффективность государственных инвестиций в НИОКР, основное внимание должно быть обращено к организации процесса внедрения стратегий и качеству партнерских отношений, которые поддерживают реализацию программ.

Наиболее наглядно факторы, влияющие на эффективность инвестиций можно представить в виде инновационной цепочки создания стоимости. Инновационная цепочка создания стоимости представляет собой систематизацию этапов, посредством которых реализуется региональная инновационная стратегия, а также условий для эффективной реализации стратегии инвестирования в

ННПКР. Основная идея инновационной цепочки наглядно представлена на рисунке 1. Следует отметить, что на данном этапе органы государственной власти, как правило, не знают о существовании такой цепочки – даже чиновники, опрошенные в рамках выездных исследований, признавали, что она может улучшить процесс реализации региональной стратегии экономического роста.



Рис. 1. Инновационная цепочка создания стоимости

При просмотре цепочки справа налево возникает последовательность, исходя из которой ожидаются:

1. Результаты, которые будут оценены с помощью различных параметров, а именно:
 - эволюции макроэкономических показателей на региональном уровне;
 - программные показатели, указывающие на достижение различных целей;
 - увеличенная склонность компаний инвестировать в инновации. Хотя это, технически, не является результатом программы, можно смело предположить, что это определенно указывает на возможность государственных расходов улучшить показатели региона, которые делают его более инновационным;
 - концентрация денежных средств в конкурентоспособных областях (отрасли промышленности, академические сферы и т.д.) региона, что опять же является не результатом программы напрямую, а условием для менее развитого региона (оно может отличаться для развитого региона). Оно является необходимым, но недостаточным для успеха [1].

Таким образом, целесообразно рассмотреть ряд показателей эффективности, более глубоких по содержанию, чем обычные макроэкономические параметры для того, чтобы избежать необходимости полагаться исключительно на попытки объяснить длинную цепочку взаимосвязей между переменными, это даст возможность более качественно объяснить следующее:

2. Факторы успеха и соответственно:
 - степень автономии лиц, ответственных за процессы реализации, а именно, их способность быть независимыми от ряда политических или бюрократических причин – лиц, которые приводят к ослаблению стратегии, или возможности возникновению частного интереса у управленцев, таким образом, эти лица выбирают партнеров, способных объединить и улучшить коллективный опыт познания в области реализации региональной инновационной стратегии [3];

- подотчетность руководителей программ – проверка того, что вышеупомянутая автономия сбалансирована; подотчетность должна быть составлена таким образом, чтобы лица, принимающие решения, отвечали за то, чтобы результаты не были краткосрочными и не завязывались на одном проекте;

- развитию вышеупомянутых партнерских отношений должны способствовать коммуникационные платформы, предназначенные для организации и продвижения сотрудничества между заинтересованными сторонами;

- возможности программ повысить склонность частных лиц инвестировать в инновации требуют наличия партнерских отношений среди различных субъектов – правительства, предприятий, университетов, общества – чьи знания необходимы для реализации инновационных стратегий и способны выйти за пределы региона.

Различные этапы инновационной цепочки создания стоимости можно рассматривать, как в рисунке 1, в качестве зависимых и независимых переменных, а также как изначальных условий для причинно-следственного процесса. На основе этого можно выделить три основные характеристики, которые, присущи эффективным региональным инновационным системам:

- в первую очередь необходимо перечислить свойства, которые должны присутствовать в эффективных НИОКР программах в плане выделения ресурсов;

- во-вторых, основные характеристики с точки зрения разработки стратегии для программы и с точки зрения институционального контекста;

- в-третьих, описать природу партнерских отношений между исследователями, компаниями, правительством и гражданским обществом, эффективное функционирование которых необходимо для успеха.

Стратегия экономического роста, основанная на эффективной региональной инновационной системе, призвана увеличить «интеллектуальные» активы региона. Инновации способствуют изменениям и, таким образом, готовят почву для появления более прогрессивных, более эффективных компаний и систем исследований, которые должны прийти на замену старым. Поэтому в краткосрочной перспективе инновации могут иметь некоторые негативные эффекты.

Можно предположить, что более высокая эффективность инвестиционных программ должна быть связана со способностью государственных инвестиций привлекать частный капитал. Для достижения такого результата государственные средства необходимо концентрировать таким образом, чтобы в рассматриваемом секторе экономики, области исследований, регионе и конечном получателе средств была достигнута критическая масса инвестиций. Необходимо понимать, что инновационные стратегии зависят от более четкого распределения ответственности и более высокой степени зависимости от политики руководителей программ, но также от развития целого ряда рабочих контактов между правительством, финансовыми кругами, университетами и гражданским обществом, а от также четких стратегий, способствующих созданию и развитию такого рода партнерств.

Библиографический список

1. Соломатин, А. В. Государственные инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, как инструмент регионального экономического развития / А. В. Соломатин // Вестник университета. – 2015. – № 12. – С. 40–43.
2. Уколов, В. Ф. Постмодернизм в управлении развитием территориями / В. Ф. Уколов, И. К. Быстрыков // Вестник университета. – 2012. – № 10-1. – С. 229–234.
3. Черников, С. Ю. Недостатки Китайской модели развития, как пример для России / С. Ю. Черников // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. – 2014. – № 2. – С. 35–41.

УДК 338.49

Ф.Ф. Шарипов

О.А. Тимофеев

ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ПОДХОД КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ РФ

Аннотация. В статье рассмотрены конкретные примеры развития производственной инфраструктуры в Российской Федерации и примеры международного сотрудничества в этой сфере, в т.ч. очень важные на сегодняшний день перспективы сотрудничества между РФ и КНР по сопряжению китайского проекта «Экономического пояса Шелкового» пути с российскими евразийскими инициативами. Итогом работы является обобщение новейших тенденций в части работы по привлечению иностранных инвестиций к реализации важнейших инфраструктурных проектов на территории, что может быть использовано при разработке или совершенствовании региональных программ развития производственной инфраструктуры путем взаимодействия промышленности и внешнеэкономической, инновационной, образовательной видов деятельности в регионе.

Ключевые слова: производственная инфраструктура, иностранные инвестиции, территории опережающего развития, государственно-частное партнерство.

Fanis Sharipov

Oleg Timofeev

INFRASTRUCTURE APPROACH AS INNOVATION METHOD OF TERRITORY DEVELOPMENT OF RUSSIA FEDERATION

Annotation. The article reviews the examples of an industrial infrastructure development in the Russian Federation and the examples of an international cooperation in this field. It is particularly important that the crucial today's perspectives of the Russian Federation and the People's Republic of China cooperation in the Chinese project of the Silk way Economic belt with the Russian Eurasian initiatives integration have been reviewed in the article. The result of the article is the generalization of the latest trends in the attraction of foreign investments to the implementation of the most important infrastructure projects in the territory. It can be used in the developing or the improvement of the regional industrial infrastructure development programs by the industry and the international economic, innovative, educational activities interaction.

Keywords: economic infrastructure, foreign investments, territories of priority development, public-private partnership.

Россия входит в очень интересную стадию развития в середине десятих годов нынешнего века. Накоплен и проанализирован опыт поспешного перехода к так называемой рыночной экономике. Необходим переход к новой индустриальной экономической политике как основе инновационного развития. Подобная трансформация невозможна без модернизации отечественной инфраструктуры всех видов. Производственная инфраструктура не является частью процесса производства, но создает необходимые для этого условия. Ключевой функцией инфраструктуры различных отраслей экономики является обеспечение производства. При этом труд, затрачиваемый в деятельности по созданию, поддержанию на необходимом уровне и развитию производственной инфраструктуры, является производительным, он увеличивает стоимость национального валового дохода. В отраслях инфраструктуры создается продукт в новой материально-вещественной форме. Поэтому функционирование инфраструктуры имеет двойственный характер: с одной стороны – обслуживание производства в различных областях, с другой – воспроизводство трудовых ресурсов, самого человека, непосредственно участвующего в процессе производства.

«Инфраструктурный подход является инновационным методом обеспечения равновесия и устойчивости экономического развития страны и заключается в том, что национальная инфраструктура представляет собой самостоятельную хозяйственную подсистему, которая должна быть вписана в структуру мирохозяйственной системы» [2].

По оценкам ТПП РФ со ссылкой на исследования компании ЕУ к 2030 г. будет построено 325

крупных инфраструктурных объектов. Большая часть запусков придется на 2015–2020 гг. Причем в 2015 г. должно быть введено в строй 47 объектов. Еще 189 находятся в стадии реализации, 77 – не начаты. Реализация проектов ведется за счет госзаказа и на основе государственно-частного партнерства [1].

Один из крупнейших инфраструктурных и промышленных проектов – это технопарк «Алмаз-Антей» с объемом инвестиций 21 млрд руб. Реализация проекта Северо-Западного регионального центра (СЗРЦ) концерна ПВО «Алмаз-Антей» предусматривает создание в Санкт-Петербурге на территории Обуховского сталелитейного завода (основан в 1863 г.) масштабного производственно-технологического комплекса военно-оборонного назначения общей площадью 300 тыс. м². На участке площадью более 37 га расположено 16 производственных объектов. Центр объединяет на одной территории 5 предприятий концерна по разработке и производству высокотехнологичной продукции специального назначения (разработки и модернизации новейших систем ПВО) и выпуску гражданской продукции. В СЗРЦ войдут ОАО «ГОЗ Обуховский завод», Завод радиотехнического оборудования, КБ специального машиностроения, Российский институт радионавигации и времени, Всероссийский НИИ радиоаппаратуры. Реализация проекта СЗРЦ также соответствует городской программе вывода промышленных предприятий из центра Санкт-Петербурга. Общий объем инвестиций в строительство СЗРЦ оценивается в 20,69 млрд руб. Финансирование проекта осуществляется исключительно на заемные средства ОАО «Банк ВТБ» под гарантии концерна «Алмаз-Антей» [1].

Следующий пример – Богучанская ГЭС. Это рекордный долгострой в истории российской гидроэнергетики, реализация которого началась в 1974 г. Богучанская ГЭС входит в Ангарский каскад ГЭС, являясь его четвертой, нижней, ступенью. Мощность станции – 3 тыс. МВт. Планируется, что большая часть вырабатываемой электроэнергии будет направляться на нужды строящегося Богучанского алюминиевого завода и других перспективных промышленных предприятий. В конце декабря 2014 г. на Богучанской ГЭС введен в промышленную эксплуатацию гидроагрегат мощностью 333 МВт (последний из запланированных). Строительство гидростанции, которое ведут «РусГидро» и «РУСАЛ», подходит к завершению. Сейчас остается заполнить водохранилище до проектной отметки, а также построить мостовой переход и автомобильную дорогу по гребню бетонной и каменно-набросной плотины. Общие запланированные вложения в проект превышают 90 млрд руб. [1].

И наконец, космодром «Восточный». Объем инвестиций – 300 млрд руб. Новый космодром, строительство которого должно завершиться в наступившем 2016 г. в Амурской области, рядом с поселком Углегорск, включает две стартовые площадки и город для сотрудников. Этот современный, полноценный космический центр будет включать конструкторские бюро, сборочные предприятия, исследовательские лаборатории, технический университет. На 2018 г. с космодрома запланирован старт ракет-носителей с космонавтами на борту. Общая площадь зарезервированной территории космодрома «Восточный» – 1035 км². Финансирование осуществляется в рамках Федеральной космической программы на 2006–2015 гг. Всего на строительство космодрома «Восточный» до 2015 г. включительно потрачено около 300 млрд руб. [1].

Великолепной иллюстрацией продуманного подхода к развитию отраслевой производственной инфраструктуры стала инвестиционная деятельность российской черной металлургии в нулевые годы наступившего столетия. Металлургические предприятия одни из первых в промышленности России приступили к реализации программ реструктуризации производства и сокращения неэффективных мощностей. Процесс обновления основных фондов стабилизировался на отметке в 1,9 %, износ основных фондов составляет менее 43 %. Металлургические предприятия России инвестировали в производство в период 2000–2011 гг. 1 204,6 млрд руб. [2].

В период высоких мировых цен на свою продукцию российские предприятия черной металлургии заработали средства, часть из которых направили на модернизацию и начали обновление про-

изводственных мощностей. Объем инвестиций в основной капитал вырос в 5,5 раз. Несмотря на кризис, объем инвестиций сократился незначительно. Предприятия завершали начатые до кризиса инвестиционные проекты. По мере восстановления мировой экономики предприятия возобновляют ранее приостановленные инвестиционные проекты, в связи с необходимостью ускоренной модернизации с целью повышения конкурентоспособности на мировом рынке. Износ основных фондов в российской черной металлургии к началу 2000-х гг. превышал 50 %, доля оборудования со сроком службы свыше 20 лет составляла более 80 % [1].

Вице-премьер Правительства РФ Юрий Трутнев представил российские интеграционные инициативы, касающиеся Дальнего Востока на Давосском форуме 2016 г. Речь идет о перспективах сопряжения китайского проекта «Экономического пояса Шелкового пути» (ЭПШП) с российскими евразийскими инициативами. Приоритетное направление ЭПШП – развитие западного транспортного маршрута (через территорию Центральной Азии). Следует отметить, что проект ЭПШП имеет для Китая не только международное, но и внутризэкономическое значение, а, следовательно, вполне вписывается в предложенную Председателем КНР Си Цзиньпином на состоявшемся 26 января 2016 г. заседании Центральной руководящей группы по финансовым и экономическим вопросам структурную реформу в сфере предложения товаров и услуг (供给侧结构性改革) [4].

- Во-первых, ЭПШП будет способствовать развитию инфраструктуры приграничных регионов Китая, прежде всего, его Северо-западного и Северо-восточного регионов, через которые пойдут основные транспортные потоки.

- Во-вторых, сопряжение ЭПШП с российскими проектами в будущем сможет стать основой новых межгосударственных документов о сотрудничестве между приграничными регионами двух стран взамен Программы сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири РФ и Северо-Востока КНР, действие которой заканчивается в 2018 г.

- В-третьих, как нами уже отмечалось ранее, в процессе экономической глобализации значительно возрастает роль такой компоненты «пяти принципов мирного сосуществования» как взаимная выгода (互利), что в конечном итоге способствует укреплению государственного суверенитета КНР[5].

Соглашение между Москвой и Пекином о сопряжении ЭПШП и ЕАЭС и общее повышение уровня стратегического сотрудничества создали условия для дальнейшего углубления транспортной взаимосвязанности между Россией и КНР. В китайский проект была включена Транссибирская железная дорога, в нем были задействованы функционирующие («Гродеково-Суйфыньхэ», «Забайкальск-Маньчжоули») и перспективные («Нижнеленинское-Тунцзян», «Благовещенск-Хэйхэ») переходы. В этой связи целесообразно развивать восточный вектор ЭПШП через формирование новой трансграничной транспортной инфраструктуры с акцентом на комбинированные морские и наземные маршруты грузоперевозок, задействовав транспортные сети Северо-Восточного Китая (СВК) и транзитные возможности Сибири и Тихоокеанской России. Отсутствие выхода к морским портам, низкая пропускная способность существующих наземных транспортных коридоров представляет собой «узкое место» для экономического развития СВК, промышленная отрасль которого в основном ориентирована на экспорт. Данный проект позитивно отразится на социально-экономической обстановке в регионе, создаст новые точки роста для экономик СВК и Дальнего Востока России. Благодаря развитию трансграничного железнодорожного сообщения Россия сможет увеличить экспорт в Китай лесоматериалов, сельхозпродукции, руд черных и цветных металлов, продукции химической промышленности. Кроме того, реализация проекта «Свободный порт Владивосток» также может рассматриваться китайской стороной в качестве возможности для расширения экономического присутствия на Дальнем Востоке России. По мнению специалистов, порт, в состав которого войдут 15 муниципальных районов Приморского края, в перспективе может стать крупным логистическим цен-

тром Северо-Восточной Азии, предоставив новые возможности для структурной перестройки и развития экономики Северо-Восточного Китая. В ходе реализации проекта логистические мощности Владивостока, которые составят четверть от общероссийского показателя, достигнув 150–200 млн т, частично могут быть перенаправлены в восточные провинции КНР по формирующейся транспортной инфраструктуре, создав условия для поставок высокотехнологичной продукции в Россию [5]. При этом стимулом для привлечения китайского бизнеса к проекту будет формирование в порту благоприятного инвестиционного климата. Использование Транссиба и портов Приморья позволит снизить временные и транспортные издержки по экспорту продукции китайских предприятий на рынки Европы.

Владивосток в качестве ключевого регионального логистического центра превратится в начало восточного вектора ЭПШП.

Глава Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) Кирилл Дмитриев заключил в рамках форума в Давосе сделку на два млрд долл. с Dubai Port World (DP World)[5].

Партнеры создают совместное предприятие DP World Russia для развития транспортной инфраструктуры. Речь идет не только о морских, но и о сухих портах. Компания из Дубая – один из крупнейших мировых портовых операторов – специализируется на контейнерном бизнесе, у него в собственности более 65 терминалов. DP World приносит не только инвестиции, но и современные технологии, как в существующие проекты, так и в новые. На Дальнем Востоке компанию в первую очередь интересуют территории, подпадающие под режим свободного порта Владивосток.

Система мер поддержки привлечения иностранных инвестиций должна включать в себя утверждение списка отраслей, имеющих преимущества для первоочередного развития отечественной экономики; взимание более низкого налога с предприятий с определенным участием иностранного капитала и снижение этого налога в еще большей степени, если объем экспорта предприятия превышает 70 % продукции. «Как показывает мировой опыт, для реализации открывающихся возможностей подъема на новой волне роста нового технологического уклада требуется мощный иницирующий импульс обновления основного капитала, позволяющий сконцентрировать имеющиеся ресурсы на перспективных направлениях модернизации и развития экономики», говорит академик С.Ю. Глазьев [3].

В экономической политике РФ в части привлечения иностранных инвестиций просматриваются следующие основные тенденции [6].

1. Создание территорий опережающего развития, впервые заявленное Президентом РФ В.В. Путиным в ежегодном послании Федеральному собранию 12 декабря 2013 г. 29 декабря 2014 г. – был подписан Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития», который вступил в силу 30 марта 2015 г. В данном документе территория опережающего социально – экономического развития есть часть территории субъекта Российской Федерации. В закрытом административно-территориальном образовании в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения. Изначально было предложено «создать на Дальнем Востоке и в Сибири сеть специальных территорий и зон опережающего экономического развития с особыми условиями для создания перерабатывающих производств, ориентированных в том числе и на экспорт». Далее, четыре моногорода РФ были отобраны для получения статуса ТОР. Это Усолье-Сибирское, это заявка Ростовской области на моногород Гуково, Кемеровская область – моногород Юрга, и Татарстан – Набережные Челны, о которых в октябре 2015 г. сообщил министр экономического развития РФ Алексей Улюкаев. Премьер-министр России Дмитрий Медведев 28 января подпи-

сал постановление правительства РФ № 44 «О создании территории опережающего социально-экономического развития «Набережные Челны». «На резидентство в ТОР уже поступило около 80 заявок с объемом инвестиций более 300 млрд руб., около 200 млрд руб. заявлено в инвестиционных проектах, которые поддерживаются государством, и более 30 млрд руб. – в свободный порт Владивосток. Тот портфель проектов, который уже существует, позволяет надеяться, что мы этот результат в состоянии утроить», – заявил вице-премьер – полпред президента РФ в ДФО Юрий Трутнев.

2. Появление новых для отечественной экономики инструментов привлечения инвестиций, например, ГЧП. Для органов исполнительной власти субъектов РФ, уполномоченных на реализацию государственной политики в сфере государственно-частного партнерства разработаны «Методические рекомендации по развитию институциональной среды в сфере государственно – частного партнерства в субъектах РФ «Региональный ГЧП-стандарт» в 2014 г. 1 января 2016 г. вступил в силу долгожданный Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально – частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

3. Переход от конкуренции к партнерству и сотрудничеству региональных участников. Развивая кластерную политику в регионе, следует помнить, что любой кластер имеет свою систему ценностей, определяющих мотивацию его действий и взаимоотношений с участниками других кластеров и региона. Следует определять уровень конкуренции кластеров за привлечение инвестиций. Эта борьба может снижать общий уровень эффективности регионального развития. Целесообразно региональную кластерную политику встроить в общую региональную политику, путем взаимодействия промышленности и внешнеэкономической, инновационной, образовательной видов деятельности в регионе.

4. Организация подготовки кадров для реального сектора экономики на местах через совершенствование системы среднего профессионального образования в первую очередь. Приказом Минтруда России № 831 от 2 ноября 2015 г. «Об утверждении списка 50 наиболее востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, требующих среднего профессионального образования» определены основные направления повышения статуса и стандартов профессиональной подготовки. 11 августа 2015 г. Казань избрана местом проведения международного чемпионата профессионального мастерства WorldSkills International (SKI) 2019 г.

5. Создание современной региональной информационной системы и локальных схем передачи знаний [6].

Библиографический список

1. Бюллетень департамента содействия инвестициям и инновациям ТПП РФ. Инвестиции. Факты и комментарии. № 40 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tpp74.ru/storage/40.%202015.pdf> (дата обращения : 19.01.2016).
2. Кузнецова, А. И. Инвестирование развития инфраструктуры: теория и методология : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / А. И. Кузнецова. – М., 2007. – 152 с.
3. Приманка для инвестора [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2016/01/28/reg-dfo/porty.html> (дата обращения : 31.01.2016).
4. Си Цзиньпин призвал к правильному планированию структурной реформы в сфере предложения товаров и услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://russian.people.com.cn/n3/2016/0127/c31521-9010345.html> (дата обращения : 19.01.2016).
5. Тимофеев, О. А. Эволюция концепции государственного суверенитета в Китае / О. А. Тимофеев // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2012. – Т. 5. – № 2. – С. 116–120.
6. Шарипов, Ф. Ф. Основные тенденции привлечения инвестиций в развитие территорий РФ / Ф. Ф. Шарипов, Р. Ш. Равилова // Путеводитель предпринимателя. – 2016. – № 1. – С. 277–285.

УДК 338.5

М.М. Штрикунова

И.С. Врублевский

И.З. Гурцкая

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Развита имеющаяся методологическая база исследования инновационного потенциала промышленного предприятия, даны методы определения и измерения инновационного потенциала. Это позволило предложить подход к принятию управленческих решений в области выбора определенного вида инноваций в зависимости от уровня инновационного потенциала предприятия.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный потенциал предприятия, составляющие инновационного потенциала.

Marina Shtrikunova

Ilya Vrublevsky

Irakli Gurtskaiya

RESEARCH OF THE MAIN COMPONENTS OF INNOVATIVE CAPACITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Annotation. The available methodological base of research of innovative capacity of the industrial enterprise is developed, methods definitions and measurements of innovative potential are given. It allowed to offer approach to adoption of administrative decisions in the field of a choice of a certain type of innovations depending on the level of innovative capacity of the enterprise.

Keywords: innovative activity, innovative capacity of the enterprise, components of innovative potential.

Повышение инновационной активности российской экономики невозможно без непосредственного участия промышленных предприятий. Стимулирование инновационной промышленности будет способствовать многократному увеличению производства инновационной продукции, более эффективному использованию ресурсов, улучшению условий жизни людей и удовлетворению запросов современного общества [12].

В современной литературе, посвященной проблемам инновационного развития хозяйствующих субъектов, подавляющее большинство авторов рассматривают проблемы управления инновациями на успешно развивающихся предприятиях. Однако роль инновационных стратегий в управлении предприятием, находящимся в кризисе, практически не изучена. Исследования показывают возможность, и даже приоритетность антикризисного управления на основе инноваций [8].

Для адаптации инновационных решений хозяйственной деятельности предприятия оценке подлежит сфера трудовых ресурсов, сфера техники и технологии, сфера финансовых возможностей, в совокупности характеризующих способность предприятия осуществлять инновационный процесс [4]. Адаптация инновационных процессов к хозяйственной деятельности предприятия проходит ряд этапов. И прежде всего – этап оценки способности предприятия осуществить инновационный процесс. Способность предприятия осуществлять инновационный процесс, характеризующаяся совокупностью показателей, в научных источниках носит название инновационный потенциал [7]. Инновационный потенциал промышленного предприятия определяется в данном случае как характеристика предприятия, отражающая обеспеченность предприятия научными кадрами и высококвалифицированными специалистами (научный потенциал), восприимчивость предприятия к инновациям извне и возможность реализации инноваций в производстве или организационной структуре (инновативность) с получением соответствующих результатов (потенциал коммерциализации).

Процесс формирования эффективной системы инновационного управления зависит от уровня

инновационного потенциала предприятия – его возможности в достижении поставленных инновационных целей. Реализация этих целей в глобальных масштабах выступает как средство получения достаточно высокой прибыли в долгосрочной перспективе, упрочения, а затем и повышения конкурентных возможностей на рынке, решение кризисной проблемы и проблемы выживания в целом. Чем выше уровень инновационного потенциала предприятия, тем успешнее оно избегает возможных кризисных ситуаций [1]. Уровень инновационного потенциала предприятия во многом зависит от всего предшествующего опыта, условий функционирования подразделений научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), уровня производства, маркетинга. Решающим фактором здесь является то, как усваивается управленческий опыт, какие уроки извлекаются из прошлого.

Инновационная стратегия тесным образом связана с принципами управления, она требует от руководителя способности предвидения, личного мужества и реализма, предпринимательского подхода, воображения, инициативности и рациональности [3]. Важное условие управления на промышленных предприятиях – это способность определения приоритетов. Ответственность за инновационную стратегию, определяющую выживание предприятия, лежит на плечах управляющих. Задача высшего руководства в этой связи состоит в том, чтобы выявлять управленческий потенциал, необходимый для конкретных условий функционирования, определять масштабы и цели необходимой управленческой подготовки и выделять соответствующие ресурсы.

Оцениваемые в составе инновационного потенциала предприятия величины являются показателями, характеризующими выпускаемый продукт, основные производственные фонды, используемую технологию, характеристики персонала, финансы, организационную структуру предприятия [6]. На рисунке 1 представлены оцениваемые характеристики инновационного потенциала, отнесенные к структурным составляющим последнего. Исходя из представленного состава показателей, необходимых для оценки структурных составляющих инновационного потенциала, предлагаются следующие основные оценочные показатели, показанные на рисунке 1.



Рис. 1. Показатели инновационного потенциала промышленного предприятия.

Оценку инновационного потенциала промышленного предприятия целесообразно вести в виде сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами. Приведенные на рисунке 2 показатели рассчитываются по данным бухгалтерского учета и профессионально-кадрового состава предприятия и поэтому достаточно универсальны и анализируются в динамике, что важно для определения и измерения инновационной составляющей развития предприятия.

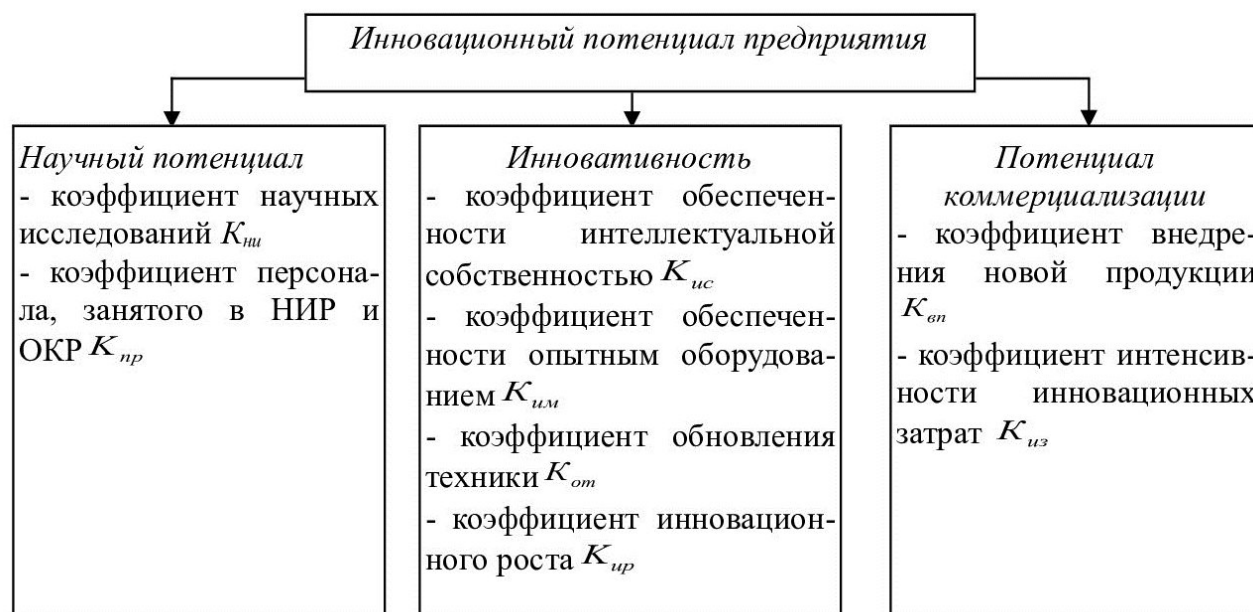


Рис. 2. Структурные составляющие инновационного потенциала промышленного предприятия и их показатели

Ранжирование предприятий по уровню их инновационного потенциала, будет объективно отражать инновационную составляющую развития предприятия [5]. Это позволит определить вид инноваций, наиболее целесообразный к внедрению на данном предприятии и будет одним из факторов, влияющих на выбор стратегии адаптации инновационного процесса, наряду с учетом стадий жизненного цикла предприятия и стадии инновационного процесса.

Библиографический список

1. Галетов, И. Д. Инновационные проекты в современных условиях / И. Д. Галетов, М. Н. Черкасов // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – № 17. – С. 223–227.
2. Джамай, Е. В. Какая модернизация предпочтительна для России / Е. В. Джамай, С. С. Демин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 5. – С. 138–140.
3. Джамай, Е. В. Управление развитием отечественных наукоемких отраслей на основе инновационной модернизации производства / Е. В. Джамай, С. С. Демин // Вестник МГОУ. Серия: Экономика. – 2012. – № 4. – С. 27–30.
4. Железин, А. В. Сотрудничество РФ и зарубежных стран в сфере разработки инноваций / А. В. Железин, М. Н. Черкасов // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 34. – С. 128–133.
5. Сазонов, А. А. Новые подходы к управлению предприятием / А. А. Сазонов, М. В. Сазонова // Актуальные проблемы современной науки. – 2011. – № 6. – С. 21–22.
6. Черкасов, М. Н. Затраты на реализацию инновационных проектов и их сокращение / М. Н. Черкасов // Проблемы экономики. – 2013. – № 1. – С. 52–57.

7. Черкасов, М. Н. Организация ресурсобеспечения инновационного процесса производственного предприятия / М. Н. Черкасов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – № 4. – С. 225–229.
8. Штрикунова, М. М. Инвестиционная политика современной России / М. М. Штрикунова, М. Н. Черкасов // Вопросы экономических наук. – 2014. – № 2(66). – С. 71–74.

УДК 332.14

С.С. Яковлев

ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация. Изучается зависимость валового регионального продукта на душу населения от некоторых факторов, влияющих на инновационное развитие регионов: внутренние затраты на научные исследования и разработки, внутренние текущие затраты на разработки, количество выданных патентов. Для расчетов используется метод регрессионного анализа по 12 регионам одного федерального округа России на основе статистических данных за период с 2008 по 2012 г. Установлена высокая зависимость валового регионального продукта на душу населения от одного из инновационных факторов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, развитие региона, инновации, инновационный фактор, валовый региональный продукт, коэффициент детерминации, теснота связи, оценка регрессионной зависимости, научные исследования, разработки.

Sergey Yakovlev

INNOVATIVE FACTORS AS THE DRIVING FORCE BEHIND THE DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVENESS OF REGIONS OF THE SIBERIAN FEDERAL DISTRICT

Annotation. The dependence of the gross regional product per capita of some of the factors influencing the innovative development of the region: internal costs of research and development, the current internal development costs, the number of patents granted. For calculations using regression analysis of 12 regions of the Federal District of Russia on the basis of statistical data for the period from 2008 to 2012. The high dependence of the gross regional product per capita is one of the innovative factors.

Keywords: competitiveness, regional development, innovation, innovation factor, the gross regional product, the coefficient of determination, strength of links, depending on the regression estimation, research, development.

Формирование экономики Российской Федерации во многом предопределяется конкурентоспособностью социально-экономического развития ее регионов. В свою очередь, конкурентоспособность регионов основывается на ряде стимулирующих их развитие факторах: научно-техническом и производственном потенциалах, перспективах создания и внедрения инновационных продуктов, финансовом, правовом и высококвалифицированном кадровом обеспечении элементов инновационной инфраструктуры, а также ухода от модели сырьевого развития. Придерживаясь вектора самостоятельного построения экономического и социального будущего, субъекты Сибирского Федерального округа способны стать ключевыми игроками не только на региональном, но и на национальном уровне.

Под конкурентоспособностью регионов Сибирского федерального округа (СФО) понимается возможность субъектов округа создать продукт, способный конкурировать как минимум в масштабах страны, при этом повышая уровень материального обеспечения и уровень жизни местного населения. Качественная продукция, изготавливаемая регионами СФО и результативность хозяйственной деятельности их экономических субъектов – это лишь преимущество перед другими регионами страны, реализация которого формирует конкурентоспособность. Научные знания и интеллектуальный капитал являются одними из основных источников создания конкурентных преимуществ и устойчивого развития региона [1]. Тенденция к росту региональной экономики напрямую связана с применением новых технологий, созданием инновационных средств производства и предметов потребления. Без-

условно, важными факторами, способствующими укреплению конкурентных позиций регионов СФО и положительной динамике их развития, является восприимчивость к формированию условий, необходимых для образования, повсеместного распространения и внедрения инноваций, «оживлении» научных и образовательных учреждений, организационно-управленческих и маркетинговых возможностей, благоприятствующих активной инновационной деятельности. Наиболее результативным способом стимулировать восстановление и развития экономического потенциала регионов, особенно в период финансового кризиса, является переключение на инновационный тип экономики [3].

В рамках статьи проанализируем влияние таких инновационных факторов как внутренние затраты на научные исследования и разработки (ВЗНИР) в млн руб., внутренние текущие затраты на разработки (ВТЗР) в млн руб. и количество выданных патентов (КВП) на обобщающий показатель экономической деятельности регионов – валовый региональный продукт на душу населения (далее – ВРП на душу населения).

Статистическим методом измерения влияния двух и более независимых факторов на зависимый служит регрессионный анализ. В данной статье для определения влияния вышеуказанных инновационных факторов на ВРП на душу населения, используем именно метод регрессионного анализа, необходимый для оценки тесноты связи между изучаемыми параметрами путем расчета коэффициента детерминации. Значения коэффициента детерминации располагаются в диапазоне измерений от 0 до 1 и понимаются так: чем ближе значение коэффициента детерминации к 1, тем сильнее зависимость, чем ближе к 0 – тем слабее.

Коэффициент детерминации обозначим K , он рассчитывается по следующей формуле [4]:

$$K^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - \bar{Y})^2}{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}; \quad (1)$$

где $\hat{Y}_i$ – модельные значения, построенные по оцененным факторам; $\bar{Y}$ – среднее значение по исследуемым факторам; Y_i – показатели рассматриваемого фактора;

Для анализа силы связи между исследуемыми факторами используем значения шкалы Чеддока [2] (см. табл. 1).

Таблица 1

Шкала Чеддока

Количественная мера тесноты связи	Качественная характеристика силы связи
от 0,9 до 1	очень высокая
от 0,7 до 0,9	высокая
от 0,5 до 0,7	средняя
от 0,3 до 0,5	слабая
от 0 до 0,3	очень слабая

Оценка регрессионной зависимости для регионов, входящих в состав СФО, демонстрирует существенные различия по показателям коэффициентов детерминации. Интервал их величин от региона к региону варьируется от очень слабых показателей до очень высоких. Проанализируем значения регрессии в отношении изучаемых субъектов.

Регрессионная зависимость ВРП на душу населения от фактических затрат организаций на выполнение научных исследований и разработок только для Омской области является очень слабой,

чей коэффициент детерминации более чем в 10 раз ниже ближайшего по величине коэффициента детерминации региона – Забайкальского края со средней силой связи, для Республик Тыва и Хакасия, Алтайского и Красноярского краев, Кемеровской и Новосибирской областей – высокой, а для остальных регионов – очень высокой (см. табл. 2).

Таблица 2

Коэффициент детерминации по регионам Сибирского Федерального округа

Регион СФО	Коэффициент детерминации		
	ВЗНИР к ВРП	ВТЗР к ВРВ	КВП к ВРП
Республика Алтай	0,9768	0,4461	0,09387
Республика Бурятия	0,9414	0,3966	0,3294
Республика Тыва	0,8601	0,8205	0,2822
Республика Хакасия	0,762	0,7071	0,4791
Алтайский край	0,7004	0,4543	0,3003
Забайкальский край	0,6752	0,0626	0,01255
Красноярский край	0,8557	0,8367	0,2541
Иркутская область	0,9425	0,3456	0,4506
Кемеровская область	0,7041	0,0000123	0,4426
Новосибирская область	0,8849	0,9743	0,7275
Омская область	0,06378	0,02135	0,01849
Томская область	0,9665	0,9506	0,09668

Регрессионная зависимость ВРП на душу населения от ВТЗР (обязательные отчисления по установленным законодательством Российской Федерации нормам, приобретение оборудования и другие материальные затраты (сырье, материалы, комплектующие, электроэнергия и т.д.)) в исследуемом Федеральном округе также демонстрирует значительные различия в качественной характеристике силы связи (см. табл. 2):

- очень слабая: Забайкальский край, Омская и Кемеровская области;
- слабая: Иркутская область, Алтайский край, Республики Бурятия и Алтай;
- высокая: Республика Тыва и Хакасия, Красноярский край;
- очень высокая: Новосибирская и Томская области.

Значение коэффициента детерминации ВРП на душу населения от КВП на изобретения и полезные модели только для Новосибирской области демонстрирует высокую силу связи, для Кемеров-

ской и Иркутской областей, Алтайского края, Республик Бурятия и Хакасия – слабую, для других регионов округа – очень слабую.

Анализ коэффициентов детерминации демонстрирует ничтожную регрессионную зависимость ВРП на душу населения от всех трех факторов инновационного развития только для Омской области и устойчивую, достаточно высокую только для Новосибирской области.

Подводя итоги выполненной работы по исследованию зависимости ВРП на душу населения регионов СФО от некоторых факторов инновационного развития сделаем следующие выводы.

1. Фактор инновационного развития как внутренние затраты на научные исследования и разработки, в отличие от остальных факторов, способен в большей мере увеличить ВРП на душу населения в регионах СФО.

2. Фактическое увеличение затрат инновационно-активных организаций на выполнение научных исследований и разработок позволит регионам округа самостоятельно достичь бюджетно-финансовой стабильности, усилить конкурентные позиции, улучшить качество жизни местного населения, реализовать стратегические задачи социально-экономического развития, а в дальнейшем расширить производственные возможности и сформировать экспортный потенциал.

3. Стимулировать увеличение внутренних затрат организаций на научные исследования и разработки возможно через целевые ассигнования из Федерального бюджета на науку, создать целевые программы в сфере исследований и разработок по приоритетным направлениям развития научно-технологических комплексов, а также сформировать в регионах СФО фонды поддержки малого и среднего предпринимательства, гарантийные фонды и венчурные фонды, финансирующие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Библиографический список

1. Данилов, И. П. Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология) / И. П. Данилов. – М. : Канон+ РООИ Реабилитация, 2007. – 229 с. – ISBN 978-5-88373-023-7.
2. Определение шкалы Чеддока [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://math.semestr.ru/corel/cheddok.php> (дата обращения : 12.11.2015).
3. Орехов, В. И. Использование когнитивных технологий управления как средство для решения проблемы для выхода из экономического кризиса / В. И. Орехов, Т. Р. Орехова // Государственное управление, право и политология – 2014 : сборник статей международной научно-практической конференции / Под общей ред. А. Л. Сафонова. – Брянск, 2014. – С. 105–108.
4. Формула расчета коэффициента детерминации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://university.prognoz.ru/biu/ru/Коэффициент_детерминации (дата обращения : 10.01.2015).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 330.4 (075)

Ю.И. Аганин

ОПТИМАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ДИНАМИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ МОНОПОЛИИ¹

Аннотация. Рассмотрены задачи максимизации прибыли в трех динамических моделях монополии. Сначала строится модель, которая характеризует выпуск продукции, фондовооруженность труда при равновесии спроса и предложения. Затем модель усложняется: движение товара на рынке происходит при неравновесной цене, и, наконец, ставится задача оптимального использования кредита.

Ключевые слова: монополия, спрос, цена, кредит, фондовооруженность, рабочая сила, оптимальное управление.

Yuri Aganin

OPTIMAL CONTROL IN A DYNAMIC MODELS OF MONOPOLY

Annotation. The article studies profit maximization in three dynamic models of monopoly. The first one describes the dynamics of production and capital-labor ratio with equilibrium price, the second – the same amounts with non-equilibrium price and finally the third one analyzes the external financing of capital expenditures and working capital.

Keywords: monopoly, demand, price, external financing, capital-labor ratio, labor, optimal control.

Рассматриваются модели монополии, в которых выпуск задан производственной функцией Кобба-Дугласа [4; 6; 12; 13; 14]. Прибыль распределяется в каждый момент времени между трудом и капиталом в пропорции, величина которой – свободный параметр (управление). Динамика фондовооруженности описывается дифференциальным уравнением, аналогичным уравнению Солоу [13; 14]. В уравнении динамики затрат труда учитываются уменьшение производительности труда при увеличении числа занятых и стимулирование труда, приводящее к увеличению человеческого капитала [13]. Поставлена задача максимизации прибыли. Используется методика, предложенная В.В. Лебедевым [7; 8; 9].

1. **Оптимальное управление в равновесной модели монополии.** Предполагается:

1) Потребитель заказывает в момент времени t календарного периода $0 \leq t \leq T$ продукцию фирмы в количестве $Y = Y(t)$ единиц, а производственные мощности фирмы обеспечивают выполнение заказа в каждый момент времени.

2) Функция полных издержек C фирмы задается равенством $C = mY^2 + nY + c$ с положительными коэффициентами (параметрами) m, n, c .

3) Объем производимой продукции описывается производственной функцией Кобба – Дугласа $Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}$, $0 < \alpha < 1$, где $K = K(t)$ – затраты капитала; $L = L(t)$ – затраты труда; A – положительный параметр; α – эластичность выпуска по капиталу. Обозначим $x = K/L$ фондовооруженность труда. Тогда $L = Y/Ax^\alpha$ и $Y = Ax^{\alpha-1}K$.

4) Функция прибыли фирмы выражается равенством: $\pi(Y) = pY - C$, где равновесная цена p определяется равенством $p = a - bY$ с положительными параметрами a, b . Следовательно, $\pi(Y) = -(b+m)Y^2 + (a-n)Y - c$.

© Аганин Ю.И., 2016

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (грант №16-06-00280).

5) Прибыль используется для капитальных вложений (инвестиций) в производство $I(Y) = s\pi(Y)$ и для стимулирования труда $S(Y) = (1-s)\pi(Y)$; $0 \leq s \leq 1$, где s – свободный параметр (управление).

6) Динамика затрат труда задается дифференциальным уравнением $\dot{L} = (\tau(1-s)\pi(Y) - \lambda_0 L)L$, где точка над символом переменной означает производную по времени; $\lambda_0 > 0$ – параметр, отражающий уменьшение производительности труда при увеличении числа занятых, $\tau > 0$ – коэффициент стимулирования труда. Обозначим $\lambda_1(x, Y, s) = \tau(1-s)\pi(Y) - \lambda_0 Y / Ax^a$.

7) Динамика основных производственных фондов (капитала K) задается дифференциальным уравнением $\dot{K} = I - \mu K$, где μ – коэффициент амортизации.

8) Динамика фондовооруженности $x = K/L$ описывается уравнением [3; 8]

$$\dot{x} = \dot{K}/L - K\dot{L}/L^2 \Rightarrow \dot{x} = s\pi(Y)Ax^a/Y - (\mu + \lambda_1(x, Y, s))x. \quad (1.1)$$

9) Динамика выпуска продукции фирмы описывается уравнением, которое следует из предположений 2) – 7). Подставляя в равенство $\dot{Y} = A\alpha K^{a-1}L^{1-a}\dot{K} + A(1-\alpha)K^aL^{-a}\dot{L}$ выражения $x = K/L$; $\dot{K} = I - \mu K$; $\dot{L} = \lambda_1(x, Y, s)L$; $AK^{a-1}L^{1-a} = Y$; $Ax^aL = Y$; $Ax^{a-1}K = Y$, получим

$$\dot{Y} = \alpha Ax^{a-1}s\pi(Y) + ((1-\alpha)(\lambda_1(x, Y, s) - \alpha\mu)Y). \quad (1.2)$$

10) Ограниченное кусочно-непрерывное управление $s = s(x, Y)$, выбирается из условия максимума интегральной прибыли π_1 :

$$\pi_1 = \int_0^T \pi(Y(t))dt. \quad (1.3)$$

Управление динамикой выпуска сводится к решению задачи оптимального управления в нелинейной системе

$$\begin{cases} \dot{x} = xY^{-1}(s\pi(Y)Ax^{a-1} - (\mu + \lambda_1(x, Y, s))Y), \\ \dot{Y} = \alpha(s\pi(Y)Ax^{a-1} - (\mu + \lambda_1(x, Y, s))Y) + \lambda_1(x, Y, s)Y \end{cases} \quad (1.4)$$

с критерием (1.3). Система решается при положительных начальных условиях $x(0) = x_0$, $Y(0) = Y_0$. Граничное значение управления $s(T) = \alpha$. Граничные значения фондовооруженности $x(T) = x_1$, выпуска $Y(T) = Y_1$ могут быть выбраны как координаты устойчивой точки покоя (положения равновесия) системы (1.4): эти величины удовлетворяют условиям: $\lambda_1(x_1, Y_1, \alpha) = 0$, $x_1 = \alpha\lambda_0/\mu\tau(1-\alpha)$. В частности, если выбраны значения параметров

$$A = 1; m = 0,5; n = 10; c = 5000; a = 210; b = 0,5; \mu = 0,1; \alpha = 0,6; \lambda_0 = 10; \tau = 0,96225 \cdot 10^{-4}, \quad (1.5)$$

то координаты устойчивой точки покоя $x_1 = 1,5588 \cdot 10^6$; $Y_1 = 100$. Граничное значение функции прибыли $\pi(100) = \pi_{\max} = 5000$. Выпуск $Y_1(T) = 100$ обеспечивает максимум плотности потока прибыли в точке покоя.

2. Оптимальное управление в неравновесной модели монополии. Рассмотрим модель, которая учитывает возможные отклонения предложения от спроса. Сохраняем все допущения предыдущей модели, кроме первого и четвертого. Предполагается, что в каждый момент времени товар в количестве Y продается по цене $p(t)$, динамика изменения которой описывается дифференциальным уравнением $\dot{p} = \beta(a - p - bY)$, где βb – коэффициент адаптации цены, и $p(0) = p_0$. Это

уравнение дополняет систему (1.4), описывающую предыдущий вариант модели, в которой не рассматривались отклонения цены от ее равновесного значения. Функцию прибыли удобно записать, используя величину θ , которая принимает значения 0 или 1 в зависимости от соотношения спроса $(a-p)/b \geq 0$ и предложения $Y > 0$: $\theta=0$, если $(a-p)/b \geq Y$; $\theta=1$, если $(a-p)/b \leq Y$. Прибыль – непрерывная функция аргументов Y, p :

$$\pi(Y, p) = pY(1 - \theta(1 - \frac{a-p}{bY})) - mY^2 - nY - c \quad (2.1)$$

Выражение функции прибыли в новой модели подставим в уравнения динамики капитала $\dot{K} = s\pi(Y, p) - \mu K$ и затрат труда $\dot{L} = (\tau(1-s)\pi(Y, p) - \lambda_0 Y / Ax^\alpha) Y / Ax^\alpha$. Обозначим $\lambda_2(x, Y, p, s) = \tau(1-s)\pi(Y, p) - \lambda_0 Y / Ax^\alpha$. В полученной системе

$$\begin{cases} \dot{x} = xY^{-1} (s\pi(Y, p)Ax^{\alpha-1} - (\mu + \lambda_2(x, Y, p, s))Y) \\ \dot{Y} = \alpha(s\pi(Y, p)Ax^{\alpha-1} - (\mu + \lambda_2(x, Y, p, s))Y) + \lambda_2(x, Y, p, s)Y \\ \dot{p} = \beta(a - bY - p) \end{cases} \quad (2.2)$$

ограниченное кусочно–непрерывное управление $s(x, Y, p)$ выбирается из условия максимума интегральной прибыли π_2 :

$$\pi_2 = \int_0^T \pi(Y(t), p(t))dt. \quad (2.3)$$

Задача оптимального управления решается с положительными начальными условиями $x(0) = x_0, y(0) = y_0, p(0) = p_0$. Граничные значения: фондовооруженности $x(T) = x_1$; выпуска $Y(T) = Y_1$; цены $p(T) = a - bY_1 = p_1$ могут быть выбраны как координаты устойчивой точки покоя системы (2.2). Эти величины удовлетворяют условиям: $s(T) = \alpha$; $\lambda_2(x_1, Y_1, p_1, \alpha) = 0$, $x_1 = (\alpha \lambda_0 / \mu \tau(1 - \alpha))$. Отметим, что пары $(x_1; Y_1)$ для систем (2.2) и (1.4) одинаковые. В частности, если выбраны значения параметров (1.5), то граничное значение выпуска $Y_1(T) = 100$ обеспечивает условный максимум плотности потока прибыли при условии $p = a - bY$.

3. Оптимальное использование кредита в неравновесной модели монополии. Рассмотрим динамическую модель монополии, в которой развитие производства связано с необходимостью

привлечения кредита $Z(T) = \int_0^T z(\tau)Y(\tau)d\tau$, где сумма кредита равна $Z(T)$, интенсивность использова-

ния кредита равна $z(t)Y(t)$. Сохраняем все предположения предыдущей модели, дополнив новыми допущениями, отражающими использование и погашение кредита. В новой модели функция полных издержек задана выражением $C = mY^2 + nY + c + \gamma zY$, где параметр γ учитывает погашение кредита $\gamma Z(T)$; $\gamma > 1$; $(\gamma - 1) \cdot 100\%$ – банковский процент. Финансовый поток $zY = szY + (1-s)zY$ распределяется между капиталом szY и трудом $(1-s)zY$ в той же пропорции, как и прибыль. Предполагается, что рост рабочей силы зависит не только от величины выпуска, но и от доли кредита, используемой для стимулирования труда. Использование кредита учитывается в уравнении динамики затрат труда $\dot{L} = \lambda_3(x, Y, p, z, s) \cdot L$, где

$\lambda_3(x, Y, p, z, s) = \tau(1-s)(\pi(Y, p, z) + zY) - \lambda_0 Y / Ax^\alpha$. Соответственно изменяются: функция прибыли $\pi(Y, p, z) = \pi(Y, p) - \gamma zY$; инвестиции $I = s\pi(Y, p, z) + szY$. Уравнение динамики цены $\dot{p} = \beta(a - (b - z)Y - p)$ учитывает распределение кредита $z(t)Y(t)$: цена растет при увеличении использования кредита, обусловленного увеличением спроса. Интенсивность $z(t)$ использования кредита задается дифференциальным уравнением $\dot{z} = \varepsilon z(d - \gamma Y)$, где $\varepsilon > 0$ – константа, d – прогнозируемая средняя величина спроса [1; 2]. В задаче оптимального управления системой

$$\begin{cases} \dot{x} = xY^{-1}((s\pi(Y, p, z) + \sigma zY)Ax^{\alpha-1} - (\mu + \lambda_3(x, Y, p, z, s))Y) \\ \dot{Y} = \alpha((s\pi(Y, p, z) + \sigma zY)Ax^{\alpha-1} - (\mu + \lambda_3(x, Y, p, z, s))Y) + \lambda_3(x, Y, p, z, s)Y \\ \dot{z} = \varepsilon z(d - \gamma Y) \\ \dot{p} = \beta(a - (b - z)Y - p) \end{cases} \quad (3.1)$$

кусочно-непрерывное управление $s(x, Y, p, z)$ выбирается из условия максимума интегральной прибыли

$$\pi_3 = \int_0^T \pi(Y(t), p(t), z(t))dt. \quad (3.2)$$

Динамическая система (3.1) отличается от системы (2.1) тем, что вводятся величины z, γ , характеризующие распределение и возврат кредита. Задача оптимального управления решается с положительными начальными условиями $x(0) = x_0, Y(0) = Y_0, p(0) = p_0, z(0) = z_0$. Граничные значения: фондовооруженности $x(T) = x_1$, выпуска $Y(T) = Y_1$, цены $p(T) = a - bY_1 = p_1, z(T) = 0$ могут быть выбраны как координаты точки покоя системы (3.1). Эти величины удовлетворяют условиям: $s(T) = \alpha; \lambda_3(x_1, Y_1, p_1, 0, \alpha) = 0, x_1 = \alpha\lambda_0 / \mu\tau(1 - \alpha)$. Отметим, что пары величин $x_1; Y_1$ для систем (2.1), (1.4) и (3.1) одинаковые. Если выбраны значения параметров (1.5), то граничное значение выпуска $Y_1 = 100$ обеспечивает условный максимум $\pi_{\max} = 5000$ плотности потока прибыли при условии $z = 0$ и $p = a - bY$ в точке покоя $M_1(x_1; Y_1; p_1; z_1)$ системы (3.1), где $x_1 = 1,5588 \cdot 10^6; Y_1 = 100, p_1 = 160; z_1 = 0$. В окрестности точки M_1 переход к самофинансированию – устойчивое движение, если прогнозируемая средняя величина спроса меньше скорректированного граничного значения выпуска $d < \gamma Y_1$. Распределение $z(t)$ кредита во времени можно рассматривать как управляющий параметр, ограниченный суммарной величиной кредита. В этом случае систему (3.1) записываем без последнего уравнения $\dot{z} = \varepsilon z(d - \gamma Y)$ и решаем оптимизационную задачу с двумя ограниченными управлениями $s(x, Y, p); z(x, Y, p)$.

В заключение следует отметить, что кроме максимума прибыли возможны другие критерии оптимальности: минимум полных издержек при равновесии спроса и предложения, минимум времени перехода к равновесию спроса и предложения в неравновесной модели, минимум внешних заимствований $Z(T)$, необходимых для достижения равновесия спроса и предложения при высоком уровне спроса. Могут быть использованы линейные комбинации названных критериев. Представляет интерес многокритериальная задача оптимального управления с указанными критериями.

Рассмотренные выше модели существенно нелинейные. Линеаризация может использоваться для формирования приближенных решений задач оптимального управления нелинейными системами (1.4), (2.2), (3.1). Одна из возможных квазиоптимальных стратегий состоит в минимизации времени достижения максимального значения плотности потока прибыли и стабилизации этого состояния за

счет надлежащего выбора управляющих воздействий. Если в устойчивом равновесном состоянии достигается максимум потока прибыли, то одна часть этого потока нейтрализует выбытие основных фондов, другая – выбытие «человеческого капитала». Относительная величина инвестиционных потоков принимает постоянное значение от момента достижения состояния равновесия до конца календарного периода. В приведенном примере указанное отношение $s/(1-s) = 1,5$. Для значений параметров равновесной модели (1.5) матрица линеаризованной системы имеет отрицательные собственные значения, поэтому квазиоптимальное управление релейное, число переключений не больше двух [5; 6; 10; 11].

Библиографический список.

1. Аганин, Ю. И. Устойчивость движения в динамической модели монополии / Ю. И. Аганин // Девятые Курдюмовские чтения: «Синергетика в общественных и естественных науках»: материалы международной междисциплинарной научной конференции с элементами научной школы для молодежи. 17–21 апреля 2013 г. – Тверь, 2013. – С. 240–243.
2. Аганин, Ю. И. Кредит и цена в динамической модели дуополии / Ю. И. Аганин // Восьмые Курдюмовские чтения: «Синергетика в естественных науках»: материалы международной междисциплинарной научной конференции с элементами научной школы для молодежи. 18–22 апреля 2012 г. – Тверь, 2012. – С. 201–204.
3. Аганин, Ю. И. Влияние фондовооруженности на устойчивость движения в динамической модели дуополии / Ю. И. Аганин // Вестник университета. – 2013. – № 16. – С. 120–126.
4. Антипов, Д. В. Оптимальное управление инвестициями. / Д. В. Антипов // Моделирование и прогнозирование социально-экономических процессов: сб. статей / Под ред. В. Н. Сидоренко. – М., 2002. – С. 47–61.
5. Атанс, М. Оптимальное управление / М. Атанс, П. Фалб. – М., 1968. – 764 с.
6. Лагоша, Б. А. Оптимальное управление в экономике: теория и приложения: учеб. пособие / Б. А. Лагоша, Т. Г. Апалькова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 224 с.
7. Лебедев, В. В. Динамическая модель возникновения монопольного рынка новой продукции и его трансформации в дуополию / В. В. Лебедев, К. В. Лебедев // Математическое и компьютерное моделирование социально-экономических процессов: сб. статей / Под ред. Ю. Н. Гаврильца. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – Вып. 5. – С. 81–92.
8. Лебедев, В. В. Математическое моделирование нестационарных экономических процессов / В. В. Лебедев, К. В. Лебедев. – М.: Тест, 2011. – 336 с.
9. Лебедев, В. В. Математическое и компьютерное моделирование экономики / В. В. Лебедев, К. В. Лебедев. – М.: НВТ-Дизайн, 2002. – 256 с.
10. Тарасьев, А. М. Влияние параметров производственных функций на равновесное решение и функцию цены задачи оптимального управления / А. М. Тарасьев, А. А. Усова // МТИП. – 2011. – С. 85–115.
11. Янг, Л. Лекции по вариационному исчислению и теории оптимального управления / Л. Янг. – М., 1974. – 488 с.
12. Fundamental methods of mathematical economics / Alpha C. Chiang. – 2d ed. – New York, 1974. – p. 784.
13. Lucas, R. E. On the Mechanics of Economic Development / R. E. Lucas // Journal of Monetary Economics, 1988. – Vol. 22. – № 1. – P. 3–42.
14. Shone, R. Economic Dynamics. Phase Diagrams and their Economic Applications / R. Shone. – 2d ed. – Cambridge University Press, 2002. – 708 p.

УДК 338.5

М.А. Болгова

Е.А. Евдокимова

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

***Аннотация.** Представлены основные направления трансформации высшего образования в Российской Федерации. Даны разъяснения о роли руководства в принятии управленческих решений в системе высшего образования. Рассмотрено формирование широкой группы крупных конкурентоспособных на национальном уровне региональных университетов, их ориентированность на качественную подготовку специалистов, востребованных на региональном рынке труда. Выделены проблемы принятия управленческих решений, разработки стратегии и их взаимосвязь с государственной политикой в сфере высшего образования.*

***Ключевые слова:** модернизация образования, человеческие ресурсы, управленческие решения, реформирование, эффективность вузов, стратегия.*

Maria Bolgova

Elena Evdokimova

MANAGEMENT DECISION-MAKING IN THE TRANSFORMATION OF HIGHER EDUCATION

***Annotation.** The main directions of the transformation of higher education in the Russian Federation. Clarifications on the role of leadership in the management decision-making in higher education. The formation of a broad group of larger competitive at the national level, regional universities and their focus on quality training of specialists in demand on the regional labor market. Obtained problem management decision-making, strategy development and their relationship with the state policy in the sphere of higher education.*

***Keywords:** modernization of education, human resources, management decisions, reforming universities efficiency strategy.*

В современных социально-экономических условиях людям постоянно приходится принимать те или иные решения. Необходимость принятия решений связана практически со всеми сферами жизни человека, будь то выбор места работы или отдыха, покупка товаров или использование тех или иных услуг. Следует отметить, что существуют личностные и управленческие решения. Личностные решения оказывают влияние только на конкретного человека, который принял это решение, учитывая свои собственные потребности, а также его близкое окружение опосредованно [3]. Управленческие решения могут оказывать влияние в различных масштабах на все основные сферы жизни общества: на экономическую, социальную, политическую и духовную обстановку.

Основная цель нашего исследования состоит в раскрытии влияния управленческих решений на развитие той или иной области жизни, в частности управленческих решений на федеральном государственном уровне в области высшего образования [1]. Управленческие решения напрямую влияют на эффективность государственной политики. Результативность государственного управления в значительной мере определяется тем, каким образом разрабатываются, принимаются и реализуются управленческие решения государственными органами власти [8]. Изучая особенности управленческих решений государственных органов, важно учитывать такой фактор как прогнозирование. Государство должно производить прогноз на перспективу: будущие события и условия их реализации, учитывая внешние и внутренние факторы, которые могут повлиять на ситуацию и привести к балансу или к дисбалансу [7].

Главной особенностью принятия управленческих решений в системе высшего образования в последние годы является то, что проблемы, решались только на уровне образовательной системы. Важным условием эффективного функционирования современных образовательных систем является постоянная оценка качества высшего образования [2]. Эффективность и успех деятельности образовательной организации высшего образования зависит от систематического подхода к стратегии вуза

на рынке образовательных услуг. Если вуз обеспечивает достаточно высокое качество образования, в соответствии с критериями установленными Министерством образования и науки Российской Федерации, при успешной экономической и социальной политике вуза управление вузом можно считать эффективным [4].

Особенности принятия управленческих решений, связанные с развитием образовательной системы в современных экономических условиях, характеризуются местом образования в современной системе общественного развития. В настоящее время образование превращается в одну из самых обширных и важных сфер человеческой деятельности, которая теснейшим образом связана со всеми другими сферами жизни человека [5]. Однако особенности разработки и принятия управленческих решений в сфере высшего образования порой приводят к возникновению ряда проблем. Например, получение студентами некачественного образования в Российской Федерации. В настоящее время реализуются проекты в сфере высшего образования, которые нацелены на выведение неэффективных вузов с рынка образовательных услуг. В качестве механизмов воплощения в жизнь данных проектов используются инструменты институциональных преобразований в высшей школе [6].

С 2012 г. в целях оценки эффективности работы вузов Минобрнауки России проводит мониторинг эффективности вузов. Результаты мониторинга деятельности образовательных организаций высшего образования являются основанием для проведения мероприятий по оптимизации сети вузов. Это позволяет повысить эффективность деятельности вузов, сформировать крупные региональные университеты, имеющие полный набор образовательных программ, а также повысить качество подготовки квалифицированных кадров для приоритетных отраслей экономики, оптимизировать бюджетные расходы, в отдельных случаях снизить нагрузку на транспортную инфраструктуру городов.

Устойчивое социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации напрямую зависит от обеспеченности региона высококвалифицированными кадрами, способных удовлетворять потребности региональных экономик. Одно из основных направлений структурных преобразований сферы высшего образования – формирование широкой группы крупных конкурентоспособных на национальном уровне региональных университетов, ориентированных на качественную подготовку специалистов, востребованных на региональном рынке труда. Данная программа нацелена на положительный экономический эффект, увеличение академической мобильности и повышения качества образования.

Все вышеперечисленное невозможно без соответствующих человеческих ресурсов. Важнейшую роль здесь играет руководство, за которым остается право принимать то или иное управленческое решение, которое может повлиять на весь ход событий [3]. Руководитель при оценке управленческих задач исходит из своего личностного осмысления всех проблем и целей. Исходя из конкретной ситуации руководство выбирает стратегии и подходы к решению управленческих задач, положив в основу свой опыт, знания и (в меньшей степени) интуицию. Выбор адекватной стратегии или тактики необходимо правильно сопоставлять с текущими задачами и задачами на перспективу, что и является основной трудностью для руководства. В управленческих решениях мы напрямую видим активную позицию руководителя, его стремление и подход определенным образом изменить создавшуюся ситуацию [9].

Решение вышеупомянутых проблем становится важнейшим компонентом общегосударственной политики. Важной задачей управления образованием в современном обществе является общая выработанная и, главное, единая государственная политика в образовательной системе. При этом приоритетность образования должна оставаться провозглашенной и последовательно реализовываться в политической практике с помощью анализа и системного подхода, относительно возникающих проблем и задач [10].

Библиографический список

1. Банников, С. А. Стратегии решения конфликтных ситуаций в организации / С. А. Банников // Вестник Академии. – 2008. – № 3. – С. 66–67.
2. Болгова, М. А. Управление организационной культурой в образовательных организациях высшего образования (заняты в подготовке кадров для индустрии туризма и гостеприимства) / М. А. Болгова // Актуальные проблемы российского законодательства. – 2015. – № 9. – С. 4–8.
3. Болгова, М. А. Человеческий потенциал проблемы трудовых ресурсов (на примере туризма и гостеприимства) / М. А. Болгова // Актуальные проблемы российского законодательства. – 2015. – № 9. – С. 116–120.
4. Гаврилов, А. Ю. Управление и самоуправление в образовательной деятельности / А. Ю. Гаврилов, Т. В. Титова // Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2012. – № 2. – С. 64–71.
5. Дубицкий, В. В. Проблемы управления качеством образования в гуманитарном вузе / В. В. Дубицкий // Материалы XVI Международной научно-методической конференции, 2011 г.
6. Михайлов, Н. Н. Формирование образовательной политики вуза и ее реализации в современных условиях / Н. Н. Михайлов, Б. М. Владимирский // Высшее образование в России. – 2015. – № 5. – С. 20–26.
7. Новикова, Н. Г. Проблемы формирования и реализации государственной политики в сфере высшего профессионального образования и пути их решения / Н. Г. Новикова, И. В. Мухоморова // Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2013. – № 1. – С. 62–66.
8. Новикова, Н. Г. Развитие высшего образования в условиях современной экономики / Н. Г. Новикова, И. В. Мухоморова // Сервис в России и за рубежом. – 2014. – Т. 8. – № 9 (56). – С. 81–88.
9. Соболев, А. К реализации стратегии партнерства высшей школы и бизнеса / А. Соболев, С. Набойченко, Т. Богатова // Высшее образование в России. – 2007. – № 1. – С. 3–9.
10. Строев, В. В. Территориальная структура профессионального образования РФ / В. В. Строев, Е. А. Самохина // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2013. – № 1(11). – С. 88–91.
11. Федудин, А. А. Профессионализм — требование времени / А. А. Федудин // Туризм: право и экономика. – 2013. – № 1. – С. 12–13.

УДК 338.5

Н.Б. Землянская

Н.В. Казакова

Л.В. Михайлова

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ТОВАРА ПУТЕМ ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Аннотация. В статье показано, что одним из критериев конкурентоспособности организации является лояльность конечных потребителей, партнеров и ее сотрудников. Степень удовлетворения клиента позволяют выявить такие основополагающие категории как норма и масса потребительной стоимости, потребительская оценка, качество и ассортимент. Рассмотрен способ оценки лояльности на основе определения индекса потребительской лояльности, а также представлен алгоритм оценки данного показателя.

Ключевые слова: лояльность потребителя, индекс потребительской лояльности, качество товара.

Natalia Zemlyanskaya

Natalya Kazakova

Lubov Mikhailova

BASES OF QUALITY MANAGEMENT OF GOODS BY AN ASSESSMENT OF LOYALTY OF THE CONSUMER

Annotation. In the article it is shown that one of criteria of competitiveness of the organization is loyalty of end users, partners and her employees. Such fundamental categories as norm and mass of use value, a consumer assessment, quality and the range allow to reveal degree of satisfaction of the client. The way of an assessment of loyalty on the basis of definition of an index of consumer loyalty is considered, and also the algorithm of an assessment of this indicator is presented.

Keywords: loyalty of the consumer, index of consumer loyalty, quality of goods.

Управление качеством продукции представляет собой процесс, включающий выявление характера и объема потребностей в продукции, оценку фактического уровня ее качества, разработку, выбор и реализацию мероприятий по обеспечению запланированного уровня качества. Повышение качества товара разные компании осуществляют по-своему. Но всеобщее управление качеством подразумевает абсолютную преданность компании идее постоянного повышения качества [8]. Сегодня многие компании создали свои собственные «программы комплексного управления качеством», возглавляемые вице-президентами или директорами по качеству.

В России потребительский рынок является достаточно неоднородным, отчетливо просматривается высокая дифференциация населения по уровню дохода, что естественно обуславливает неравенство и в потреблении. У малоимущего населения потребление ограничивается доходами ниже прожиточного минимума, что приводит к приобретению товаров и услуг по самой низкой цене и, как правило, с очень плохим качеством.

Если производитель товара или услуги стремится к высокому уровню удовлетворенности потребителя, то он не может не учитывать потребительскую оценку. Один из основных индикаторов конкурентных преимуществ любой компании – это лояльность конечных потребителей, партнеров и ее сотрудников, которая может оцениваться разными способами. Одним из таких методов оценки является индекс потребительской лояльности (Net Promoter Score) [3].

Впервые данный метод был представлен в 2003 г. Фредериком Райхельдом. Индекс потребительской лояльности (NPS) определяет приверженности потребителей товару или компании. Он используется для оценки готовности покупателя к повторным покупкам. Измерение Net Promoter Score включает в себя несколько шагов [4]:

Шаг 1. В ходе анкетирования потребителям предлагается ответить на вопрос: «Какова вероятность того, что Вы порекомендуете товар/бренд/компанию своим родным/друзьям/знакомым/коллегам?»

Оценка производится по 10-бальной шкале, где 0 – соответствует ответу: «Не буду рекомендовать ни в коем случае», 10 – соответствует ответу: «Обязательно порекомендую».

Шаг 2. В результате полученных оценок все опрошенные потребители разделяются на три группы:

- 1) 0–6 баллов – критики (потребители, которые не удовлетворены и не будут покупать и рекомендовать данный товар или услугу);
- 2) 7–8 баллов – нейтральные потребители (пассивные клиенты, в целом удовлетворенные товаром, но не желающие рекомендовать его кому-либо);
- 3) 9–10 баллов – сторонники (promoters – промоутеры) товара / бренда / услуги, лояльные клиенты, готовы рекомендовать товар или услугу своим друзьям, знакомым.

Шаг 3. Рассчитывается индекс NPS (в %), для чего из доли сторонников товара вычитается доля критиков. Успешным считается товар (услуга, компания) для которого $NPS > 50\%$.

Данный показатель выражает процесс модификации нормы потребительной стоимости (НПС) в качество, оцениваемое потребителем, но не исчерпывает всю проблему качества. НПС определяется как отношение суммы фактических свойств товара к сумме желаемых свойств, и должна превышать 1. Категория НПС выражает как прямые, так и обратные связи между совокупностью свойств, образующих материальную основу товара, и потребностями в этих свойствах. Это дает возможность рассчитать социальный заказ, идущий от непосредственного потребителя.

Маркетологи разрабатывают специальные программы лояльности, которые позволяют выйти на новый уровень работы. Очевидно, что такие программы имеют многоцелевую направленность [6]. Во-первых, они позволяют удержать уже существующих клиентов компании. Людям нравится, когда им улыбаются, дарят подарки, предоставляют скидки, поздравляют с днем рождения, в общем, выделяют из общей массы и приятно радуют. Во-вторых, это финансово выгодно для компании: привлечь нового клиента в четыре раза дороже, чем удержать старого. В-третьих, по мнению многих бизнес-гуру, будущее за компаниями, выстраивающими долгосрочные отношения с клиентами.

Привлечение потребителей к оценке качества товаров позволяет выявить преимущества и недостатки товара с точки зрения покупателя. Кроме того, компания может установить расхождение в оценке товара изготовителями и покупателями. Это необходимо в первую очередь для разработки стратегии продвижения, так как подчеркиваемые изготовителем конкурентные преимущества могут быть не восприняты как таковые покупателем. В случае выявления такого расхождения можно репозиционировать товар, сделав акцент на другие преимущества, отличающиеся от тех, которые подчеркивает изготовитель, или адресовав товар другому сегменту рынка [2].

Таким образом, потребитель выполняет функцию контроля. Несомненно, что потребители будут благосклонны к товарам, имеющим не только наивысшее качество, но и обладающим лучшими эксплуатационными свойствами и характеристиками. Задача производителя предпринять все меры к тому, чтобы сделать свою продукцию более привлекательной для клиента при помощи упаковки, цены, дизайна, доставки. Все эти мероприятия должны убедить людей в конкурентных преимуществах данного товара. Иначе даже усовершенствованный продукт не будет иметь успеха [1].

На практике многие производители придерживаются следующей стратегии: создают новые образцы продуктов, не учитывая мнения своих потенциальных покупателей, считая, что хорошо владеют информацией, какие товары и с какими характеристиками ожидает потребительский рынок, и не интересуясь продукцией конкурентов. Это в корне ошибочная политика.

Действительную степень удовлетворения клиента позволяют выявить такие основополагающие категории как норма потребительной стоимости (НПС), масса потребительной стоимости (МПС), потребительская оценка, качество и ассортимент выпускаемой продукции и предоставляемых услуг. Масса потребительной стоимости определяется как

$$\text{МПС} = \text{НПС} \cdot \text{ФОП}, \quad (1)$$

где ФОП – это физический объем продукции или товарооборот.

НПС и МПС, пройдя через стадии распределения и продвижения товара, в руках потребителя превращаются в качество, оцениваемое каждым потребителем индивидуально. Именно на индивидуальное потребление делается основной акцент современного маркетинга, используя рекламу, стимулирование сбыта, публицити, персональные продажи. В условиях кризиса необходимо более активно использовать следующие маркетинговые инструменты продвижения: конкурсы, скидки и распродажи, подарки к покупкам.

Инновационное направление маркетинга подразумевает формирование концепции нормы и массы потребительской стоимости, а также потребительской оценки как механизма взаимодействия потребителя и производителя товаров и услуг [7]. В современных условиях экономического кризиса эта концепция приобретает особую актуальность. Она находит практическое применение в сфере мерчандайзинга, брендинга, разработки инновационной и коммуникативной стратегий компании [5]. В условиях жесткой конкуренции будут выигрывать компании, которые в меньшей степени зависят от привлечения клиентов и придерживаются стратегии удержания и программы лояльности клиентов.

Библиографический список

1. Джамай, Е. В. Вопросы диагностики устойчивости предприятий в условиях конкуренции / Е. В. Джамай, С. В. Шароватов // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – № 41-2. – С. 149–153.
2. Землянская, Н. Б. Синергетический эффект применения средств продвижения в системе интегрированных маркетинговых коммуникаций / Н. Б. Землянская, Н. В. Казакова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 8-1. – С. 163–165.
3. Землянская, Н. Б. Методы оценки эффективности мероприятий по связям с общественностью / Н. Б. Землянская // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2006. – Т. 74. – С. 120–124.
4. Казаков, С. П. Общий прикладной маркетинг / С. П. Казаков, Н. В. Казакова / Научные труды Вольного экономического общества России. – 2007. – Т. 86. – С. 111–114.
5. Михайлова, Л. В. Особенности интегрированных коммуникаций стратегического маркетинга на рынке продукции производственно-технического назначения / Л. В. Михайлова // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2013. – № 21(93). – С. 299–306.
6. Передерий, Н. В. Эффективность инновационных проектов в производственном секторе в зависимости от маркетинговых коммуникаций / Н. В. Передерий, М. Н. Черкасов // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. – 2015. – № 7(40). – С. 70–75.
7. Передерий, Н. В. Изучение проблемы влияния маркетинговых коммуникаций на эффективность инновационных проектов в промышленности / Н. В. Передерий, М. Н. Черкасов // Научная перспектива. – 2015. – № 8. – С. 9–11.
8. Перекалина, Н. С. Маркетинговый этап развития товароведения / Н. С. Перекалина, С. П. Казаков, Н. В. Казакова // Маркетинг услуг. – 2005. – № 1. – С. 62–66.

УДК 339.138:658.7

К.А. Игрокова

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ НА ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие необходимость взаимодействия отделов маркетинга и логистики на этапах жизненного цикла товара (ЖЦТ). Дана современная трактовка каждого этапа ЖЦТ, определяющая роль служб маркетинга и логистики на всех стадиях. Рассмотрены и систематизированы задачи маркетинга и логистики для эффективности взаимодействия. Обсуждаются функции логистики и маркетинга, конкретизированы применительно стадиям жизненного цикла товаров. Прослежена связь эффективности управления при грамотном взаимодействии служб маркетинга и логистики.

Ключевые слова: маркетинг, логистика, управление маркетингом и логистикой, взаимосвязь маркетинга и логистики, жизненный цикл товара, стадии жизненного цикла товара в разрезе маркетинга и логистики.

Kseniia Igroкова

INTERACTION OF MARKETING AND LOGISTICS AT STAGES OF LIFE CYCLE OF PRODUCTS

Annotation. The arguments proving necessity of interaction of marketing and logistics departments at stages of the life cycle of goods (LCG) are presented. The modern evaluation treatment connecting marketing and logistics of each stage of LCG is given. The carrying out of evaluation purposes both logistics and marketing for the efficiency of their interaction. The marketing and logistics functions are discussed. These functions are concretized towards all stages of the life cycle of goods. Communication management efficiency with competent interactions of services of marketing and logistics is tracked.

Keywords: marketing, logistics, management of marketing and logistics, interaction of marketing and logistics, life cycle of goods (LCG), marketing and logistics at all stages of life cycle of goods.

В современных рыночных условиях для успешного функционирования организации важно сохранение конкурентных позиций. Любая компания должна уметь создавать новые товары, услуги, и управлять производством с учетом рыночной динамики. Согласно теории маркетинга, выделяется несколько этапов существования товаров, которые формируют их жизненный цикл [4]. Теория жизненного цикла товара достаточно полно описывает динамику продаж и прибыли любого продукта на рынке. Согласно модели жизненного цикла товара, объем продаж, а следовательно и объем прибыли, любого товара или услуги изменяется во времени предсказуемым образом; а все товары проходят последовательно 5 стадий существования на рынке: разработка, внедрение, рост, зрелость (насыщение) и спад [6]. При рассмотрении этапов развития товара зачастую недооценивается роль логистики в процессе планирования жизненного цикла товаров, в то время как данная наука занимается планированием, контролем и управлением доставки, складированием, перемещением материальных потоков в процессе доставки, переработкой и доведением готовой продукции до потребителя [5]. Эффективность взаимодействия служб маркетинга и логистики определяет актуальность и востребованность предложений товаропроизводителей для потребителей. Данное исследование направлено на изучение параметров взаимодействия направлений маркетинга и логистики, выявление их функционального значения на всех стадиях жизненного цикла товаров.

Классическая кривая жизненного цикла товара выглядит в виде графика объема продаж и прибыли во времени. Основные этапы жизненного цикла товара: разработка продукта, внедрение на рынок, стадия роста, этап зрелости товара стадия спада продаж [6]. Классическая схема маркетинга исключает первую стадию исследований, определяя ее предшествующим этапом жизненного цикла товара. Рассмотрим каждую стадию в разрезе взаимодействия служб маркетинга и логистики.

1. Разработка продукции. Для удовлетворения потребностей рынка необходимо проведение

исследований нужд и запросов потребителей с целью дальнейшей возможности разработки новых товаров. На данном этапе формируется новый продукт, который в дальнейшем тестируется на специально отобранной группе потребителей. Этап характеризуется высокими производственными затратами и выделению денежных средств на научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую работу. Основная задача компании на данном этапе – действовать в рамках заложенного бюджета [7].

Существует два способа формирования нового ассортимента: приобретение какой-либо фирмы, патента или лицензии на товар; разработка новых товаров или модификация существующих марок [4]. При рассмотрении продвижения на рынке нового региона товара из текущего ассортиментного ряда компании, этап разработки трансформируется в этап выбора продукта [7]. На этапе разработки продукции важно довести до групп по разработке нового продукта информацию о влиянии цепочки поставок на разработку. Разработчикам необходимо знать принципы создания продукта с учетом требований сети: унификация, отсрочка дифференциации и стандартизация. Эти принципы позволяют вносить изменения при адаптации цепочки поставок к изменениям рынка [3].

2. Внедрение на рынок. Основной целью данного этапа является закрепление позиции на рынке или формирования рынка для нового продукта: от момента распространения до поступления в продажу. Период характеризуется высокой степенью неопределенности результатов, поскольку заранее трудно определить будет ли иметь успех новый товар, и медленным ростом сбыта [4]. Темп роста продаж может быть увеличен с учетом модификации товара по запросам потребителей, что в свою очередь увеличит издержки на производство и маркетинг [7]. Ключевая особенность этапа – недостаточный уровень конкуренции, т.к. потребитель пока не готов к принятию нового товара или модификации, происходит фокусировка на узкую целевую аудиторию. На данном этапе, очень важно отладить систему эффективного управления материальными, сервисными и сопутствующими потоками – наладить систему логистической поддержки нового продукта (обеспечить наличие запасов, легкодоступных потребителям; возможность быстрого пополнения запасов в надлежащем объеме). Оптимизация и грамотное управление потоками будет способствовать достижению поставленных перед организацией целей и задач [1]. Для создания гибкой и надежной логистической системы компании могут использовать не только свои разработки, но и установить партнерские отношения с компаниями-поставщиками логистических услуг [3].

3. Рост. На этапе роста происходит увеличение сбыта, появление новых конкурентов при оценке возможностей потенциального рынка, затраты на производство товара снижаются в связи с ростом объема выпуска и оптимизации издержек. Цены на новую продукцию могут понижаться, что может позволить предприятию постепенно охватить весь потенциальный рынок. Для продления данного периода важно следующее: повысить качество товара (модификация); рассмотреть все возможные сегменты рынка; провести анализ каналов распределения; акцентировать внимание на стимулировании продаж; снизить цены на товар [4]. Роль логистики на данном этапе определяется следующим образом: смещение акцента от «обслуживания любой ценой» к «соблюдению большего равновесия между сервисом и издержками». Адаптация цепочек поставок с учетом изменения стратегии является одним из ключевых показателей успешности запуска новых продуктов или выхода на новые рынки [3].

4. Зрелость (насыщение). В момент замедления темпов роста сбыта нового товара начинается этап зрелости. Данный этап характеризуется высоким уровнем конкуренции, нацеленностью на массового потребителя со средним уровнем доходов [7]. Большое количество компаний-производителей аналогичных товаров, запасы непроданных товаров – все это способствует снижению цен и увеличению затрат на маркетинг с целью модификации товаров или реализации путей их продвижения, как следствие – снижение прибыли. В результате данного этапа наиболее сильные компании-производители [4]. На этапе зрелости продукции важно не заикливаться на одних и тех

же поставщиках и моделях дистрибуции и учитывать, что с изменением рынка и стратегий необходимо своевременное проведение качественных исследований рынка логистических услуг для возможности создания и адаптации цепочек поставок, способствующих формированию конкурентного преимущества на рынке [3].

5. Спад. На данном этапе происходит концентрация на хорошо продаваемых моделях, снижение объемов продаж и нормы прибыли. Возникает необходимость реструктуризации компаний, не вошедших в число лидеров, необходимо принять одно из возможных решений: сокращение объемов производства, четкое сегментирование каналов и рынков сбыта; производство модернизации товара (возврат к первой стадии); прекращение производства данного ассортимента [7]. По исследовательским данным, 40 % новых товаров широкого потребления не в состоянии занять свою нишу [4], поэтому задача логистики на данном этапе заключается в поддержании продолжающегося бизнеса, но с возможностью избегания чрезмерного риска, если от продукта придется отказаться.

При рассмотрении маркетингового и логистического подходов в период жизненного цикла товара за исходную точку всех рассуждений и построений принимается потребитель, его нужды и потребности (как следствие – рынок товаров и услуг). Деятельность предприятия имеет смысл и его продукция может быть признана рынком только, если существует реальная или потенциальная потребность в этой продукции [2]. Основная цель любой компании – получение максимальной прибыли. Для возможности ее реализации важно согласовывать интересы всех звеньев цепи; в случае несогласованности интересов и деятельности отделов компании, максимизация показателей работы не может быть достигнута – последует, снижение эффективности [3]. Роль маркетинга и логистики в жизненном цикле товара прослеживается на каждом вышеописанном этапе жизненного цикла товара. Роль маркетинга заключается в том, чтобы определиться с продуктом, выводимым на рынок, его параметрами и свойствами; определить рынки потребления и способы продвижения. Логистика определяет пути производства планируемого товара, обеспечения продуктом конечного потребителя с определенным уровнем сервиса при минимизации издержек [5]. Грамотное управление способствует возможности повышения общего эффекта влияния за счет ее целостности и использования возможностей кооперирования служб маркетинга и логистики.

Библиографический список

1. Аникин, Б. А. Логистика : учебное пособие // Б. А. Аникин, Т. А. Родкина. – М. : Проспект, 2007. – 408 с. – ISBN 10 5-482-01277-8.
2. Будрин, А. Г. Маркетинг в контексте полидисциплинарного подхода к изучению // А. Г. Будрин, А. М. Немчин, В. Н. Татаренко // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – С. 193–195.
3. Как организовать цепочку поставок / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 208 с. – (Идеи, которые работают). – ISBN 978-5-9614-0711-2.
4. Котлер, Ф./ Основы Маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2010. – 656 с. – ISBN 978-5-8459-0376-1.
5. Сергеев, В. И. Основные принципы и понятия логистики [Электронный ресурс] / В. И. Сергеев. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/principy_ponjatija_logistiki/ (дата обращения : 01.02.2016).
6. Теория жизненного цикла: подробный обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://powerbranding.ru/tovar/zhiznennyj-cikl/> (дата обращения : 01.02.2016).
7. Хруцкий, В. Е. Современный маркетинг: Настольная книга по исследованию рынка : учеб. пособие. // В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 560 с. – ISBN 5-279-02536-4.

УДК 331.108.45

Е.В. Каштанова

РОЛЬ ВНУТРЕННЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В РАЗВИТИИ КОМПАНИИ

Аннотация: Представлены аргументы, обосновывающие роль и значение корпоративного обучения в общей концепции развития персонала в крупной отечественной компании. Дана современная трактовка программы внутреннего обучения, связывающая ее с управлением всей компанией и ее эффективностью. Рассмотрены и систематизированы цели внутренней программы обучения персонала, сгруппированы формы и методы обучения, рассмотрены основные этапы формирования внутренней корпоративной программы обучения персонала.

Ключевые слова: обучение, развитие, корпоративная программа обучения, формы и методы обучения персонала, индивидуальный план развития, адаптация.

Ekaterina Kashtanova

THE ROLE OF INTERNAL CORPORATE PROGRAM OF TRAINING OF THE PERSONNEL IN THE COMPANY DEVELOPMENT

Annotation. Presents arguments justifying the role and importance of corporate training in the General concept of staff development in large domestic companies. Dana is a modern interpretation of an internal training program, linking it with the management of the entire company and its performance. Reviewed and systemized the purpose of the internal program of training staff grouped the forms and methods of training, describes the main stages of formation of internal corporate program of training of the personnel.

Keywords: training, development, corporate training program, forms and methods of staff training, individual development plan, adaptation.

Успешная компания на рынке – это самообучающаяся организация, представляющая собой коллектив единомышленников, деятельность которых направлена на постоянное наращивание компетенции, на саморазвитие во имя достижения организационных и личных целей. Этот тип организации характеризуют такие качества, как гибкость, инновационность, адаптивность, демократизм и партнерство [2]. Именно корпоративное обучение призвано достичь описанные цели.

Корпоративный университет в современном понимании – это система внутрифирменного развития и подготовки персонала, которая всегда неразрывно связана со стратегиями развития организации. Основа любого корпоративного университета, как и всех классических университетов – системность подхода к процессу обучения.

Развитие и обучение персонала является одним из необходимых звеньев в системе управления персоналом компании и наиболее действенным инструментом в конкурентной борьбе за клиента, так как добиться высокого качества обслуживания можно только с помощью компетентного персонала. При этом дело не ограничивается передачей работникам тех или иных знаний, развитием нужных навыков. В ходе обучения существует реальная возможность включения в текущую деятельность и перспективные планы организации.

Рассмотрим подходы к созданию внутренней корпоративной программы обучения персонала на примере крупной российской компании, занимающейся производством стального проката. Данная компания является ведущей международной компанией, имеющей богатую историю, управляющей вертикально интегрированными металлургическими и горнодобывающими активами в разных странах мира, относится к предприятиям полного металлургического цикла, специализируется на выпуске листового и сортового проката черных металлов широкого сортамента. Стратегия компании в области обучения заключается в предоставлении персоналу широких возможностей в получении

профессиональных знаний и навыков (базового, повышенного уровней), необходимых для выполнения трудовых обязанностей на рабочих местах и решения новых задач, в создании надежного кадрового резерва.

Концепция обучения персонала разрабатывается в соответствии с бизнес-задачами компании, результатами регулярной оценки «360 градусов» по компетенциям, планами развития подразделений и индивидуальными планами развития самих сотрудников. Следует заметить, что потребность в обучении каждого конкретного сотрудника формируется еще на этапе подбора персонала. Подбор персонала производится посредством метода «Интервью по компетенциям». По итогам интервью каждой из компетенции присваивается определенный балл по 5-балльной шкале. Те компетенции, которые получили наименьший балл, в дальнейшем развиваются. С каждым сотрудником проводится «Диалог о целях» с целью составления Индивидуального плана развития.

Исходя из концепции обучения, составляется таблица направлений обучения всех сотрудников на основе их Индивидуальных планов развития. Таблица корректируется при изменении бизнес-задач Компании, внедрении новых технологий, продуктов и услуг, планов развития основных бизнес-подразделений, по результатам регулярной оценки по компетенциям и т.п. В таблице 1 показаны основные мероприятия цикла управления развитием персонала

Таблица 1

Обучающие мероприятия, используемые в программе развития персонала

Мероприятие	Содержание и характеристика
Диалог о целях (TargetDialogue)	Ежегодная встреча сотрудника и руководителя, в ходе которой они обсуждают: планы работы и оценку результативности сотрудника, а также связанное с ней вознаграждение планы развития и оценку по ценностям и компетенциям TalentMap (Карта талантов) и SuccessionTable (Таблица замещений)
Кадровый комитет	Позволяет коллегиально, а значит, максимально объективно дать оценку результатов деятельности и соответствия поведения руководителей принятым в компании ценностям и компетенциям, подтвердить наличие потенциала, принимать на основе этого решения по продвижению, перемещению, развитию, расставанию, удержанию, привлечению, отбору и найму руководителей
Обратная связь методом 360°	Ежегодный процесс сбора обратной связи по соответствию поведения сотрудника принятым в компании образцам поведения на основе корпоративного опросника по ценностям и компетенциям, в которой участвует сам сотрудник, его руководитель, подчиненные, коллеги, внешние и внутренние клиенты

Обучение является ключевой составляющей развития персонала компании в целом, неотъемлемым атрибутом карьерного роста, важным элементом корпоративной культуры. Сотрудники проходят следующие этапы: адаптация, развитие, опыт.

Этап «адаптация» составляет от 0 до 6 месяцев со времени приема нового работника на работу. Ее можно разделить на следующие виды:

1) организационная адаптация – это обязательный процесс, который проходит каждый сотрудник, когда приходит в компанию, либо в случае перемещения в рамках подразделения или функции (смена места работы). Он включает в себя оформление на работу, оборудование рабочего места, ориентация на местности и т.д.;

2) адаптация в компанию (в том числе в индустрию) включает в себя набор инструментов, позволяющих быстро и эффективно познакомить нового сотрудника с нормами и правилами, принятыми в компании, а также рассказать о специфике индустрии;

3) профессиональная адаптация (к должности/функциям) это процесс адаптации, который связан непосредственно с профессиональной стороной деятельности сотрудника в компании. Хватает ли у него знаний, умений, навыков или требуется дополнительное обучение. Есть ли перспективы развития у данного сотрудника.

Этап «развитие» продолжается от 6 до 10 месяцев с момента начала работы в компании. Для данного этапа характерно проведение поддерживающего обучения, направленного на регулярную актуализацию имеющихся знаний и навыков. Этап «опыт» начинается с момента деятельности работы в компании более 10 месяцев. На данном этапе обучение направлено на развитие управленческих и личностных навыков, а также необходимых компетенций для сотрудника.

Основные цели обучения и развития персонала: подготовка персонала к эффективному и качественному выполнению трудовых обязанностей на рабочих местах и решения новых задач, работа на опережение; выработка мотивации у работников компании к постоянному повышению уровня профессионализма; систематическая актуализация знаний работников; повышение профессиональной культуры персонала; подготовка кандидатов кадрового резерва; повышение профессионального рейтинга работников в компании. Обучение и развитие персонала – процесс передачи теоретических знаний, формирования практических навыков, необходимых сотруднику для успешного исполнения обязанностей в должности, которую он занимает или на которую его планируется назначить, а так же работа с установками/отношением в целях внедрения изменений в компании. Основой для планирования обучения и развития являются следующие положения и документы: представление об организационной компетенции (что должен знать, уметь каждый сотрудник в рамках исполняемой должности, или в рамках должности, на которую его планируется перевести); стратегия «Развитие компании через развитие сотрудников». Системный подход к развитию сотрудников через выполнение индивидуальных планов развития (ИПР), определяемых в рамках ежегодного Диалога о целях.

– Предметом обучения и развития являются: организационные компетенции (компетенции, обеспечивающие понимание бизнеса и организации и способность качественно работать внутри организации); управленческие и поведенческие компетенции (соответствие ценностям компании и компетенции, обеспечивающие возможность управлять группой сотрудников); профессиональные компетенции (компетенции, необходимые для реализации профессиональных задач, стоящих перед сотрудником); Методы обучения и развития персонала: зависят от конкретных потребностей и целей: получение знаний, развитие навыков или работа с установками и отношением; подбираются индивидуально под каждую потребность сотрудника или группы сотрудников; определяются службой управления и развития персонала на основании профессионального опыта, анализа и знания наилучших практик на рынке, специфики деятельности компании, консультации с экспертами по направлениям в случае необходимости и ожидаемого результата [3].

Наиболее распространенные и эффективно применяемые в компании формы и методы обучения и развития представлены в таблице 2.

Таблица 2

Формы и методы обучения и развития персонала

Формы и методы обучения	Содержание
Обучение по стандартам компании	Данный вид обучения включает в себя курсы, которые проводятся в масштабе всей компании и направлены на трансляцию ценностей, стандартов компании и основных инструментов работы с персоналом и процессами компании.
Обучение по выбору	Состоит из трех частей: – понимание бизнеса (функциональные программы для всех сотрудников), – развитие навыков повышения личной эффективности, – развитие управленческих навыков
Профессиональное обучение	Включает в себя различные курсы, семинары и тренинги, направленные на получение знаний и навыков, необходимые для работы в конкретной профессии в конкретном направлении (например, налогообложение, финансовый анализ, управление закупками и т.д.). Выделяются следующие виды профессионального обучения: – профессиональные краткосрочные семинары, тренинги и курсы (от 1 до 3 дней), – курсы повышения квалификации, – профессиональные сертификационные программы (могут предполагать получение сертификата или лицензии, котируемые на международном или региональном уровне), – долгосрочные программы обучения (МВА)
Дистанционное обучение	Процесс обучения в режиме разделения участников обучения во времени (асинхронное обучение) и пространстве (синхронное обучение), построенный на использовании электронных средств передачи, хранения и обработки учебного материала, а также доставки его участникам обучения (он-лайн курсы, форумы, решения кейсов). Включает в себя все программы и курсы, доступные для сотрудников компании посредством корпоративной системы электронного дистанционного обучения через интернет
Изучение иностранных языков	Блок предполагает индивидуальные или групповые занятия иностранным языком, а также любые другие виды изучения языка. Формат, длительность и прочие условия определяются индивидуально в зависимости от цели подразделения и сотрудника, а также ожидаемого результата
Командное развитие	Спланированные, целенаправленные процессы создания и укрепления внутрикомандных эмоциональных связей, диагностики и разрешения существующих коммуникативных и иных затруднений и сложностей в команде, поддержки команды в формировании стратегии, создания единой ценностной и целевой ориентации в команде, диагностики и распределения ролей в команде, формирования общекомандной ориентации на результат и укрепления взаимозависимости участников команды. Целью поддержки и обеспечения командного развития является повышение эффективности деятельности команд через формирование единого видения и повышения сплоченности внутри коллективов, и как следствие – повышение эффективности бизнеса в целом
Индивидуальное развитие (наставничество, коучинг)	Процесс приобретения или усиления личностных и профессионально важных качеств, компетенции, навыков и умений. Индивидуальное развитие менеджера сопровождается увеличением количества и качества актуальных возможностей, а его косвенным критерием может выступать то, что менеджер делает нечто, чего не делал раньше (или делает нечто эффективнее, чем раньше). Развитие менеджеров в целом – это комплекс мероприятий, обеспечивающих соответствие качества менеджмента перспективным задачам компании

Основные принципы, на которых базируется система обучения персонала:

- соответствие текущим и стратегическим целям и задачам компании;
- направленность на конкретные бизнес-цели сотрудника и структурного подразделения, определяемые ежегодно в процессе Диалога о целях;
- равный доступ к возможности обучения в компании. При этом если программа предполагает определенные требования/критерии/цели для участия, приоритет имеют сотрудники, отвечающие этим требованиям/критериям/целям;
- высокое качество обучающих программ;
- непрерывность обучения и развития в компании

Обучение сотрудников происходит на основе планирования. Основой планирования являются полученные от руководителей структурных подразделений индивидуальные планы развития (ИПР), которые закрепляют договоренность руководителя и сотрудника о развитии и обучении сотрудника в течение ближайшего года.

Решение о направлении обучения должно быть основано на:

- бизнес-необходимости и соответствии обучения должности и целям сотрудника
- необходимости повысить существующий уровень знаний/навыков/умений для качественного выполнения текущих целей и целей на предстоящий период;
- необходимости овладеть дополнительными знаниями/навыками/умениями для качественного выполнения текущих целей и целей на предстоящий период;
- средне/долгосрочной мотивации сотрудника развиваться и работать в компании
- своевременности и целесообразности обучения
- наличии бюджета на обучение [1].

Ответственность за результаты деятельности по обучению персонала компании несет начальник Управления и развития персонала и внутренние заказчики обучения.

Отдел обучения Управления и развития персонала несет ответственность за планирование, организацию, проведение и анализ результатов обучения.

Внутренние заказчики ответственны за принятие решения об обучении работников, а также за формирование соответствующих заявок.

Систему внутреннего обучения компании составляют следующие элементы:

- план обучения (индивидуальные планы развития);
- ресурсы;
- участники обучения/слушатели;
- база учебных программ и материалов

Как мною отмечалось выше, процесс обучения и развития персонала в компании происходит непрерывно. При этом выделяются следующие ключевые этапы:

1 этап. Диалог о целях. Создание индивидуального плана развития сотрудников (ИПР).

2 этап. Выгрузка из системы заполненных руководителями структурных подразделений ИПР. Формирование отчета по потребностям развития. По получении всех ИПР сотрудников, Единый центр обслуживания (ЕЦО) производит их систематизацию и выгрузку из системы. ЕЦО предоставляет сводные данные Управления и развития персонала для анализа и последующей работы с потребностями. Индивидуальные планы развития, заполненные в бумажном виде, передаются руководителем подразделения HR бизнес-партнеру/HR менеджеру, затем сканируются и пересылаются HR бизнес-партнером/HR менеджером в ЕЦО для систематизации и обработки.

3 этап. Анализ и уточнение потребностей развития. Определение приоритетов с руководителями структурных подразделений (в случае необходимости). Формирование окончательного перечня

потребностей развития, реализуемых с помощью Службы управления и развития персонала, либо подразделениями самостоятельно. По получении всех ИПР служба персонала производит анализ потребностей и необходимости обучения сотрудников. При этом принимается во внимание производственная необходимость обучения с точки зрения:

- 1) профессиональных задач, стоящих перед сотрудником;
- 2) бизнес-плана подразделения,
- 3) стратегического плана профессионального развития подразделения и всей компании,
- 4) своевременности обучения;
- 5) экономической обоснованности обучения;
- 6) данных об эффективности программ обучающих компаний;

По результатам проведенного анализа Служба управления и развития персонала составляет итоговый перечень потребностей для реализации в текущем году и рекомендует конкретные методы развития потребностей – реализации индивидуальных планов развития. Если во время встреч, либо в течение года, возникли потребности, не включенные в Индивидуальный план развития сотрудника, руководитель направляет менеджеру по обучению и развитию запрос на реализацию данной потребности у сотрудника/включения сотрудника в обучение. В то же время руководитель обязан вписать вновь возникшую потребность в индивидуальный план развития.

4 этап. Подтверждение бюджета развития персонала.

После окончания предыдущего этапа, происходит подтверждение бюджета развития персонала, основанного на:

- 1) собранных индивидуальных планов развития;
- 2) мероприятиях, запланированных централизованно.

В случае, если объем запланированных потребностей развития превышает ранее запланированный бюджет, управление развития персонала запрашивает возможность увеличения бюджета у генерального директора компании, либо пересматривает с руководителями подразделений приоритеты в развитии сотрудников.

5 этап. Формирование расписания обучения на текущий год.

Управление развития персонала формирует расписание обучения в группах на текущий год, опираясь на:

- индивидуальные потребности развития сотрудников
- запланированные централизованно мероприятия по обучению сотрудников
- количество сотрудников, имеющих схожие потребности развития и ожидаемые результаты

Потребности развития, связанные с индивидуальными методами развития (коучинг, наставничество и др.), командным развитием, функциональным обучением, а также с дистанционным обучением, передаются соответствующим менеджерам по направлениям и планируются ими отдельно. Расписание формируется на календарный год.

6 этап. Информирование руководителей о расписании на текущий год. Начало реализации потребностей развития текущего года. Руководители уровня ТОП 50 дополнительно информируются о предстоящем обучении на следующий месяц путем ежемесячной рассылки графика обучения, программ и списка зарегистрированных сотрудников. В процессе реализации потребностей развития для обеспечения максимально качественного обучения в компании широко практикуется предтренинговая диагностика потребностей непосредственных участников и целей обучения. Для этого участникам обучения высылается анкета для заполнения, составленная для каждого курса и направления. При необходимости могут быть организованы индивидуальные/групповые встречи-интервью для составления максимально качественной программы, кейсов или упражнений.

7 этап. Обратная связь и выполнение ИПР. Составление истории обучения за текущий год.

С целью подготовки к Диалогу о целях с сотрудниками, а также формирования предварительного графика обучения на следующий год, Служба управления и развития персонала проводит анализ выполнения ИПР и обменивается обратной связью с руководителями подразделений. Обратная связь включает в себя статус по запланированным ранее потребностям: что реализовано, что запланировано для реализации до конца учебного года, и какие потребности развития есть смысл перенести на следующий год для дальнейшей реализации. На основании этой деятельности Управление развития персонала формирует предварительное расписание обучения на следующий год, и, в частности, 1-й квартал. Окончательное расписание составляется по результатам проведения диалога о целях и анализа ИПР.

Для планирования, организации, проведения и контроля обучения привлекаются следующие трудовые ресурсы:

- внутренние – ресурсы отдела обучения управления развития персонала, а также подразделений компании;
- внешние – ресурсы внешних обучающих компаний, высших учебных заведений, внешние тренеры, работники государственных учреждений

К трудовым ресурсам отдела обучения, управления и развития персонала относятся:

- главные специалисты (внутренние тренеры, методолог);
- ведущие специалисты и специалисты (организаторы внутрикорпоративного и внешнего обучения).

К трудовым ресурсам подразделений Компании относятся:

- региональные директора дивизионов, в соответствии с Положением о наставничестве,
- эксперты – ключевые специалисты подразделений наставники, в соответствии с Положением о наставничестве,

К материально-техническим ресурсам относится материально-техническая база учебного центра.

Материально-техническую базу составляют:

- учебные площади: (рабочие места сотрудников, конференц-залы и переговорные на 60 мест, организация внешних конференц-залов)
- комната для организации питания;
- современные технические средства обучения (далее ТСО): проекторы, компьютеры с необходимым программным обеспечением, экраны, флип-чарты и т.п.;
- система дистанционного обучения;
- учебные материалы

Подготовку ТСО в учебных классах, а также его сохранность организует и контролирует отдел обучения.

К финансовым ресурсам относятся затраты на обучение. Планируемые затраты на обучение персонала компании учитываются в годовом бюджете на персонал. Они рассчитываются в соответствии с утвержденным планом обучения, на основании планируемого количества обучающихся мероприятий, требующих затрат, а также примерной стоимости одного учебного мероприятия, после проведения мониторинга рынка внешних провайдеров по обучению.

Участниками обучения/слушателями являются работники компании, которые проходят обучение. Участники обучения/слушатели в зависимости от занимаемой позиции и вида деятельности распределены на целевые аудитории, в соответствии с которыми определяется необходимая программа обучения. Если тренинг проводится для группы около 10 человек и выше, то всю организа-

цию берет на себя отдел обучения (поиск провайдеров, программы обучения, выбор тренера, место проведения, документация и т.д.)

Одной из форм обучения руководителей, ключевых специалистов и кадрового резерва является долгосрочное повышение квалификации. Направление на такое обучение осуществляется в соответствии с утвержденным планом обучения на год, планом развития кадрового резерва и личным согласованием заместителя генерального директора по работе с персоналом.

В заключении можно сделать вывод, что целью поддержки и обеспечения командного развития в виде проведения корпоративной программы обучения в компании является повышение эффективности деятельности команд через формирование единого видения и повышения сплоченности внутри коллективов, и как следствие – повышение эффективности бизнеса в целом.

Библиографический список

1. Митрофанова, Е. А. Организация обучения и дополнительное профессиональное образование персонала / Е. А. Митрофанова, В. М. Свистунов, Е. В. Каштанова. – М. : Проспект, 2012. – 71 с. – ISBN 978-5-392-02881-8.
2. Одегов, Ю. Г., Практика формирования корпоративных университетов/ Ю. Г. Одегов, А. Мерко // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 2. – С. 51–57.
3. Трубицын, К. В. Внутрифирменная система непрерывного профессионального образования/ К. В. Трубицын, Г. П. Гагаринская, Е. А. Митрофанова, [и др.] // Вестник Самарского государственного технического университета. – 2012. – № 3. – С. 67–73.

УДК 004.5, 004.896

А.О. Меренков

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИК В ОБЛАСТИ СОЗДАНИЯ ЕДИНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМОЙ

Аннотация. В статье приводится сравнительный анализ зарубежных практик в области реализации единого центра управления интеллектуальных транспортных систем на примере Японии, Европейского союза и Соединенных штатов Америки. Убедительно доказывается необходимость создания подобной структуры, рассматриваются варианты ее создания применительно к перспективе реализации в Российской Федерации. Также в статье рассматривается центр организации дорожного движения как пилотный проект создания единого центра управления интеллектуальными транспортными системами в России.

Ключевые слова: интеллектуальные транспортные системы, центр организации дорожного движения, ИТС–Япония, ИТС–Европа, ИТС–США., единая система управления интеллектуальными транспортными системами, ИТС–платформа, информационный хаб.

Artem Merenkov

COMPARATIVE CHATACTERISTICS OF DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICES IN ESTAPLISING A UNIFIED MANAGEMENT STRUCTURE OF THE NATIONAL INTALLIGENT TRANSPORTATION SYSTEM

Annotation. The article provides a comparative analysis of international practices in the implementation of a single control center of intelligent transportation systems in the case of Japan, the European Union and the United States of America. Conclusively proves the need of creation such a structure, considering options for its creation with respect to the prospect of realization in the Russian Federation. The article also examines the traffic management center as a pilot project to create a single control center intelligent transport systems in Russia.

Keywords: intelligent transportation system, traffic organization center, ITS–Japan, ITS–Europe, ITSA, unified intelligent transport systems management system, the ITS–platform, an information hub.

В разные годы с проблемами автомобилизации и вытекающими из нее трудностями в области управления автомобильным транспортом сталкивались все без исключения развитые страны мира. Ответом на подобные сложности стало создание и распространение интеллектуальных транспортных систем (ИТС), которые создавались вокруг структуры, реализованной на основе государственно-частного партнерства, с привлечением всех заинтересованных сторон (представители промышленности, науки, отраслевых ассоциаций и союзов). Различные по схеме исполнения, учитывающие национальные особенности, подобные структуры существует во всех без исключения государствах, считающих себя передовыми с точки зрения внедрения и развития ИТС. Стоит отметить, что подобный центр управления ИТС является настоящим информационным хабом, содержащим знания, стандарты, технологии и методики. В России, как стране, вступивший на путь подобных преобразований, лишь предстоит озаботиться наличием подобной структуры, в создании которой существенную помощь может оказать зарубежный опыт. Анализу международных практик, а также целесообразности создания единой структуры управления ИТС как основе ИТС платформы посвящена данная работа.

Россия. Примером структуры по управлению ИТС в России является центр организации дорожного движения (ЦОДД) при правительстве Москвы. Предпосылкой создания центра стало повышение уровня автомобилизации населения в конце XX – начале XXI в. и как следствие потеря кон-

троля управления автомобильным транспортом города, что явилось причиной неразрешимых на тот момент проблем. Многокилометровые пробки, парковки, общественный транспорт вот лишь неполных их перечень. Строительство новых транспортных артерий (Третьего транспортного кольца) давало лишь кратковременный эффект. Рост благосостояния населения в совокупности с новыми участками дорог способствовал появлению новых автомобилей, что лишь усугубляло ситуацию. Необходимо было радикальное решение, характеризующееся наличием качественных методов. Первым шагом на данном пути стало создание в 2010–2013 гг. ЦОДД. Необходимо отметить, что указ о создании данной структуры был подписан в 1999 г., однако, потребовалось 13 лет для полноценной реализации проекта. В настоящее время ЦОДД осуществляет следующие основные функции [2].

- 1) Мониторинг транспортных потоков в городе (в т.ч. сбор данных);
- 2) Создание интеллектуальной системы управления дорожным движением;
- 3) Внедрение новых технических средств, функционирующих на улично-дорожной сети (УДС) города;
- 4) Прогнозирование состояния дорожного движения, уровня загруженности транспортных магистралей;
- 5) Методические функции. Разработка мер по экологической безопасности и безопасности дорожного движения;
- 6) Координация различных видов транспорта;
- 7) Транспортный менеджмент;
- 8) Подготовка нормативно-правовой документации;
- 9) Проведение экспертиз;
- 10) Участие в городском планировании и градостроительной политике;
- 11) Аккумуляция, управление, обработка и трансляция транспортной информации;

Схема организации ИТС в Москве. Ниже представлена перспективная схема организации ИТС в городе Москва (см. рис.1), с учетом возможного создания в ближайшем будущем двух новых элементов. Ими должны стать единая диспетчерская такси и единая служба для специальных служб. Реализация последней станет возможна в связи с распространением на автомобильном транспорте технологии ЭРА-ГЛОНАСС [7].

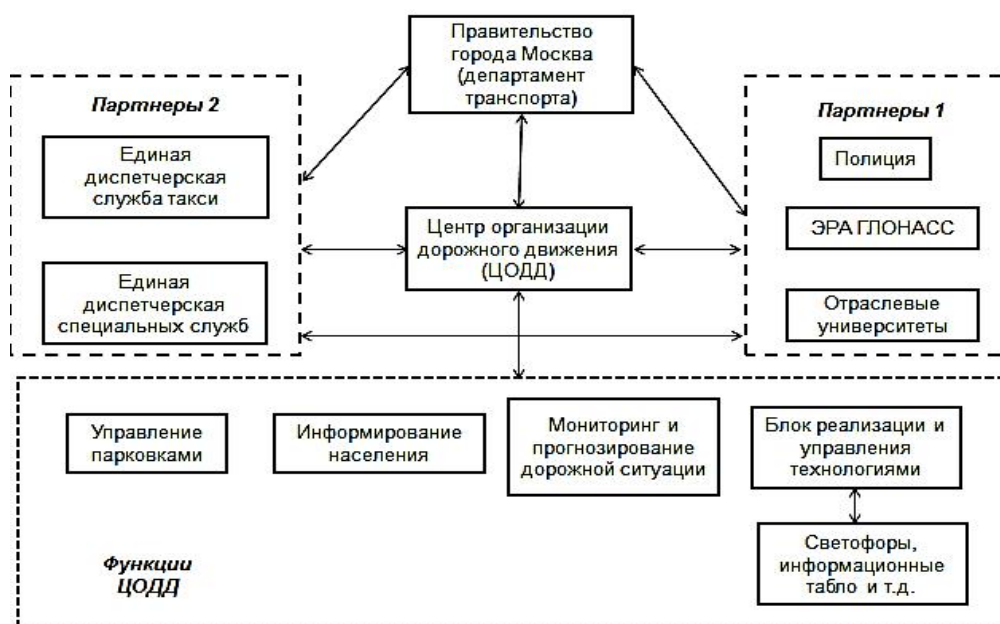


Рис. 1. Схема организации работы ИТС в Москве

Подобная схема организации центра управления ИТС в перспективе должна стать эталонной для всех региональных ЦОДД. В настоящее время подобная система в данном виде функционирует в Москве и Санкт-Петербурге. Частичную реализацию программы имеют ЦОДД Сочи, Екатеринбурга, Тамбова. Подобным ЦОДД должны быть отданы следующие основные группы функций.

- Организация дорожного движения;
- Управления парковками;
- Управление общественным транспортом (в т.ч в пригородном сообщении);
- Координация различных видов транспорта в городе;
- Обеспечение безопасности на транспорте;
- Экологическая безопасность;

Зарубежный опыт. Он сводится к двум основным возможным вариантам реализации проекта. Первый представляет собой создание ассоциации, являющейся единым центром концентрации знаний, опыта и технологий в области ИТС [4]. В дальнейшем, на основе единого центра информации создаются дочерние ассоциации во всех регионах страны, что позволяет создать фундамент создания национальной ИТС. Второй подход заключается в концентрации всех систем управления в одной структуре по управлению ИТС. Подобная организация создается на основе государственно-частного партнерства. Каждый подход нашел отражение в зарубежной практике, в виде реализованных проектов в ряде стран мира. Подробнее каждый из подходов представлен ниже.

Япония. Принципиальным различием в области организации ИТС между Россией и Японией является отсутствие в нашей стране единого штаба обучения, развития и популяризации ИТС, а также отсутствие единого механизма управления ИТС на государственном уровне. Рассмотрим функционирование данных элементов на примере Японии (см. рис. 2), где такая система успешно работает уже несколько лет. Первые исследования начались в 1973 г., организация «ИТС-Япония» (Vertis) [8] была создана в 1996 г. и лишь в 2003 г. появилась концепция развития «умных» транспортных систем.

ИТС в Японии имеют под собой фундамент в виде государственно-частного партнерства, представляющих собой два начала развития (государственное и «частное»). Непосредственной организацией, осуществляющей деятельность в области ИТС является компания «ИТС–Япония», которая вышла из государственного блока путем объединения усилий пяти министерств (Национальное агентство полиции, Министерство международной торговли и промышленности, Министерство транспорта, Министерство сообщений и телекоммуникаций и Министерство строительства), сформировав тем самым «государственный блок». Возглавил кооперацию лично премьер Рютаро Хасимото (занимавший пост с 1996 по 2006 гг.). Вторым шагом стало привлечение в проект представителей науки, профессионального сообщества, бизнеса, отраслевых ассоциаций союзов и автомобильной федерации Японии. Как видно из рисунка 2, «ИТС–Япония» являясь частной компанией выполняет системообразующую функцию в данной модели. «ИТС–Япония» имеет тесные отношения с государством, также ее положение позволяет оказывать влияние и взаимодействовать с научным сектором, отраслевыми союзами, промышленностью и японской автомобильной федерацией. В структуре компании «ИТС–Япония» особое место занимает совет директоров или экспертный совет, куда входят представители всех крупнейших японских корпораций и университетов. Членами данного совета являются представители следующих компаний и учебных заведений: Сони, Хитачи, Тойота, Токийский университет, Тошиба, Хонда, Ямаха, Фуджитсу, Киотский университет. Это позволяет интегрировать новейшие технологии и использовать научный потенциал в целях реализации и развития национальной ИТС–платформы Японии.

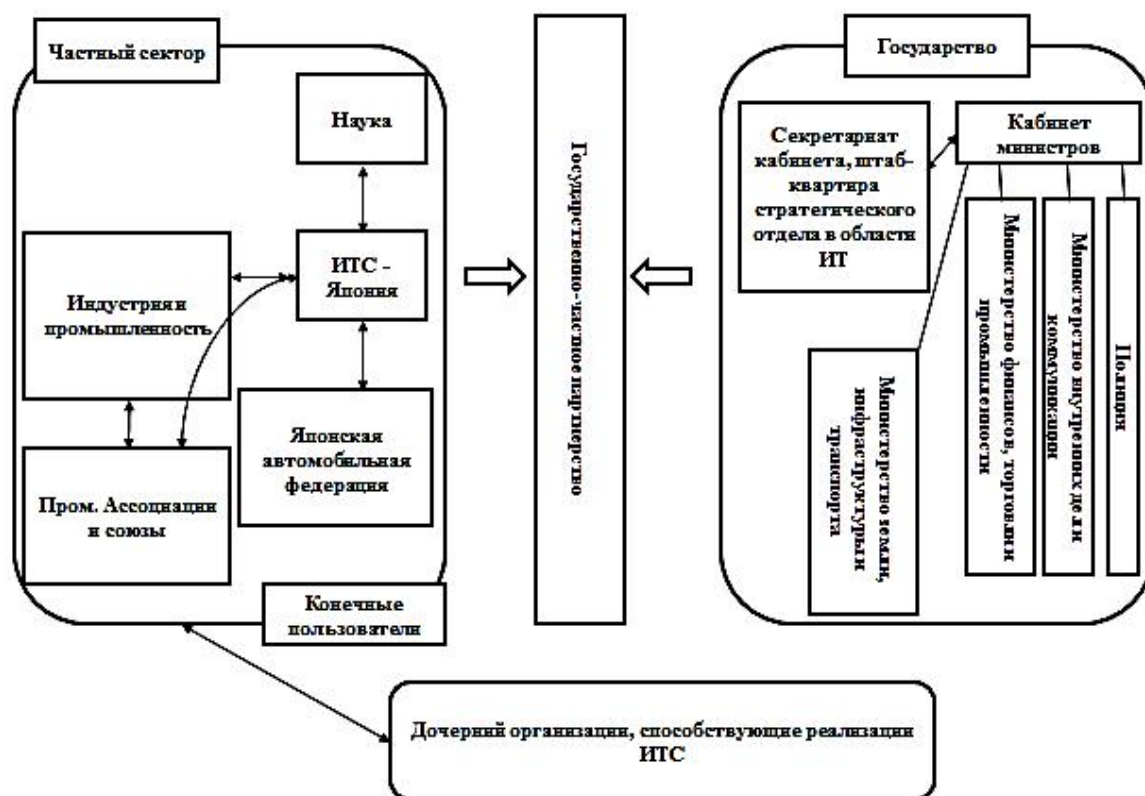


Рис. 2. Организация процесса управления ИТС в Японии

Соединенные Штаты Америки. США является ведущей в мире страной в области развития ИТС. Подобно России, пусковым механизмом реализации «умных» транспортных систем явились застарелые транспортные проблемы: неконтролируемая автомобилизация, высокая смертность на дорогах, многочасовые пробки. Единой системой управления ИТС в США является «ITS America». Основанная в 1991 г. по инициативе конгресса, структура имеет форму ассоциации. Функционал системы и главные задачи сходны с аналогичными вопросами, решаемыми центрами, функционирующими в России и Японии. Среди основных задач, стоящих перед «ITS America» выделяют следующие: сокращение времени в пути; экологическая безопасность; снижение аварийности. «ITS America» является консолидирующей структурой, продвигающей развитие ИТС на территории США. В ее состав входят организации самой различной направленности: институты, частные компании и международные корпорации. Данная ассоциация имеет многочисленные региональные отделения, каждый из которых занимается развитием ИТС в конкретном штате с учетом национального опыта и местной специфики.

Структура ИТС имеет следующие основные элементы.

1. **Департамент транспорта.** Осуществляет общее руководство реализацией ИТС.
2. **Дирекция программы ИТС,** которая обеспечивает повседневный контроль и управление, связанное с ИТС.
3. **Совет по ИТС.** Осуществляет стратегическое планирование и управление. Главная задача состоит в обеспечении общей эффективности реализации ИТС. Координация ИТС с деятельностью ведомств, курирующих различные виды транспорта.
4. **Группа стратегического планирования и председатель дирекции программ ИТС.**

5. **Конгресс**, который выделяет финансирование и заслушивает отчет о проделанной работе за период.

6. **Группа экспертов**, состоящая из представителей науки, промышленности и профессиональных объединений.

7. **Совещательный комитет по ИТС**, в который также входят представители науки, промышленности и профессиональных объединений. Главная задача состоит в осуществлении контроля программы ИТС и подготовке отчета перед конгрессом.

Организационная структура дополняется нормативно-правовой базой. В США существуют три федеральных закона по ИТС, функционируют стратегические планы развития. Отличительной чертой американского варианта ИТС структуры является ярко выраженный акцент на интеграции ИТС как элемента системы национальной безопасности, в которую она интегрирована. ИТС активно используются при эвакуации людей в случае стихийных бедствий, возникновении террористических актов.

Европейский союз. Наряду с США и Японией, Европа также уделяет активное внимание развитию процесса организации ИТС. Отличительной особенностью организации управления ИТС в Европейском союзе (ЕС) является сложность в координации действий и принятии единого решения, которое действовало бы в пределах всех границ (принцип географической непрерывности [3]). Это связано с тем, что каждая страна самолично принимает решение о внедрении или отклонении тех или иных программ, решений в области транспорта. Данные процессы наблюдаются и в России, где пока нет единого центра управления ИТС. В целях координации усилий в ЕС существует ряд юридических документов (наднациональных), призванных устранить данную проблему (план по развертыванию ИТС, директивы парламента ЕС и Совета Европы). Структурой работающей над развитием ИТС является Европейский комитет по ИТС, созданный в 2010 г. Отдельного внимания заслуживает консультативная группа по ИТС (по аналогии с экспертной группой, которая существует для контроля за реализацией проекта ИТС в США). В состав данного консультативного органа входят представители ассоциаций, промышленности, профессионалы в области транспорта, поставщики услуг в области ИТ. За вопросы координации отвечает одно из подразделений Еврокомиссии, «Интеллектуальные транспортные системы», которое делит данную функцию с директоратами по информационному обществу и инновациям. Основой распространения ИТС в ЕС является Европейская архитектура ИТС (FRAME). Наличие данной структуры позволяет не только создавать национальные ИТС, но и является единым центром, обеспечивающим взаимодействие между локальными ИТС, консолидирующим информацию и знания.

Сравнительный анализ состояния ИТС в России в сравнении с ведущими зарубежными практиками. Сходства и различия в организации процесса управления ИТС между тремя рассмотренными выше странами приведены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ отечественной и зарубежной практик

Вид организационного мероприятия, внедренной технологии, системы	Наличие в стране (+/-)			
	Россия	США	Япония	Европейский союз
Наличие единого координационного органа развития и реализации ИТС в стране	-	+	+	+
Участие правительства, министерств в процессе развития ИТС	+	+	+	+

Окончание таблицы 1

Вид организационного мероприятия, внедренной технологии, системы	Наличие в стране (+/-)			
	Россия	США	Япония	Европейский союз
Интеграция науки в ИТС	+	+	+	+
Интеграция частного сектора в ИТС	-	+	+	+
Наличие рынка ИТС услуг и коммуникаций	+(начальный уровень)	+	+	+
Экологическая безопасность	-	+	+	+
ИТС для нужд пассажира и водителя	+	+	+	+
ИТС для нужд национальной безопасности	-+	+	+	+
Польза ИТС для нужд властей	+	+	+	+
Экологическая безопасность	-	+	+	+

Как видно из таблицы 1, ИТС в России активно развиваются, захватывая большинство организационных направлений. Существенным различием остается масштаб деятельности. В России ИТС не имеют такого широкого распространения, как в зарубежных странах. Кроме того, нашу страну отличает недостаточное участие государства в процессе развития «умных» транспортных систем. Слабой стороной остается вопрос интеграции бизнеса, промышленности и науки в деятельность ИТС, рынок которых находится на этапе формирования [1]. Недостаточно внимания уделяется влиянию транспорта на экологию, недооценен потенциал ИТС для нужд национальной безопасности. Более подробно текущее состояние развития приведенных в таблице 1 организационных направлений представлено в таблице 2.

Таблица 2

Направления организационных мероприятий

Направления мероприятий	Степень реализации
<i>Пешеходам и пассажирам</i>	
Информационная и навигационная системы для общественного транспорта	Проект ЭРА – ГЛОНАСС активно реализуется на общественном транспорте. К 2017 г. планируется создание единой диспетчерской
Единая карта оплаты транспортных услуг	Единая карта оплаты услуг общественного транспорта существует в ряде регионов России. В Москве это «Тройка», проект «Стрелка» работает на территории Московской области
Услуга светофор «по требованию»	Функционирует в единичных экземплярах, в частности в Брянске
Многофункциональный транспортный сайт	Отсутствует
Планировщик поездок такси	Отсутствует
Проект «умная остановка»	Частично реализован в ряде регионов. В частности, в Москве, где остановки общественного транспорта оборудуются не только информационными табло, но и присутствует бесплатный доступ к беспроводному интернету

Направления мероприятий	Степень реализации
<i>Водителям</i>	
Система автомобильной транспортной информации	Реализована. С весны 2015 г. средства массовой информации получают транспортную информацию напрямую из ИТС
Радиоканалы дорожных сообщений	Активно развиты
Многофункциональный транспортный сайт	Отсутствует
Дорожные указатели и табло	Присутствуют
Система управления парковками	Присутствует
Сбор платежей при езде по платным дорогам	Присутствует
<i>Государство</i>	
Система фотовидеофиксации	Частичная реализация
Система управления светофорами	Частичная реализация
Система взимания платы по езде по платным дорогам	Частичная реализация
Системы взимания платы за парковки и нарушение правил дорожного движения	Реализована в ряде субъектов

Одним из составных компонентов эффективной реализации проекта ИТС является оснащение транспортной инфраструктуры современными средствами связи, визуального контроля, информирования населения. По данным на 2010 год в Москве в состав подобной системы входило более 1500 единиц электронных устройств (см. табл. 3) [5].

Таблица 3

Компонентный состав интеллектуальных транспортных систем в городе Москва

Вид устройства	Количество, ед
Детекторы транспортных потоков	1698
Управляемые светофоры	922
Комплексы видеофиксации	450
Датчики Глонасс	6378
Информационные табло	150

На основе данных, приведенных в таблицах 1, 2, 3 необходимо сделать следующие предложения, относительно перспективных направлений совершенствования ИТС в России:

- подготовка на федеральном уровне специалистов в сфере ИТС;
- создание и реализация проекта «ИТС-Россия»;
- использование ИТС в целях повышения экологической безопасности;
- использование ИТС в качестве средства обеспечения национальной безопасности;
- дальнейшее оснащение транспортной инфраструктуры новейшими техническими системами;
- создание региональных подразделений «ИТС-Россия»;
- активное использование ИТС для нужд участников транспортного процесса.

Как отмечено выше, существует два основных сценария реализации проекта «ИТС-Россия». В настоящее время сложно прогнозировать каким именно путем пойдет развитие ИТС в России. Однако, однозначно то, что целесообразным является внедрение лучшего из зарубежных практик с учетом национальной специфики Российской Федерации. Также не вызывает сомнений сама идея о не-

обходимости создания «ИТС-Россия», так как наличие национальной ИТС – структуры, позволит вывести процесс управления и создания ИТС в России на принципиально иной уровень. Наличие подобного центра, как квинтэссенции совместной работы государства [6], науки, бизнеса и профессионального сообщества будет не только способствовать эффективному созданию и функционированию «умных» транспортных систем, но и позволит выработать грамотную концепцию их развития и реализации.

Библиографический список

1. Восемь мифов об «ЭРА-ГЛОНАСС»: правда и вымысел [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ria.ru/science/20120724/708159791.html> (дата обращения : 07.02.2016).
2. Государственное казенное учреждение города Москвы Центр организации дорожного движения Правительства Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gucodd.ru/index.php/2011-09-01-05-02-01/2012-04-11-08-43-56> (дата обращения : 07.02.2016).
3. Комаров, В. В. Архитектура и стандартизация телематических и интеллектуальных транспортных систем. Зарубежный опыт и отечественная практика/ В. В. Комаров, С. А. Гараган. – М. : НТБ «Энергия», 2012. – 352 с. – ISBN 978-5-903954-06-3.
4. Меренков, А. О. Институциональные преобразования для реализации интеллектуальных транспортных систем в Российской Федерации / А. О. Меренков // Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения: Материалы IV Международной конференции 17 Ноября 2015 / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М. : ИД ГУУ, 2016. – С. 216–220.
5. Презентации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dt.mos.ru/legislation/presentation/> (дата обращения : 07.02.2016).
6. Степанов, А. А. Концептуальные основы построения системы транспортно-экспедиционного обслуживания государства, бизнеса и населения в современной России / А. А. Степанов// Вестник университета. – 2014. – № 12. – С. 11–16.
7. Федеральный закон от 28.12.2013 N 395-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О Государственной автоматизированной информационной системе «ЭРА-ГЛОНАСС» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 07.02.2016).
8. ITS Japan organization [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.its-jp.org/english/what_its_e/its-japan-organization/ (дата обращения : 07.02.2016).

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 316.77

М.А. Болгова

РЕФОРМЫ ОБРАЗОВАНИЯ – ВАЖНЫЙ АСПЕКТ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА

Аннотация. Представлены основные направления реформирования высшего образования в Российской Федерации. Даны разъяснения о целях и перспективах модернизации высшего образования и влияния его на общество. Рассмотрены эффективные формы и методы управления. Выделены проблемы социального характера, которые стоят перед высшей школой в настоящее время.

Ключевые слова: модернизация образования, методы управления, социальные проблемы, реформирование, структурные преобразования.

Maria Bolgova

EDUCATION REFORM – AN IMPORTANT ASPECT OF SOCIAL POLICY OF THE MODERN STATE

Annotation. The main directions of the reform of higher education in the Russian Federation. The letter explains the purpose and prospects of modernization of higher education and the impact on society. Considered effective forms and methods of management. Allocated social problems facing higher education today.

Keywords: modernization of education, management, social issues, reform, structural transformation.

Реформы и кризис – это два неразделимых аспекта современного государства, которые дополняют друг друга. Крупные реформы образования и других социальных институтов проводятся ввиду значительных причин: «от добра добра не ищут». Когда очевидны серьезные проблемы, и когда осознается необходимость предотвратить дальнейшие ухудшения ситуации предпринимаются реформы. Преодоление кризиса – первоочередная задача на данный момент для Российской Федерации. Именно преодоление кризиса и предопределило процесс реформирования образования в современном мире [1].

В течении последних десятилетий модернизация образования осуществляется постоянно. Перманентно вносятся те или иные изменения в организационную структуру, и в деятельность университета. Постепенно накапливаются и обостряются проблемы, которые ведут к углублению кризиса, а преобразования не решают их [9]. Как следствие циклично возникает потребность в осуществлении фундаментальных реформ, которые обобщают предыдущие этапы развития и создают условия для последующего позитивного формирования, отвечая потребностям и вызовами современной действительности [10].

Реформирование образования в последнее время принимает масштабы глобального характера. Произошла подмена в терминологии, и в сфере образования избегают употреблять термин «реформы образования» и предпочтительнее говорят о «модернизации». Представляется, что тут не столько содержательные различия, сколько терминологические нюансы, связанные с тем, что неудачи ряда социально-экономических реформ последнего десятилетия вызвала у многих людей «аллергическую» реакцию на само слово «реформы». Тем не менее, проводимые на сегодняшний день или будущие глубокие трансформации в образовательной системе Российской Федерации, как в структурной орга-

низации, так и в содержании деятельности, вполне встраиваются в контекст реформирования образования на международном уровне [7].

Образовательные реформы стали важным компонентом социальной политики современного государства. Реформы образования в настоящее время находятся под пристальным вниманием не только у профессионального сообщества. С декларациями о задачах обновления образования выступают депутаты Государственной Думы, общественные деятели и ученые разных областей знания, поскольку становится очевидным, что государственная образовательная политика в конечном счете определяет интеллектуальный уровень населения страны и ее вклад в достижения отечественной и мировой культуры.

Исходя из вышесказанного, на сегодняшний день меняются подходы к подготовке и принятию реформ. Теперь в подготовке реформ участвуют исследовательские центры, известные ученые – экономисты, социологи, психологи, педагоги. В целях обеспечения качества и развития содержания высшего образования приказом Минобрнауки России № 1605 от 22 декабря 2014 г. созданы координационные советы по областям образования, в состав которых вошли представители академического и научного сообществ, ведущие работодатели, а также представители заинтересованных органов власти. Основными задачами, стоящими перед координационными советами по областям образования, являются обеспечение согласованности стратегии и методов работы участников отношений в сфере образования, формирование основных направлений образовательной политики в соответствующей области с целью обеспечения развития образования, проведение олимпиад и конкурсов, взаимодействие с работодателями и их объединениями, общественными объединениями, осуществляющими деятельность в сфере образования, и средствами массовой информации.

Реформы образования затрагивают все аспекты. Они предполагают структурную перестройку системы образования в целом: изменение форм управления, содержания, специфики, приоритетов, молодежной политики, установление новых форм связи между образованием и работодателями. Выявляется широкая палитра форм и методов реформирования. В большинстве случаев реформы способствуют в той или иной мере повышению эффективности деятельности институтов образования. Перечень критических оценок может быть бесконечным, реакция общества неоднозначна, но данные мнения не дают объективной оценки происходящего, нельзя делать их основными ориентирами при характеристике содержания и результатов реформ. При объективном сопоставительном анализе нужно исходить из того, что реальное достоинство любой реформы определяется их прикладным характером, а также реальным социальным и педагогическим эффектом [2].

Систему образования нередко обвиняют в консерватизме. Но с учетом зарубежного и отечественного опыта рационально по новому трактовать этот термин по отношению к образовательной политике. Не следует отождествлять консерватизм и реакционность, как это часто делалось в прошлом. Определенная консервативная функция объективно свойственна образованию, поскольку это будущее. Образование призвано сохранять культурное наследие и передавать его последующим поколениям. Но, в то же время данный консерватизм не должен быть препятствием новациям, которые прошли практическую проверку и оправданы с точки зрения их использования. Золотая середина между традициями и новациями – задача реформ образования.

Поиски эффективных форм и методов управления, от которых в большей степени зависят реальные результаты реформ, занимают основное место в контексте реформирования системы образования. Наиболее актуальной задачей в данной области является верное распределение ролей центральных, региональных и местных властей. В условиях разнообразных структурных сдвигов в развитии образования очевидной становится необходимость в разграничении функций между разными субъектами управления.

В нашей стране разрушение прежней жестко централизованной системы, распад единого образовательного пространства, существовавшего на территории Советского Союза, наконец, определенные центробежные тенденции в некоторых регионах самой России и ослабление управленческой вертикали – все это придает особую важность поискам путей создания новых, более эффективных структур и механизмов управления образованием. Наибольшее внимание реформаторы уделяют системе высшего образования. Повышение эффективности, конкурентоспособности и качества высшего образования – ключевые приоритеты государственной политики, закрепленные в государственной программе Российской Федерации «Развитие образования» [14].

Обеспечение доступности высшего образования в России, установленное законодательно, обуславливает необходимость развития и применения инструментов повышения качества, эффективности и конкурентоспособности высшего образования [11]. Значительные изменения происходят в организации и развитии высшей школы, поскольку существенно меняются ее цели и задачи: в развитых странах она теперь формирует не только будущую социальную элиту, но и широкие слои работников в разных сферах экономики, культуры, управления [3]. Новые задачи высшей школы и ее изменившиеся социальные функции обусловили необходимость серьезных реформ, имеющих целью, прежде всего, усилить гибкость и вариативность системы высшего образования, развитие отраслевых образовательных организаций высшего образования и разнообразных направлений подготовки будущих выпускников [6]. Меняются критерии оценки деятельности образовательных организаций высшего образования; усиливается тенденция ставить во главу угла не просто сумму усвоенных знаний, но прежде всего способность к успешному поиску необходимой информации, творческий подход к решению задач, умение синтезировать материалы разных учебных курсов, степень подготовленности к участию в проведении элементарного научного исследования. Разумеется, такие установки реализуются далеко не одинаково в разных университетах [15].

Изменение структуры, масштабов, моделей развития сети образовательных организаций высшего образования (далее – образовательные организации, вузы) и входящих в нее элементов осуществляется с помощью таких инструментов государственной политики, как мониторинг эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования (далее – мониторинг эффективности вузов), оптимизация и реорганизация сети образовательных организаций высшего образования, поддержка группы ведущих университетов; поддержка региональных образовательных организаций высшего образования.

Одно из основных направлений структурных преобразований сферы образования направлено на формирование широкой группы крупных конкурентоспособных на национальном уровне региональных образовательных университетов, ориентированных на качественную подготовку специалистов, востребованных на региональном рынке труда. К 2020 г. во всех регионах Российской Федерации планируется создать опорный вуз, работающий в интересах своего региона [4]. Деятельность регионального опорного вуза будет нацелена на удержание талантливых научно-педагогических работников и абитуриентов в регионе за счет обеспечения достойных условий осуществления образовательной и научной деятельности, подготовку (включая переподготовку) востребованных на региональном рынке труда квалифицированных специалистов, в том числе для высокопроизводительных рабочих мест, и содействие их трудоустройству, реализацию научно-исследовательских и опытно-конструкторских проектов в интересах субъектов предпринимательской деятельности и социально-экономического развития территории в целом, научное, информационно-аналитическое и экспертное сопровождение программы социально-экономического развития региона [5].

Эти вузы будут вести обучение на всех уровнях высшего образования. Объем ресурсов и масштабы таких вузов позволят им готовить специалистов для высокотехнологичных, инновационных и наукоемких областей региональных экономик.

«Слияние» вузов, как любой социальный процесс должно быть обосновано и быть прозрачным по целям. Хотя это утверждение и лежит на поверхности, в реальности все более завуалировано. Основная проблема, на наш взгляд, это интеграция трудового коллектива: построение общих целей, новая приверженность к «объединенному» вузу, максимальная реализация обобщенного трудового и творческого потенциала [8]. Интеграция работников – согласование целей и интересов руководителя образовательной организации высшего образования. Социальная целесообразность интеграции трудового коллектива очевидна. Результативность интеграционных практик определяется социальным самочувствием работника: уверенно ли чувствует сотрудник себя на рабочем месте, неуверенно, стремится «работать с полной отдачей», «привязаны» ли сотрудники к месту работы [12]. Все это зависит от мотивации и определения «на берегу» целей, обоснованности объединения и дальнейшей миссии вуза. Согласованность позиций на всех уровнях управления помогает избежать социальной напряженности и последствий в рамках такого социального процесса, как реорганизация или оптимизация вузов.

Во всем мире, включая и самые развитые страны, перед высшей школой стоят серьезные проблемы, в том числе и социального характера. Огромное увеличение численности студентов нередко сопровождается снижением качества подготовки специалистов. Далеко не завершен поиск рационального баланса между гуманитарными, естественнонаучными и техническими направлениями учебы, между теоретическими и практическими компонентами высшего образования, между учебной и научно-исследовательской деятельностью преподавателей. На решение этих и ряда других проблем направлен непрекращающийся процесс реформирования высшего образования [13].

Библиографический список

1. Балыхин, Г. А. Российский вуз в системе рыночных отношений: ретроспектива, текущее состояние и направления развития / Г. А. Балыхин, М. Г. Балыхин // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 3(51). – С. 320–326.
2. Балыхин, М. Г. Инновационный потенциал реформы системы высшего образования в России / М. Г. Балыхин, Е. Б. Смирнов // Научный взгляд на современный этап развития общественных, технических, гуманитарных и естественных наук. Актуальные проблемы : сборник научных статей по итогам научно-практической конференции. – СПб., 2014. – С. 12.
3. Банников, С. А. Стратегии решения конфликтных ситуаций в организации / С. А. Банников // Вестник Академии. – 2008. – № 3. – С. 66–67.
4. Болгова, М. А. Лидер реорганизации как социальный менеджер / М. А. Болгова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – №2 (92). – С. 76–78.
5. Болгова, М. А. Управление организационной культурой в образовательных организациях высшего образования (занятых в подготовке кадров для индустрии туризма и гостеприимства) / М. А. Болгова // Актуальные проблемы российского законодательства. – 2015. – № 9. – С. 4–8.
6. Болгова, М. А. Человеческий потенциал проблемы трудовых ресурсов (на примере туризма и гостеприимства) / М. А. Болгова // Актуальные проблемы российского законодательства. – 2015. – № 9. – С. 116–120.
7. Болгова, М. А. Формирование позитивной социальной направленности студенческой молодежи в рамках модернизации высшего образования / М. А. Болгова, Е. А. Ветрова // Вестник Тамбовского университета, Серия: Гуманитарные науки. – 2015. – № 7(147). – С. 21–26.
8. Гаврилов, А. Ю. Управление и самоуправление в образовательной деятельности / А. Ю. Гаврилов, Т. В. Титова // Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2012. – № 2. – С. 64–71.
9. Дубицкий, В. В., Проблемы управления качеством образования в гуманитарном вузе, Материалы XVI Международной научно-методической конференции / В. В. Дубицкий. – СПб., 2011.
10. Михайлов, Н. Н. Формирование образовательной политики вуза и ее реализации в современных условиях / Н. Н. Михайлов, Б. М. Владимирский // Высшее образование в России. – 2015. – № 5. – С. 20–26.
11. Мосичева, И. А. Аспекты и проблемы реализации нового уровня образования / И. А. Мосичева // Дополнительное профессиональное образование в стране и мире. – 2014. – № 8(14). – С. 1–4.
12. Новикова, Н. Г. Развитие высшего образования в условиях современной экономики / Н. Г. Новикова, И. В. Мухоморова // Сервис в России и за рубежом. – 2014. – Т. 8. – № 9(56). – С. 81–88.

13. Соболев, А. К реализации стратегии партнерства высшей школы и бизнеса / А. Соболев, С. Набойченко, Т. Богатова // Высшее образование в России, 2007г., № 1, с. 3-9
14. Строев, В. В. Территориальная структура профессионального образования РФ / В. В. Строев, Е. А. Самохина // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2013. – № 1(11). – С. 88–91.
15. Федюлин, А. А. Профессионализм – требование времени / А. А. Федюлин // Туризм: право и экономика. – 2013. – № 1. – С. 12–13.

УДК 791.43-252.5

М.И. Косинова

КИНОФИКАЦИЯ СОВЕТСКОЙ КИНЕМАТОГРАФИИ В ГОДЫ «ЗАСТОЯ»

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы кинопроката и кинофикации советской кинематографии в 1970-х – начале 1980-х гг. Автор изучает вопросы репертуарной политики, вопросы, связанные со строительством кинотеатров, работу Госкино, вопросы киносociологии и кинопосещаемости. Поскольку рассматриваемый в статье период не случайно вошел в историю как период «застоя», автор фокусирует свое внимание на теме «застоя» в советской кинематографии и пытается найти его причины. В связи с этим основной акцент к работе делается на проблемы в сфере кинофикации и кинопроката, повлекшие за собой падение кинопосещаемости.

Ключевые слова: советский кинематограф, период «застоя», кинофикация, кинопрокат, кинопосещаемость, репертуарная политика, кинозрители.

Marina Kosinova

SOVIET CINEMAS DURING THE YEARS OF "STAGNATION"

Annotation. In the article the questions of distribution and right of Soviet cinema in the 1970's – early 1980-ies. The author examines the repertoire policy, the issues associated with the construction of cinemas, the state cinema, the issues of kinesiology and kinodocument. As discussed in the article the period is not accidentally entered into the history as the period of "stagnation", the author focuses on the theme of "stagnation" in Soviet cinema and tries to find its causes. In this regard, the main emphasis to work done on problems in the field of cinema, which led to the fall of kinodocument.

Keywords: Soviet cinema, the period of "stagnation", kinopalace, box office, cinema attendance, repertoire policy, the audience.

Термин «эпоха застоя», заимствованный из сферы политической и социально-экономической жизни страны, не совсем приложим к реальной картине развития советского кино периода 1970-х – начала 1980-х гг. и никак не исчерпывает ее. Кино как искусство продолжало достаточно интенсивно развиваться, кино как отрасль, как индустрия начало переживать период обостряющейся стагнации. Это фундаментальное противоречие по ходу 1970-х нарастало и углублялось, приведя к ряду тяжелых последствий.

В 1970-е гг. в СССР ежегодно выпускалось около 130 полнометражных художественных фильмов. Кроме этого, в киносеть поступало не менее 100 иностранных фильмов, т.е. на каждые три дня приходилось в среднем два новых фильма. В 1970 г. у нас было создано 59 цветных фильмов. На протяжении десятилетия производство цветных фильмов продолжало расти (в 1975 г. их выпуск предусматривался в количестве 80 или с ростом на 36 %), однако рост этот сдерживался ресурсами цветной киноплёнки – мощности киноплёночных предприятий не удовлетворяли потребностей кинематографии.

В 1970-х гг. в СССР ежегодно выходило 10 широкоформатных фильмов. Кроме этого, лучшие широкоэкранные фильмы переводились для кинопроката в широкоформатные (в 1970 г. в стране имелось около 60 тыс. широкоэкранных киноустановок и свыше 400 широкоформатных кинотеатров). Что касается объемов производства хроникально-документальных и научно-популярных кинофильмов, то на начало 1970 г. они составляли следующие цифры: хроникально-документальных полнометражных 35, короткометражных 437, научно-популярных и учебных заказных фильмов – 557 [2].

Особый упор в 1970-е гг. делался на производство телевизионных фильмов. Только за 5 лет – с 1970 по 1975 – их число выросло с 50 до 93 фильмов в год (из них цветных соответственно с 33 до 87).

С 1970 по 1981 г. студии Советского Союза выпустили 1300 художественных фильмов (в

среднем по 100 фильмов в начале периода и по 150 – в конце). Несмотря на начавшееся падение кинопосещаемости, престиж кино в стране все еще был достаточно велик: согласно социологическим исследованиям, 55 % опрошенных назвали посещение кинотеатра главным способом проведения свободного времени. Для сравнения: телевидение назвали только 35 %. Однако эта пропорция решительно менялась в пользу телевидения буквально от года к году. Хотя наиболее успешные фильмы смотрела за первый год проката аудитория от 40 до 70 млн зрителей, большинство кинокартин собирало менее 10 млн, что не окупало даже расходов на их производство.

Доход от кино – в размере от 2 млрд в период максимального подъема до 1 млрд в годы «застоя» – составлял важную часть государственного бюджета, уступавшую только продаже водки и табака [3]. В частности, прибыль от продажи билетов шла на покрытие расходов полностью субсидируемого государством телевидения. В то же время доходы от кино ни в какое сравнение не шли с доходами от водки и табака – прежде всего из-за мизерных цен на билеты. Билеты стоили 15–40 копеек, максимум – рубль. При подобных ценах такая дорогая отрасль, как кино, не могла быть сверхприбыльной. Она могла быть самоокупаемой с небольшой прибылью. И государство ценило эту отрасль не за особую рентабельность, а за сильную идеологическую составляющую.

В годы «застоя» у нас существовало немало проблем в сфере репертуарного планирования. Так, в 1984 г. А. Суздальев обращал внимание на следующие несовершенства: «Трудности анализа работы организаций киносети и кинопроката усугубляются неполнотой имеющейся информационной базы. Так, в кинотеатрах не всегда можно получить сведения о том, сколько за прошедший месяц показано зрителям кинопрограмм отечественных фильмов, картин социалистических, капиталистических и развивающихся стран, сколько дней и сеансов, в том числе дневных и вечерних, было отведено каждой из них и сколько зрителей их просмотрело, как сложился репертуар по жанрово-тематическим признакам и т. д. А ведь без этих данных трудно совершенствовать репертуарное планирование и правильно оценивать итоги работы. Бывает, что советские фильмы в репертуаре месяца представлены весомо, и количество дней их показа вполне достаточное, а посещаемость невысока. Анализ (его необходимо делать не только в каждом кинотеатре, но и в масштабах города, района, области) позволил бы обнаружить, что, скажем, этим кинолентам не всегда было отведено лучшее экранное время, да и сеансов проведено меньше, чем зарубежных картин» [6].

Одним из существенных недостатков репертуарного планирования было преждевременное снятие с экрана ярких зрительских фильмов. Поскольку у нас любой кинофильм обязательно выходил в прокат (если его не клали на «полку»), а фильмов выпускалось довольно много, зачастую менее удачный фильм вытеснял из кинотеатра более удачную картину. Если зритель не посмотрел или хотел пересмотреть понравившийся фильм, у него по окончании короткого периода демонстрации картины, как правило, уже не было такой возможности (с такими картинами часто работали кино клубы).

Иногда из-за срывов в сроках выпуска фильмов, недостатков в планировании производства на экраны выпускали сразу несколько фильмов одного жанра – приключенческих, фантастических или мелодрам. Фильмы, приуроченные к определенному событию, не попадали в срок на экраны. Перекос репертуара в сторону города, игнорирование сельского зрителя – эту проблему неоднократно поднимали социологи, прокатчики на местах. «В деревне сейчас проживает 38 процентов населения страны, – писал М. Жабский. – Кинематограф же посвящает жизни села одну картину из десяти. Эта цифра печальна многими своими сторонами. Во-первых, несправедливо игнорируются интересы сельской аудитории и лишь в самой ничтожной степени удовлетворяется ее естественная потребность видеть свою жизнь, ее проблемы, быт на экране. Во-вторых, если кинематограф так редко обращает свои взоры к жизни села, то тем самым становятся явными упущения в пропаганде труда земледельца, утверждении его авторитета и всех вековых ценностей крестьянского образа жизни. В-третьих, такая «несбалансированная» программа, когда на сельского зрителя обрушиваются целые

косяки лент, в которых красочно преподносятся «соблазны» городской жизни, невольно способствует миграции сельского населения» [3]. Вызывает сомнения, что сельские зрители были так же обеспокоены превалированием «городского» репертуара на экранах клубов, как и социологи. Скорее наоборот. Куда больше их волновало и отвращало от кинематографа низкое качество привозимых из города фильмокопий.

Как было сказано выше, первая половина 1970-х характеризуется сравнительно высокой кинопосещаемостью и соответственно высокими доходами киноотрасли. В марте 1971 г. накануне XXIV съезда КПСС Л. Кулиджанов и А. Романов подписали приветственное письмо съезду, в котором рапортовали о достижениях советской кинематографии. В нем, в частности, приводились следующие цифры: «Построено 1413 новых кинотеатров. Сеть широкоэкранных и широкоформатных кинотеатров увеличилась в 5,9 раза. Средняя посещаемость – 19,2 в год на душу населения, что намного превышает посещаемость кинотеатров в других странах мира. Общее число зрителей возросло с 4,3 млрд в 1965 г. до 4,7 млрд в 1970 г. Поступление средств от показа кинофильмов только по государственной киносети за пятилетие составило 4,2 млрд руб. и превысили установленные задания на 14 млн руб.» [2].

В 1971 г. Совет Министров СССР принял решение о прекращении выдач кредитов на строительство новых кинотеатров. Кредитование строительства кинотеатров и киноплощадок, осуществляемое Госбанком СССР с 1956 г., было в то время основным источником финансирования этого строительства. За 15 лет за счет кредитов Госбанка в стране было построено 4670 кинотеатров и киноплощадок на 1,8 млн мест.

Количество мест в городских кинотеатрах на 1000 жителей увеличилось за указанный период вдвое (с 14,6 в 1956 г. до 29 в 1970 г.), а поступления средств по государственной киносети выросло в 1,7 раза.

Прекращение кредитования строительства кинотеатров привело к ухудшению кинообслуживания городского населения: выбывающие из-за ветхости, аварийного состояния и других причин здания действующих кинотеатров перестали заменяться новыми. Это усугубилось также быстрым ростом городского населения в стране, при котором строительство кинотеатров даже в тех объемах, что велось до отмены ссудного строительства, едва поспевало за его ростом.

Если до 1971 г. ежегодный ввод в действие составлял в среднем 300 кинотеатров, то после 1971 г. он составлял 100–150. По оценкам специалистов, для улучшения кинообслуживания и достижения оптимального уровня кинофикации страны ежегодный объем нецентрализованных капитальных вложений на строительство кинотеатров должен был оставлять не менее 80–90 млн руб., против 15 млн руб., выделенных на эти цели в 1973 г. [5, с. 30]. Состояние сельской сети также оставляло желать лучшего: она увеличивалась зачастую за счет организации кинопоказа в плохо приспособленных для этой цели помещениях.

Как мы уже упоминали, одна из существенных проблем в сфере кинофикации – хроническое отставание киносети от зрительских потребностей. Не хватало и самих кинотеатров, и их техническое оснащение часто оставляло желать лучшего. Кроме этого, большие однозальные кинотеатры, которые всегда преобладали у нас, значительно сужали выбор репертуара. В 1980-х гг. из 5000 действующих кинотеатров двузальных было чуть более 12 %, из них менее 1 % – трех-четырёхзальных. В конце 1970-х – начале 1980-х гг. у нас резко сократилось строительство кинотеатров, в то время как количество городских жителей продолжало расти. Среднее количество мест на тысячу городских жителей в постоянных кинотеатрах, по официальным данным, снизилось с 13,9 в 1971 г. до 12,5 – в 1981 г. Кроме того, в это время происходила постепенная передислокация населения из центральных районов городов на окраины, где появились огромные жилые массивы. Из-за этого миллионы горожан оказались лишены возможности регулярно посещать кино.

Почти в 250 городах РСФСР с населением свыше 10 тыс. жителей в каждом кинотеатров вообще не было, равно как и в ряде новых жилых массивов крупных республиканских, краевых и областных центров, где проживало 100 и более тыс. жителей. С еще большими трудностями сталкивались сельские кинофилиалы из-за отсутствия во многих населенных пунктах клубных учреждений.

«С начала 1980-х гг. кино стало приносить убытки, – констатирует Н. Венжер. – Причем не из-за стоимости производства, а из-за размеров киносети: из 4,2 тыс. городских кинотеатров рентабельными были только 800, остальные жили на дотациях. Дополнительной нагрузкой к этому являлись 153 тыс. сельских киноточек. Посещаемость с начала 1980-х гг. начала заметно снижаться – и все это «богатство» висело на отрасли мертвым грузом» [4, с. 125].

И все же в первой половине восьмого десятилетия, в отличие от второй, кинотеатры еще строились, а не закрывались. И, по словам начальника Главного управления кинофикации и кинопроката Госкино СССР Ф. Белова, строились ударными темпами. «В настоящее время, – заявлял он в 1981 г., – мы сооружаем кинотеатры различного типа. Как многоместные, одно- и двухзальные, так и с несколькими небольшими залами. Все зависит от того, где кинотеатр строится. Одно могу сказать: эра неблагоустроенных кинотеатров с тесными фойе, отсутствием других необходимых помещений миновала. Разработанные новые проекты предусматривают в кинотеатрах свободные фойе, кафе или буфеты, набор комнат для отдыха и клубной воспитательной работы, а некоторые – даже танцевальный зал и гардероб, кондиционирование воздуха или приточно-вытяжную вентиляцию. Большое внимание уделяется художественному оформлению. Монтируемая в этих кинотеатрах аппаратура гарантирует высокое качество кинопоказа» [1].

Таким образом, решались сразу две основные проблемы советской киносети – количественная и качественная. В 1980 г. начался перевод лучших широкоформатных кинотеатров в высший разряд. О том, что представляли собой эти элитарные кинотеатры, можно понять из следующей характеристики Ф. Белова: «Будучи наиболее комфортабельными, оснащенными по последнему слову техники, эти кинотеатры являются эталонами культуры кинообслуживания в данной местности. Вот почему они более активно, чем другие кинотеатры, посещаются зрителями. Их популярности также в значительной степени способствует систематическое проведение различных пропагандистских мероприятий, всегда интересных, будь то кинопремьера, устный журнал или кинофестиваль. Таким кинотеатрам предоставляется право первоочередного показа лучших фильмов любого формата. Их работники с большой ответственностью относятся к соблюдению правил эксплуатации фонда, что позволило значительно увеличить срок службы копий, используемых в этих кинотеатрах, и повысить их эффективность» [1].

Таким образом, в начале 1980-х гг., несмотря на тревожные сигналы, свидетельствующие о падении кинопосещаемости, у наших киноначальников были вполне позитивные настроения в отношении кинофикации. В 1985 г. на свет появился любопытный документ, отражающий далеко идущие планы киноруководства, которые, увы, сильно разошлись с наступившей вскоре действительностью. Госкино представило в Госплан СССР уточненные предложения по валовому сбору от киносеансов по всей киносети страны в разрезе союзных республик. «Если в течение IX пятилетки кинопосещаемость сократилась на 1,5 посещения, – говорилось в документе, – в X – на 1,7 посещения, в XI – 1,4 посещения, то на оставшийся период до 2000 г. снижение этого показателя планируется в среднем на 1 посещение за каждую пятилетку. С учетом этих тенденций в 1990 г. предполагается получить в киносети всех ведомств валовой сбор в сумме 1054,8 млн руб., в 1995 г. – 1021,1 млн руб., в 2000 г. – 1008,6 млн руб.». [2].

Приведем здесь еще один не менее оптимистичный документ. Хотелось бы обратить внимание на то, что впечатляющие цифры, отраженные в нем, приводятся в то время как наш кинематограф уже одной ногой стоял в могиле. «Активная работа работников киносети и кинопроката в 1985 г.

обеспечила выполнение плана по кинообслуживанию населения и валовому сбору средств от кинопоказа, – говорилось в обращении председателя Госкино Ф. Ермаша в Президиум Верховного Совета СССР («О заключениях планово-бюджетных и других постоянных комиссий палат Верховного Совета СССР по плану и бюджету на 1986 г.). – Киносеансы посетило 3327,8 млн зрителей (104,3 % к плану), валовой сбор средств составил 933,2 млн руб. (105,2 % к плану). Сверх плана обслужено 138,2 млн зрителей, собрано 46,1 млн руб. ... План одиннадцатой пятилетки (по сумме годовых планов) государственной киносетью по количеству зрителей выполнен на 103,0 % по сбору средств на 104,1 %. За этот период киносеансы посетило 16,7 млрд зрителей, сбор средств составил 4,6 млрд руб.» [2].

Однако ближе к перестройке кризисные явления все ощутимее давали о себе знать не только в идеологической оснастке «важнейшего из искусств» и его репертуарной политике. Не менее болезненно они сказывались и в организационно-экономической и производственной сферах, в области управления, в деле кинофикации и кинопроката, в техническом оснащении советского кино и во многих других жизненно важных участках. Кризис по мере его углубления все очевиднее приобретал системный, всеохватывающий характер. Более того: накопившиеся отрицательные факторы действовали не изолированно, а обостряли и углубляли один другой, ускоряя динамику негативного развития. Все это привело к развалу кинематографа как системы и утрате зрительской аудитории.

Библиографический список

1. Белов, Ф. Улучшению кинообслуживания – главное внимание / Ф. Белов // Киномеханик. – 1981. – № 2.
2. История киноотрасли в России: управление, кинопроизводство, прокат / Под ред. В. И. Фомина. – М. : Минкульт РФ, ВГИК, 2012. – 2759 с.
3. Кино и время. Вып. 6 / Под ред. В. И. Фомина. – М. : Искусство, 1986.
4. Новейшая история отечественного кино. 1986–2000. Кино и контекст. Т. V. / ред. Л. Аркус. СПб. : Сеанс, 2004. – 760 с. – ISBN – 5-901586-05-0.
5. РГАЛИ. Ф. 2944. Оп. 1. Д. 909.
6. Суздалев, А. Совершенствовать репертуарное планирование // Киномеханик. – 1984 – № 7.

УДК 316.4.06

А.В. Кравец

А.А. Утюганов

СОЦИАЛЬНАЯ ПРИРОДА ЦЕННОСТЕЙ И ПРОБЛЕМА ОРГАНИЗАЦИИ И ИНТЕРИОРИЗАЦИИ ЦЕННОСТЕЙ И ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ В СТРУКТУРУ ЛИЧНОСТИ

Аннотация. Статья посвящена проблемам ценностей и ценностных ориентаций. Рассматривается двойственность ценностей – индивидуальная и социальная природа ценностей. Данные проблемы рассматриваются с точки зрения различных подходов известных научных теорий.

Ключевые слова: ценности, ценностные ориентации, личность, потребности, мотивы, цели, потребности, самость, смысл, социальные установки, культура.

Alexander Kravets

Aleksei Utyuganov

THE SOCIAL NATURE OF THE VALUES AND PROBLEMS OF ORGANIZATION AND INTERNALIZATION OF VALUES AND VALUE ORIENTATION IN PERSONALITY STRUCTURE

Annotation. The article is devoted to the problems of values and value orientations. We consider the duality of values – individual and social, at the kind of values. These issues are considered from the perspective of different scientific theories.

Keywords: value, value orientation, personality, needs, motives, goals, needs, self, meaning, attitudes and culture.

Ценности имеют социальную природу и обретают самостоятельное значение для субъекта в процессе интериоризации, сохраняя при этом свою изначальную социальную природу – ценности всегда «наши», тогда как мотивы, например, всегда «свои». В своей совокупности ценности с присущей им субъективной значимостью образуют ценностные ориентации личности. Ценностные ориентации определяют жизненные цели и принципы поведения человека, выражают то, что является для него наиболее важным. Ценностные ориентации всегда представляют собой иерархическую структуру, поскольку значение ценностей в регуляции поведения как раз и состоит в выборе наиболее значимых ценностей при принятии решения о действии, поступке.

Научная проблема ценностей и ценностных ориентаций впервые была обозначена в философских и социологических исследованиях, откуда и пришла в педагогику и психологию. В первых психологических исследованиях ценностей основной проблемой изучения выступила двойственность природы ценностей – уже для первых исследователей стало очевидным, что ценности личности являются индивидуальными и одновременно имеют социальную природу. Согласно В. Дильтею, главным предметом анализа описательной или понимающей психологии является «душевная жизненная связь», включающая «как основные отношения наших представлений, так и постоянные определения ценностей, навыки нашей воли и господствующие целевые идеи» и содержащая, таким образом, «правила, которым, хотя мы часто это и не сознаем, наши действия подчиняются». Содержанием душевной жизни, по В. Дильтею, являются эмоции, чувства, представляющие собой личностное выражение ценности [4].

Для классической естественно-научной психологии ценности не являются предметом исследования, поскольку не подлежат эмпирической верификации. Наиболее ярко, по нашему мнению, это формулируется в теории К. Левина, который сознательно исключает ценностные суждения из системы научных психологических понятий. Он отмечает, что «психология выходит за пределы классификации только по ценностному основанию» [6].

Для бихевиористов этика, мораль и ценности – не более чем результат ассоциативного науче-

ния. Однако, для характеристики силы и направленности реакций человека данная школа использует понятие ценности, которое определяется как привлекательность целевого объекта, наряду с потребностью, определяющей нужность цели. Дж. Роттер в своей теории социального научения использует термин «ценность подкрепления», понимающую им как степень, с которой человек при равной вероятности получения предпочитает одно подкрепление другому. Наряду с «ценностью подкрепления» поведение человека определяется и «ценностью потребности», представляющей собой среднюю ценность набора подкреплений, относящихся к основным категориям потребностей [10].

В гуманистической психологии понятие ценностей наполняется новым содержанием. Центральным понятием теории личности К. Роджерса является «самость», которая им определяется как организованная, подвижная, но последовательная концептуальная модель восприятия характеристик и взаимоотношений «Я», или самого себя, и вместе с тем система ценностей, применяемых к этому понятию. По его мнению, в структуру самости входят как «непосредственно переживаемые организмом», так и заимствованные, «интроецируемые» ценности, которые человеком ошибочно интерпретируются как собственные. Как пишет Роджерс, «именно организм поставляет данные, на основе которых формируются ценностные суждения». Он полагает, что и внутренние, и внешние ценности формируются или принимаются, если воспринимаются физиологическим аппаратом как способствующие сохранению и укреплению организма – именно на этом основании усваиваются взятые из культуры социальные ценности. У Роджерса появляется идея, которая в настоящее время является устоявшейся концепцией «интернализации» ценностей – автор справедливо отмечает, что ценности усваиваются и из социальных становятся индивидуальными через процесс переживания [11].

В австрийской психологической школе (А. Мейнонг, Х.Эренфельс, И. Крейбиг) ценности понимаются как исключительно субъективный феномен. По Х. Эренфельсу, ценность объекта определяется его желаемостью, которая, в свою очередь, определяется возможностью получения удовольствия. Иерархия ценностей, таким образом, выстраивается исходя из способности объектов приносить удовольствие либо неудовольствие. А. Мейнонг сводит понятие ценности к возможности переживания некоего субъективного чувства ценности. Ценность приписывается какому-либо предмету постольку, поскольку есть кто-нибудь, для кого ценность есть ценность. В этом же смысле им используется понятие личные ценности [10].

Существенное место ценностям личности отводит в своей теории А. Маслоу, который пишет, что «выбранные ценности и есть ценности», при этом действительно правильный выбор – это тот, который ведет к самоактуализации. Выбор человеком высших ценностей предопределен самой его природой, а не божественным началом или чем-либо другим, находящимся за пределом человеческой сущности. При наличии свободного выбора человек сам инстинктивно выбирает истину, а не ложь, добро, а не зло. Говоря о природности, естественности внутренних психобиологических ценностей, А. Маслоу подчеркивает, тем не менее, что любые инстинктивные склонности человека гораздо слабее сил цивилизации. А. Маслоу предлагает типологию ценностей, разделяя их на бытийные и дефицитарные. Предпочтение тех или других типов ценностей как раз и определяет то, к какому типу относится человек – самоактуализирующийся, чье поведение регулируется бытийными ценностями, т.е. ценностями самореализации, или «нормальный больной», каких большинство, чье поведение регулируется дефицитарными ценностями, т.е. ценностями адаптации [8].

Г. Оллпорт, полагая, что источником большинства ценностей личности является мораль общества, выделяет также ряд ценностных ориентаций, не продиктованных моральными нормами, например, любознательность, эрудиция, общение и т. д. Моральные нормы и ценности формируются и поддерживаются посредством внешнего подкрепления. Они выступают скорее в качестве средств, условий достижения внутренних ценностей, являющихся целями личности. Преобразование средств в цели, превращение внешних ценностей в ценности внутренние Оллпорт называет функциональной

автономией, понимаемой им как процесс трансформации категорий знания в категории значимости. Категории значимости возникают при самостоятельном осознании смысла полученных извне категорий знания [9]. Таким образом, Г. Оллпорт одним из первых в психологии намечает проблему изучения взаимосвязи между ценностными и смысловыми процессами, как тесно связанными друг с другом. Оллпорт описывает взаимосвязь понятий ценность личности и личностный смысл как причинно-следственную, отдавая первичную роль смысловым процессам. Именно порождение личностного смысла некоторой ценности, по Оллпорту, приводит к осознанию значимости этой ценности.

Система ценностных ориентаций является важным регулятором активности человека, поскольку она позволяет соотносить индивидуальные потребности и мотивы с осознанными и принятыми личностью ценностями и нормами социума. С точки зрения В.Г. Алексеевой, ценностные ориентации представляют собой предполагающую индивидуальный свободный выбор форму включения общественных ценностей в механизм деятельности и поведения личности. По ее словам, система ценностных ориентаций – это основной канал усвоения духовной культуры общества, превращения культурных ценностей в стимулы и мотивы практического поведения людей [1].

Как справедливо замечает К. Роджерс, потребности могут удовлетворяться лишь теми путями, которые совместимы с системой ценностей личности и концепцией «я» [11]. А.Г. Здравомыслов также полагает, что благодаря контрольным функциям ценностных ориентаций действие потребностей любого рода может ограничиваться, задерживаться, преобразовываться. Механизм действия системы ценностных ориентаций, по его словам, связан с разрешением конфликтов и противоречий в мотивационной сфере личности, выражаясь в борьбе между долгом и желанием, т. е. между мотивами нравственного и утилитарного характера [5].

Как пишет Ф.Е. Василюк, система ценностей выступает в данном случае как психологический орган измерения и сопоставления меры значимости мотивов, соотнесения индивидуальных устремлений и надындивидуальной сущности личности [3]. В этой связи ценности приобретают качества реально действующих мотивов и источников осмысленности бытия, ведущие к росту и совершенствованию личности в процессе собственного последовательного развития.

Серьезный шаг вперед в изучении проблем ценностных ориентаций сделал отечественный социолог В.Я. Ядов, который сформулировал теорию личностных диспозиций. В своей диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности Ядов аргументирует иерархическую организацию системы диспозиционных образований. В разработанной им схеме на низшем уровне системы диспозиций располагаются элементарные фиксированные установки, носящие неосознаваемый характер и связанные с удовлетворением витальных потребностей. Второй уровень составляют социально фиксированные установки, или аттитюды, формирующиеся на основе потребности человека во включении в конкретную социальную среду. Третий уровень системы диспозиций – базовые социальные установки – отвечает за регуляцию общей направленности интересов личности в тех или иных конкретных сферах социальной активности человека. Высший уровень диспозиций личности представляет собой систему ее ценностных ориентаций, соответствующую высшим социальным потребностям и отвечающую за отношение человека к жизненным целям и средствам их удовлетворения. Ценностные ориентации как высший уровень диспозиционной системы, по В.Я. Ядову, полностью зависят от ценностей социальной общности, с которой себя идентифицирует личность [12].

Ценностные ориентации, определяющие жизненные цели человека, выражают соответственно то, что является для него наиболее важным и обладает для него личностным смыслом. Идея глубокой взаимосвязи и взаимообусловленности ценностной и смысловой систем личности нашла свое отражение в трудах многих отечественных и зарубежных психологов. Так, К.А. Абульханова-Славская и А.В. Брушлинский описывают роль смысловых представлений в организации системы ценностных ориентаций, которая проявляется в следующих функциях: принятии (или отрицании) и реализации

определенных ценностей; усилении (или снижении) их значимости; удержании (или потере) этих ценностей во времени [2].

В то же время ряд авторов полагают, что ценностные образования, напротив, являются базой для формирования системы личностных смыслов. Так, по В. Франклу, человек обретает смысл жизни, переживая определенные ценности. Ф. Е. Василюк пишет, что смысл является пограничным образованием, в котором сходятся идеальное и реальное, жизненные ценности и возможности их реализации. Смысл как целостная совокупность жизненных отношений у Ф.Е. Василюка является своего рода продуктом ценностной системы личности [3]. Аналогичную точку зрения в своем исследовании отстаивает и А.В. Серый., М.С. Яницкий считают, что развитие и функционирование систем личностных смыслов и ценностных ориентации носит взаимосвязанный и взаимодетерминирующий характер [14]. Д.А. Леонтьев отмечает, что личностные ценности являются одновременно и источниками, и носителями значимых для человека смыслов [7].

М. Рокич проводит более общее разделение ценностей на основе традиционного противопоставления ценностей-целей и ценностей-средств [10]. Соответственно, он выделяет два класса ценностей:

- 1) терминальные ценности –убеждения в том, что какая-то конечная цель индивидуального существования с личной или общественной точек зрения стоит того, чтобы к ней стремиться;
- 2) инструментальные ценности – убеждения в том, что какой-то образ действий является с личной и общественной точек зрения предпочтительным в любых ситуациях. Терминальные ценности носят более устойчивый характер, чем инструментальные, причем для них характерна меньшая межиндивидуальная вариативность.

Концепция Р. Инглхарта, оказавшая заметное влияние на методологию отечественных социологических исследований в области так называемой аксиометрии, также базируется на приведенных выше положениях теории А. Маслоу. Р. Инглхарт разделяет материалистические (физиологические) и постматериалистические (социальные и самоактуализации) ценности, преобладание которых в том или ином обществе отражает, по существу, стадию его общего экономического и социального развития [10].

Как отмечает Д.А. Леонтьев, индивидуальная иерархия ценностных ориентаций, как правило, представляет собой последовательность достаточно хорошо разграничиваемых «блоков» [7]. Он приводит возможные группировки ценностей, объединенные в блоки по различным основаниям и представляющие собой своего рода полярные ценностные системы. В частности, среди терминальных ценностей противопоставляются:

- 1) конкретные жизненные ценности (здоровье, работа, друзья, семейная жизнь) – абстрактные ценности (познание, развитие, свобода, творчество);
- 2) ценности профессиональной самореализации (интересная работа, продуктивная жизнь, творчество, активная деятельная жизнь) – ценности личной жизни (здоровье, любовь, наличие друзей, развлечения, семейная жизнь);
- 3) индивидуальные ценности (здоровье, творчество, свобода, активная деятельная жизнь, развлечения, уверенность в себе, материально обеспеченная жизнь) – ценности межличностных отношений (наличие друзей, счастливая семейная жизнь, счастье других);
- 4) активные ценности (свобода, активная деятельная жизнь, продуктивная жизнь, интересная работа) – пассивные ценности (красота природы и искусства, уверенность в себе, познание, жизненная мудрость).

Среди инструментальных ценностей Д.А. Леонтьев выделяет следующие дихотомии [7]:

1) этические ценности (честность, непримиримость к недостаткам) – ценности межличностного общения (воспитанность, жизнерадостность, чуткость) – ценности профессиональной самореализации (ответственность, эффективность в делах, твердая воля, исполнительность);

2) индивидуалистические ценности (высокие запросы, независимость, твердая воля) – конформистские ценности (исполнительность, самоконтроль, ответственность) – альтруистические ценности (терпимость, чуткость, широта взглядов);

3) ценности самоутверждения (высокие запросы, независимость, непримиримость, смелость, твердая воля) – ценности принятия других (терпимость, чуткость, широта взглядов);

4) интеллектуальные ценности (образованность, рационализм, самоконтроль) – ценности непосредственно-эмоционального мироощущения (жизнерадостность, честность, чуткость).

Процесс формирования жизненных и профессиональных ценностных ориентаций обучаемых представляет собой совокупность последовательных, целесообразных взаимодействий педагогов и обучаемых, направленных на осознание личностью социально значимых ценностей, развитие их устойчивости в процессе воспитания личностных ценностных ориентаций и действенности в воспитательно-образовательной деятельности. В образовательном процессе формирование ценностных ориентаций происходит как в процессе воспитания, так и в процессе обучения. В зависимости от содержания и способа учения может изменяться не только темп, но и направление всего психического развития, а сама деятельность учения выступает в качестве условия и фактора этого развития. При этом в «социальном учении» (т.е. учении в группе) вырабатываются общепризнаваемые смыслы и нормы, которые стабилизируются во взаимодействии.

Нельзя переоценить и значение методического аспекта формирования ценностей в образовательном процессе. М.С. Яницкий с соавторами справедливо отмечают, что ценности не могут формироваться путем научения, насаждения, морализаторства – тогда они будут лишь отвергаться обучающимися: «очевидно, что в подавляющем большинстве случаев такое педагогическое воздействие не должно быть прямолинейным и не может иметь дидактического характера – ценностям нельзя обучить» [13, с. 124–130]. Поэтому, согласно устоявшейся традиции психолого-педагогического сопровождения развития ценностных ориентаций, считается, что воздействие на систему ценностей будет более успешным, если оно осуществляется неявно, или даже скрыто. М.С. Яницкий с соавторами справедливо замечают, что такой подход следует признать манипулятивным, и, соответственно, противоречащим принципам гуманистической психологии и педагогики [13; 14]. По мнению авторов, более адекватным представляется другой подход, обозначаемый в современной западной педагогической психологии как прояснение ценностей. Передаваемая и получаемая в процессе обучения информация должна являться ценностью, т.е., перейти из категории знания в категорию значимости. Тем самым описываемый механизм отражает процесс передачи и принятия знания, носящего смысловую нагрузку.

Сложность и самостоятельность проблемы методического обеспечения психолого-педагогической деятельности по формированию ценностных ориентаций определило развитие новой самостоятельной научной области – педагогической аксиологии, рассматривающей образовательные ценности в контексте признания человека высшей ценностью и осуществляющей ценностные подходы к образованию на основе признания ценности самого образования. Предметом педагогической аксиологии является формирование ценностного сознания, ценностного отношения, ценностного поведения личности. Таким образом, в своей статье, посвященной проблеме изучения ценностей и ценностных ориентаций мы обратили внимание на все основные исследовательские проблемы и кратко охарактеризовали состояние их решения на сегодняшний день: проблема социальной природы ценностей, проблема организации ценностей в структуру и систему, проблема взаимосвязи ценностных ориентаций и личностных смыслов, проблема механизмов интернализации ценностей, вопросы регу-

лятивной функции ценностей, задачи классификации и типологизации ценностей, проблемы формирования и содействия развитию ценностных ориентаций в процессе обучения в вузе.

Библиографический список

1. Алексеева, В. Г. Ценностные ориентации как фактор жизнедеятельности и развития личности / В. Г. Алексеева // Психологический журнал. – 1984. – Т. 5. – № 5. – С. 63–70.
2. Абульханова-Славская, К. А. Философско-психологическая концепция С. Л. Рубинштейна: к 100-летию со дня рождения / К. А. Абульханова-Славская, А. В. Брушлинский. – М. : Наука, 1989. – 248 с.
3. Василюк, Ф. Е. Психология переживания. Анализ преодоления критических ситуаций / Ф. Е. Василюк. – М. : МГУ, 1984. – 200 с.
4. Дильтей, В. Описательная психология // История психологии (10-е – 30-е гг. Период открытого кризиса) / В. Дильтей ; под ред. П. Я. Гальперина, А. Н. Ждан. – М. : Изд-во МГУ, 1992. – 2-е изд. – С. 319–346.
5. Здравомыслов, А. Г. Потребности, интересы, ценности / А. Г. Здравомыслов. – М. : Политиздат, 1986. – 222 с.
6. Левин, К. Конфликт между аристотелевским и галилеевским способами мышления в современной психологии // История психологии (10-е – 30-е гг. Период открытого кризиса) / Под ред. П. Я. Гальперина, А. Н. Ждан. – М. : Изд-во МГУ, 1992. – С. 47–78.
7. Леонтьев, Д. А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности / Д. А. Леонтьев. – М. : Смысл, 2007. – 511 с.
8. Маслоу, А. Психология бытия: пер. с англ. / А. Маслоу – М. : Рефл-бук, 1997. – 304 с.
9. Оллпорт, Г. Личность в психологии / Г. Оллпорт – М. : КСП+, 1998. – 345 с.
10. Психология личности / Под. ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, А. А. Пузыря. – М. : Изд-во МГУ, 1982. – 288 с.
11. Роджерс, К. Взгляд на психотерапию. Становление человека / К. Роджерс. – М. : Прогресс, 1994. – 480 с.
12. Ядов, В. А. Социальная идентификация в кризисном обществе / В. А. Ядов // Социологический журнал. – 1994. – № 1. – С. 35–52.
13. Яницкий, М. С. Изменения осмысленности прошлого, настоящего и будущего как механизм переживания экстремальных ситуаций / М. С. Яницкий, М. С. Иванов, А. А. Утюганов // Социальные и гуманитарные науки на Дальнем Востоке. – 2012. – № 2(34). – С. 124–130.
14. Яницкий, М. С. Трансформация представлений об экстремальной ситуации в постнеклассической психологии / М. С. Яницкий, А. В. Серый // Личность в экстремальных и кризисных ситуациях жизнедеятельности. – 2013. – № 3. – С. 120–124.

УДК 342.9

М.К. Кумышева

БОРЬБА С КОРРУПЦИЕЙ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. В юридической литературе неоднократно поднималась тема противодействия коррупции, однако, несмотря на ее глубокую проработанность, она не потеряла своей актуальности и сегодня. Коррупция проникла практически во все сферы жизнедеятельности государства и общества. Автором проанализированы основные меры, предпринимаемые российским государством в целях борьбы с этим негативным явлением, и сделан вывод о необходимости проведения дополнительных мероприятий в указанной сфере.

Ключевые слова: коррупция, противодействие коррупции, общественный контроль, государственное управление.

Marina Kumysheva

FIGHT AGAINST CORRUPTION IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE.

Annotation. In legal literature the corruption counteraction subject, however, despite its deep development repeatedly rose, it didn't lose the relevance and today. Corruption got practically into all spheres of activity of the state and society. The author analysed the main measures undertaken by the Russian State for fight against this negative phenomenon and the conclusion is drawn on need of carrying out additional actions for the specified sphere.

Keywords: corruption, corruption counteraction, public control, public administration

Сегодня можно с уверенностью говорить о том, что коррупция является одной из основных угроз международной безопасности и стабильности, а ее последствия губительны для общества и государства. Коррупция не только портит имидж той или иной страны на международной арене, она подрывает функционирования многих общественных институтов и является прямой угрозой демократии. Масштабы коррупционных злоупотреблений свидетельствуют о необходимости объединения усилий всех институтов государства и общества в борьбе с рассматриваемым явлением, а также проведения действенной и целенаправленной антикоррупционной политики российского государства.

Российская Федерация заняла 119 место по данным Индекса восприятия коррупции за 2015 г., представленного Международным движением по противодействию коррупции Transparency International [2], что, по мнению специалистов, обусловлено текущей экономической ситуацией, а также введением в правовое поле ряда весьма обременительных для публичных должностных лиц ограничений в части декларирования имущества и доходов, а также владения зарубежной собственностью. Немаловажное значение играет и проводимая государством системная политика противодействия коррупции, затрагивающая практически все сферы общественной жизни.

Эффективная модель борьбы с коррупцией обозначается равенством всех перед законом и судом независимо от занимаемой должности, положения и уровня благосостояния. Именно неотвратимость наказания каждого из субъектов коррупционных отношений является одним из ключевых факторов борьбы с коррупцией. При этом государство должно обеспечить независимость судов от исполнительной власти и неизбирательность правосудия, что позволит повысить авторитет судебной власти.

В научной литературе отмечается, что «полная реализация принципа равенства перед законом и судом потребует принятия необходимых законов об уточнении или устранении депутатского иммунитета, об ответственности должностных лиц за нарушения уголовных законов и о ликвидации необоснованных уголовно-процессуальных привилегий государственных должностных лиц всех ветвей власти» [9]. В этой связи целесообразно поддержать предложение председателя Следственного

комитета России А.И. Бастрыкина об исключении части лиц, обладающих особым правовым статусом, из гл. 52 УПК РФ

Таким образом, главным принципом противодействия коррупции должен стать принцип «нет исключений из правил».

Сегодня одной из мер борьбы с коррупционными проявлениями является обязательная ежегодная отчетность государственных служащих и членов их семей о доходах и имуществе. Указом Президента РФ от 18 мая 2009 г. № 557 [7] был утвержден перечень должностей федеральной государственной службы, при замещении которых государственные служащие обязаны представлять сведения о своих доходах, а также о доходах своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей.

Представляется необходимым внедрить в правовую систему эффективные механизмы реальной ответственности за незаконное обогащение, т.е. за наличие у должностного лица активов и собственности, происхождение которых такое должностное лицо не может разумным образом обосновать. Определенные шаги к этому уже сделаны: прокуратура была наделена правом на обращение в судебные органы с требованием об изъятии имущества, приобретенного в результате необоснованного обогащения.

Однако следует признать, что контроль за движением средств публичных должностных лиц и членов их семей осуществляется недостаточно эффективно, в связи с чем необходимо обеспечивать реализацию контрольных мероприятий в полном соответствии с требованиями ФАТФ [6]. В целях повышения эффективности действия антикоррупционной системы предложено:

- 1) проводить постоянный анализ нормативных актов на предмет выявления неурегулированных секторов, появление которых связано с новыми требованиями международного сообщества, текущей обстановкой в стране;
- 2) запустить полноценный механизм не только поиска активов, но и возврата последних собственнику, частным лицам, государству, для чего необходимо использовать возможности финансовых разведок;
- 3) запустить полноценный механизм формирования перечня публичных лиц, контроль за которыми необходимо установить в соответствии с требованиями ФАТФ;
- 4) усилить взаимодействие между министерствами и ведомствами, направленное на обмен информацией, выработку единых подходов по оценке рисков принимаемых мер [8].

Антикоррупционная политика предусматривает прозрачность деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, а также максимально возможную деперсонализацию взаимодействия государственных служащих с гражданами и организациями, в частности, путем введения системы «одного окна» и системы электронного обмена информацией [5], главной целью которых является повышение качества услуг администраций различного уровня, повышении прозрачности их деятельности и уменьшении нежелательного влияния человеческого фактора.

Информационная прозрачность деятельности государственной власти является важнейшим условием публичного контроля институтов гражданского общества. В соответствии с требованиями антикоррупционного законодательства, органы государственной власти и органы местного самоуправления обязаны сообщать для всеобщего сведения полную информацию о своей деятельности за исключением секретной. Обобщенная информация о деятельности государственных органов представлена на сайте www.gosuslugi.ru, который направлен на решение антикоррупционных задач при получении гражданами и предпринимателями государственных услуг, относящихся к сферам государственного управления с высокими коррупционными рисками [3].

В этой связи эффективность противодействия коррупции на современном этапе достигается за счет ужесточения административной и уголовной ответственности за ненадлежащее исполнение законов или их нарушение. Так, например, в 2012 г. законодатель увеличил срок давности привлече-

ния к административной ответственности (ч. 1 ст. 4.5 КоАП РФ) за нарушение законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции до шести лет со дня совершения административного правонарушения (ранее этот срок составлял 2 месяца). В Уголовный кодекс РФ введен новый состав преступления – ст. 291.1 «Посредничество во взяточничестве». Уголовно наказуемым является посредничество во взяточничестве в значительном размере, при этом формулировка состава данного преступления дает возможность привлекать к ответственности не только за фактически совершенные посреднические действия, но и за обещание или предложение посредничества во взяточничестве. Также ужесточены санкции за коррупционные преступления, особенно их финансовая составляющая [4].

Одними из факторов, которые способствуют росту коррупционных проявлений, являются недоработки законодательства – содержание в нем большого количества норм, способствующих злоупотреблению своими полномочиями со стороны должностных лиц. В Методике проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 26 февраля 2010 г. № 96 выделены факторы, содержащие неопределенные, трудновыполнимые и (или) обременительные требования к гражданам и организациям. Такими факторами являются:

- наличие завышенных требований к лицу, предъявляемых для реализации принадлежащего ему права, – установление неопределенных, трудновыполнимых и обременительных требований к гражданам и организациям;
- злоупотребление правом заявителя органами государственной власти или органами местного самоуправления (их должностными лицами) – отсутствие четкой регламентации прав граждан и организаций;
- юридико-лингвистическая неопределенность – употребление неустоявшихся, двусмысленных терминов и категорий оценочного характера.

Поэтому действенной мерой борьбы с коррупцией является проведение антикоррупционной экспертизы проектов и действующих федеральных, региональных и муниципальных нормативно-правовых актов. Кроме того, к мерам по профилактике коррупции отнесено рассмотрение в органах местного самоуправления, других органах, организациях, наделенных федеральным законом публичными полномочиями, не реже одного раза в квартал вопросов правоприменительной практики по результатам вступивших в законную силу решений судов, арбитражных судов о признании недействительными ненормативных правовых актов, незаконными – решений и действий (бездействия) указанных органов, организаций и их должностных лиц в целях выработки и принятия мер по предупреждению и устранению причин выявленных нарушений.

Однако какой бы активной ни была роль государства в принятии мер по противодействию коррупции, необходимое условие действенности борьбы с этим негативным явлением – активное гражданское участие, эффективный общественный контроль.

Немаловажное значение должно придаваться повышению правовой грамотности граждан, оказанию правовой помощи населению, оказавшемуся в столкновении с проявлением коррупции. Повышение нетерпимости по отношению к любым проявлениям признаков этого негативного явления у граждан позволит вывести борьбу с коррупцией на качественно новый уровень – уровень общенациональной идеи. Это возможно только при условии формирования антикоррупционного мировоззрения, и поэтому главная роль здесь должна принадлежать средствам массовой информации [1].

Несомненно, борьба с коррупцией в современной России не должна ограничиваться названными выше мерами. Государство обязано своевременно реагировать на вновь возникающие угрозы и использовать все возможные механизмы для предупреждения коррупционных проявлений среди государственных служащих. В частности, могут быть использованы такие средства как:

- установление материального содержания служащим, которое способно обеспечить им и их семьям достойный уровень жизни;
- проведение грамотной кадровой политики в системе государственной и правоохранительной службы;
- ротация должностных лиц;
- обеспечение безопасности лиц, осуществляющих борьбу с коррупцией, а также членов их семей;
- введение ответственности за невыполнение или формальное выполнение мероприятий Национального плана по противодействию коррупции;
- обеспечение международного антикоррупционного сотрудничества.

В заключение хотелось бы отметить, что для достижения результатов в противодействии коррупции в современном мире необходимо использовать не только меры устрашения, но и создать такие условия в обществе, чтобы коррупция была чужда общественным нормам жизненного уклада. Государственная политика в сфере борьбы с коррупцией должна включать меры государственного, политического, экономического и социального характера, в то время как социальный контроль необходим для всей системы государственного управления со стороны гражданского общества.

Библиографический список

1. Геляхова, Л. А. Проблемы организации и проведения антикоррупционной экспертизы / Л. А. Геляхова // Система ценностей современного общества. – 2014. – № 33. – С. 47–50.
2. Индекс восприятия коррупции 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.transparency.org.ru/images/docs/cpi/CPI2015_Table_RU.pdf (дата обращения : 02.01.2016).
3. Кумышева, М. К. Современная коррупция в России: масштабы и угрозы / М. К. Кумышева // Юрист-Правовед. – 2014. – № 6(67). – С. 16–19.
4. Международные стандарты по противодействию отмыванию денег и финансированию терроризма и распространения оружия массового уничтожения с коррупцией [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.eurasiangroup.org/FATF_Recommendations_06.02.2012-rus.pdf (дата обращения : 02.01.2016).
5. Поляков, М. М. Полномочия прокуратуры по противодействию коррупции в Российской Федерации: административно-правовые аспекты : монография / М. М. Поляков, Д. К. Нечевин ; под ред. И. М. Мацкевича. – М. : Проспект, 2015. – 144 с. – ISBN 978-5-392-16407-3.
6. Толдиев, А. Б. Понятие содержания права / А. Б. Толдиев, М. К. Кумышева // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 16. – С. 115–117.
7. Указ Президента РФ от 18 мая 2009 г. № 557 «Об утверждении перечня должностей федеральной государственной службы, при замещении которых федеральные государственные служащие обязаны представлять сведения о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 02.01.2016).
8. Цирин, А. М. Современные стандарты и технологии противодействия коррупции / А. М. Цирин, Е. В. Черепанова, О. А. Тулинова // Журнал российского права. – 2014. – № 7(211). – С. 143–171.
9. Черкашенин, В. А. Особенности доказывания по делам о взяточничестве в современных условиях : дис. ... канд. юрид. наук / В. А. Черкашенин. – М., 2002. – 171 с.

УДК 331.5.024.54

Н.В. Лаптев

ПРИНЯТИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ СТАНДАРТОВ ДОСТОЙНОГО ТРУДА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ И ЦЕНЫ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Аннотация. В статье рассматривается процесс управления социально-трудовыми отношениями с помощью использования новых форм регулирования правил и норм в сфере труда и занятости. В статью включены результаты опроса работодателей, который помог сформировать общую картину социального партнерства сложившуюся на территории Ульяновской области. А анализ внедрения стандарта достойного труда на предприятиях региона позволил выработать предложения по совершенствованию механизма его внедрения на муниципальном и региональном уровнях.

Ключевые слова: социальное партнерство, работодатель, стандарт достойного труда, конкурентоспособность региона, уровень жизни, рабочая сила, экономический рост.

Nikolay Laptev

ADOPTION AND IMPLEMENTATION OF STANDARDS DECENT WORK AS AN INSTRUMENT OF INCREASING THE ROLE OF PRICES AND LABOUR

Annotation. The article deals with the process of social and labor relations management through the use of new forms of regulation rules and regulations in the field of labor and employment. The article includes the results of the survey of employers, which helped build a picture of the current social partnership in the territory of the Ulyanovsk region. And the analysis of the implementation of standards of decent work in the region has allowed companies to develop proposals for improving the mechanism of its implementation at the municipal and regional level.

Keywords: social partnership, the employer, the standard of decent work, the region's competitiveness, standard of living, labor, economic growth.

Общество, которое стремится к стабильности и непрерывному развитию, максимально заинтересовано в создании условий для удовлетворения потребностей каждого его члена. В свою очередь такой вид общества находится в зависимости от развития современной экономики, в которой сфера социально-трудовых отношений является одним из базовых элементов. Необходимость регулирования социально-трудовых отношений возникла одновременно с возникновением капиталистического товарного производства, когда в качестве основных субъектов трудовых отношений окончательно оформились два основных класса – собственники средств производства и наемные работники, лишенные средств производства и потому вынужденные продавать свою рабочую силу, чтобы как-то обеспечить свое существование [8].

Возникновение социального партнерства есть следствие качественного изменения социально-трудовых отношений в результате перехода от доиндустриальной и индустриальной эпох, в которых преобладали методы прямого принуждения к труду, к социалистической и современной рыночной экономике, со свойственными им прогрессивным устройством общественного труда, строящимся на согласовании интересов сторон [1]. Систему социального партнерства Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко, Н.Г. Митрофанов рассматривают в своей работе в качестве «особого института гражданского общества, основанного на признании необходимости и ценности всех социальных групп, образующих структуру общества, безотносительно к их численности и социальному статусу, и их права отстаивать и практически реализовывать интересы» [9].

Возросший интерес к развитию социального партнерства на современном рынке труда продиктован наличием болевых точек в социально-трудовой сфере: существенный разрыв между стоимостью и ценой рабочей силы, высокая дифференциация оплаты труда между рядовыми работниками и администрациями предприятий, усиление дисбаланса спроса и предложения рабочей силы, отсут-

ствие прогноза баланса трудовых ресурсов по сферам деятельности на ближайшую и длительную перспективу, несоответствие рынка образовательных услуг потребностям рынка труда (каждый третий выпускник учебных заведений является дипломированным безработным, а 60 % работают не по специальности), рост численности маргинальных неконкурентоспособных категорий граждан на рынке труда, несоответствие профессионально-квалифицированной структуры безработных и профессионального среза вакантных должностей, недостаточный уровень социальных гарантий и социальной защищенности работников в большинстве сфер экономики, низкая территориальная мобильность рабочей силы и отсутствие необходимой инфраструктуры для ее трудоустройства, значительный разрыв показателя безработицы на общем и регистрируемом рынке труда, на территориальном и отраслевом уровнях [7].

Выступая 7 февраля 2015 г. на IX съезде Федераций независимых профсоюзов России В.В. Путин подчеркнул, что повышение эффективности социального партнерства является чрезвычайно важным для развития страны, отметив, что ведущей площадкой совместной работы государства, объединений работодателей и профсоюзов является Российская трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений [11]. В учебнике по подготовке студентов и слушателей Вузов и специалистов для народного хозяйства под редакцией Н.А. Волгина подчеркивается роль профсоюзов в регулировании конфликтов в социально-трудовых отношениях [2]. В своих трудах М.В. Молодцов указывает, что принципы социального партнерства – это основные начала, исходные положения, которым в своей деятельности должны следовать стороны трудовых отношений [6]. В соответствии со ст. 23 Трудового кодекса РФ: «Социальное партнерство в сфере труда – система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений [10]. При этом взаимодействие указанных экономических агентов имеет целью эффективное разрешение проблем занятости, условий, длительности, оплаты труда и отдыха, работающих с учетом отраслевых и региональных особенностей, а также избежание социально-трудовых конфликтов (забастовок, голодовок и прочее) [5].

Начиная с 2004 г. в Ульяновской области законодательная база в сфере социального партнерства динамично развивается. В июле 2004 г. был принят Закон Ульяновской области № 033-ЗО «Об областной трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений», а два года спустя, принят Закон Ульяновской области от 09 марта 2006 г. № 21-ЗО «О территориальных трехсторонних комиссиях по регулированию социально-трудовых отношений», устанавливающий формы организации взаимодействия работников с представителями власти и бизнес-структур. Выступая на открытии II Трудового форума 9 октября 2014 г., который проходил в Ульяновской области Губернатор-Председатель Правительства Ульяновской области С.И. Морозов заявил, что вызов рынок труда принимает со стороны модернизирующейся экономики, которая испытывает значительный дефицит квалифицированных кадров. Поэтому нам необходима глобальная программа действий в сфере занятости [4].

В целях реализации инициатив II Трудового форума в Ульяновской области был разработан и внедрен Стандарт достойного труда (распоряжение Правительства Ульяновской области от 20.11.2014 № 763-пр), который устанавливает требования, комплекс правил и норм, следование которым обеспечит конкурентоспособность региона, повышение качества труда и уровня жизни населения Ульяновской области. Индикаторы по оценки эффективности внедрения стандарта достойного труда на областном уровне представлены в таблице.

**Индикаторы по оценке эффективности внедрения стандартов достойного труда
в Ульяновской области**

Наименование индикатора	Значение индикатора	
	2015 г.	до 2018 г.
I. На областном уровне		
Содействие эффективной занятости населения		
Уровень общей безработицы (%)	5,7	5,5
Уровень регистрируемой безработицы (%)	0,66	0,53
Длительность поиска работы (месяц)	5,0	4,5
Потребность работодателей в работниках, заявленная в государственные учреждения службы занятости населения (тыс. вакансий ежегодно)	55	70
Ежегодное повышение заработной платы работникам		
Темп роста заработной платы (%)	112	110
Обеспечение безопасных и комфортных условий труда		
Уровень производственного травматизма (на 1000 работающих)	1,7	1,5
Время, потерянное в результате производственного травматизма (тыс. дней)	35	33
Развитие социального партнерства		
Количество зарегистрированных коллективных договоров (ежегодно, ед.)	270	320

В результате опроса 961 организаций и предприятий (далее – организации) Ульяновской области, принимающих участие во внедрении стандарта достойного труда получены следующие результаты. В части содействия эффективной занятости населения было выявлено, что 25 % организаций имеют программу развития кадрового потенциала, у 68 % охваченных организаций наблюдается потребности в профессиональных кадрах, за первое полугодие 2015 г. 17 тыс. работников из числа организаций участвующих в опросе, прошли профессиональное обучение или повышение квалификации. В части установления достойной заработной платы определено, что за первое полугодие 2015 г. из 961 организации, участвующих в опросе, повысили размер заработной платы своим работникам 353 организации или 36,7 %. Количество работников получающих заработную плату ниже величины прожиточного минимума для трудоспособного населения в Ульяновской области (9566 руб.) составило 6,4 тыс. чел. или 8 % от всех работников данных организаций. В части создания здоровых и комфортных условий труда: в 219 организациях (23 %) созданы и действуют системы управления охраной труда, разработанные на основе управления профессиональными рисками. С начала 2015 г. более 7,2 тыс. руководителей и специалистов прошли обучение и проверку знаний требований охраны труда. Специальная оценка условий труда проведена на 15,3 тыс. рабочих местах, с количеством работающих 21,3 тыс. чел. В 572 организациях (46,4 %) разработаны и реализуются (программы) мероприятия по улучшению условий труда. В администрациях муниципальных образований региона проведено более 80 семинаров (совещаний) по охране труда. В части развития социального партнер-

ства: в 767 организациях (80 % опрошенных), имеются коллективные договоры со сроком действия 3 года, в 589 организациях (61 %) созданы и успешно действуют комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, например, на таких крупных предприятиях города Ульяновска как АО «НПП «Завод Искра», ФНПОЦ АО «НПО «Марс», ОАО «Патронный завод», ОАО «Ульяновский моторный завод» и др.

Больше половины организаций из числа, принимавших участие в опросе (538) имеют профсоюзные организации. Мероприятия по повышению квалификации работников осуществляются в 681 организации (71 %). В рамках создания условий для сохранения, укрепления и восстановления здоровья работников в 886 организациях Ульяновской области (92 %) проводятся ежегодные медицинские осмотры, а также мероприятия по профилактике социально-значимых заболеваний. Что касается предоставления мер поддержки работников, не предусмотренных трудовым законодательством, то их предоставляют 257 участвующих в опросе организации или (27 %), в том числе:

- мероприятия по улучшению жилищных условий сотрудников реализуют две организации ООО «Югспецтранс» в Муниципальном образовании «Новоспасский район» и АО «Авиастар-СП»;
- часть организаций осуществляет оплату питания сотрудников, трансфер сотрудников служебным транспортом и другие мероприятия.

Практически во всех организациях Ульяновской области, участвовавших в опросе, оказывается материальная помощь сотрудникам по случаю рождения ребенка, бракосочетания сотрудника, к юбилейным и памятным датам, в связи со смертью сотрудника, в связи со сложной жизненной ситуацией. Более 50 % организаций принимают активное участие в действующих социальных программах, в том числе «Забота», «Молодежь», «Семья» и др. Мероприятия по развитию корпоративной культуры в основном проводятся в организациях образовательной сферы и на крупных предприятиях районов. Во всех 24 муниципальных образованиях Ульяновской области действуют Советы работающей молодежи. Благотворительной деятельностью занимаются 418 организации (43 %).

Выступая в августе 2015 г. на заседании областной трехсторонней комиссии Губернатор-Председатель Правительства Ульяновской области С.И. Морозов, отметил, что внедрение стандарта достойного труда на предприятиях Ульяновской области позволяет более успешно выстраивать систему мер, направленных на создание условий для безопасного, стабильного труда работников организаций и предприятий, характеризующую работодателя с точки зрения его социальной ответственности [3].

Анализируя внедрение стандарта достойного труда на предприятиях региона за период с января по август 2015 г., можно сказать, что данный процесс является эффективным элементом социальной стабильности территории и позволяет обеспечивать ей устойчивый экономический рост. Кроме того данная социально-экономическая политика региона оптимально вписывается в Стратегию национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г., где в разделе «Национальные интересы Российской Федерации и стратегические национальные приоритеты» говорится, что для обеспечения национальной безопасности Российская Федерация, наряду с достижением основных приоритетов национальной безопасности, сосредоточивает свои усилия и ресурсы на следующих приоритетах устойчивого развития: повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования личной безопасности, а также высоких стандартов жизнеобеспечения; экономический рост, который достигается прежде всего путем развития национальной инновационной системы и инвестиций в человеческий капитал; наука, технологии, образование, здравоохранение и культура, которые развиваются путем укрепления роли государства и совершенствования государственно-частного партнерства [12].

С целью совершенствования внедрения стандарта достойного труда на предприятиях региона автором статьи были выработаны следующие предложения.

На региональном уровне:

1) увеличить охват организаций, внедряющих стандарт достойного труда в Ульяновской области в процентном отношении от общего количества организаций, работающих на территории региона: до конца 2016 г. до 40 %; до конца 2017 г. до 70 %; до конца 2018 г. до 90 %.

2) постоянно размещать в СМИ и на сайтах исполнительных органах власти информацию о положительных примерах и ходе внедрения стандарта достойного труда по отраслям экономики в форме рейтинга;

3) проводить, начиная с 2017 г. региональный конкурс «Лучшая организация по внедрению Стандарта достойного труда»;

4) разработать план по внедрению стандарта достойного труда с конкретными целевыми показателями по отраслям и муниципальным образованиям с учетом сроков их поэтапного достижения.

На уровне муниципального образования следует:

1) активно проводить информационно-разъяснительную работу в организациях муниципального образования по внедрению стандарта достойного труда в Ульяновской области;

2) рекомендовать на муниципальных (территориальных) трехсторонних комиссиях рассматривать вопросы о внедрении стандарта достойного труда с приглашением руководителей организаций.

На уровне работодателей (организаций) следует:

1) изучать лучший опыт среди организаций отрасли и региона по внедрению Стандарта достойного труда;

2) обеспечить обязательность решения основных проблем в сфере социально-трудовых отношений через коллективные договоры и соглашения;

3) создавать условия для реального участия трудовых коллективов в управлении организацией;

4) проводить всеобщую диспансеризацию всех работающих за счет средств обязательного медицинского страхования;

5) развивать систему отдыха и оздоровления работников организаций;

6) обеспечить непрерывное профессиональное развитие работников.

Библиографический список

1. Большухина, И. С. Социальное партнерство как механизм совершенствования системы социально-трудовых отношений : дис. ... канд. экон. наук / И. С. Большухина. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 192 с.
2. Волгин, Н. А. Социальная политика: учебник для вузов / Н. А. Волгин [и др.]. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Экзамен, 2008. – 944 с. – ISBN 5-472-01873-0.
3. Выступление Губернатора – Председателя Правительства Ульяновской области на заседании областной трехсторонней комиссии Ульяновской области по регулированию социально-трудовых отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sobes73.ru/index.php?id=7699> (дата обращения : 30.08.2015).
4. Выступление Губернатора-Председателя Правительства Ульяновской области на Всероссийской конференции по вопросам охраны труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ulgov.ru/page/index/permlink/id/234/> (дата обращения : 11.10.2014).
5. Короткова, Е. А. Сущность системы социального партнерства в РФ [Электронный ресурс] / Е. А. Короткова. – Режим доступа : <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=6&page=34> (дата обращения : 07.05.2015).
6. Молодцов, М. В. Трудовое право России : учебник для вузов / М. В. Молодцов, С. Ю. Головина. – М. : НОРМА, 2008. – 704 с. – ISBN 978-5-468-00203-2.
7. Низова, Л. М. Занятость населения в фокусе социального партнерства [Электронный ресурс] / Л. М. Низова. – Режим доступа : <http://labourmarket.ru/conf10/reports/nizova.doc> (дата обращения : 10.01.2016).

8. Объективные предпосылки и условия возникновения социального партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lektsii.net/1-113103.html> (дата обращения : 19.01.2016).
9. Одегов, Ю. Г. Рынок труда и социальное партнерство/ Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко, Н. Г. Митрофанов. – М. : Хронограф, 1998. – 239 с.
10. Социальное партнерство. Трудовой кодекс в комментариях / Т. Вареничева, А. Зубкова. – М. : Социздат, 2002. – 128 с.
11. Съезд Федерации независимых профсоюзов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kremlin.ru/events/president/news/47636> (дата обращения : 10.02.2016).
12. Указ Президента РФ № 537 от 12.05.2009 «Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 02.01.2016).

УДК 65.01

О.Ю. Максимова

В.А. Масликов

СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КАТЕГОРИИ «СОЦИАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ» В СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Цель статьи заключается в раскрытии структуры и содержания категории «социальный механизм». Проведя структурно-функциональный анализ данной категории, авторы раскрываются элементы социального механизма, его функции и значение в современной практике управления.

Ключевые слова: управление, структурно-функциональный анализ, социальный механизм.

Olga Maksimova

Vadim Maslikov

THE STRUCTURALLY FUNCTIONAL ANALYSIS OF THE CATEGORY "SOCIAL MECHANISM" IN MODERN PRACTICE OF MANAGEMENT

Annotation. The purpose of article consists in disclosure of structure and the content of the category "social mechanism". Carrying out the structurally functional analysis of this category, the author elements of the social mechanism, its function and value in modern practice of management reveal.

Keywords: management, structurally functional analysis, social mechanism.

Специфика управленческого труда, сложившаяся под воздействием изменений социально-экономической реальности, обусловила рост исследовательского интереса к вопросам формирования и внедрения социальных механизмов в современную практику управления. Данное обстоятельство, выраженное в необходимости обеспечения соответствия качества управления потребностям общественного развития, по-новому ставит вопрос о структуре и содержании самой категории «социальный механизм», определении ее функциональной составляющей. Поэтому целью статьи становится проведение структурно-функционального анализа категории «социальный механизм» и раскрытия его значения в современной практике социального управления.

Для этого, прежде всего, определимся со значением исходных понятий, составляющих данную категорию, а именно: «механизм» и «социальный». Механизм выступает междисциплинарным понятием, которое, будучи производным от греческого *mēchanē*, подразумевает некое орудие, обеспечивающее функционирование объекта. В частности, механизм, как основополагающее понятие в технических дисциплинах, отражает внутреннее устройство какого-либо аппарата, которое приводит его в действие [3]. В философских науках, механизм олицетворяет целое философское направление, которое сводит все многообразие бытия к простым законам механики [1]. Несомненно, указанные выше определения являются полярными по своему содержанию и не могут быть использованы в гуманитарных дисциплинах. Но, важно заметить, что общим основанием для них выступает положение об интегрировании ряда элементов в целях обеспечения функционирования какой-либо системы, явления или процесса.

В теории управления понятие «механизм», традиционно, используется в переносном значении, а именно:

1. как внутреннее устройство или внешняя система, которые задают для определенного процесса или вида деятельности свойственный им порядок;
2. как заданная последовательность процессов или состояний объекта, которые определяют собой какое-либо явление или действие [2].

Таким образом, в данной статье под *механизмом* мы предлагаем понимать как внутреннее, так и внешнее устройство (систему), определяющее эффективное функционирование объекта или процесса, посредством обеспечения свойственного им порядка.

В зависимости от области приложения конкретных механизмов, обеспечивающих функционирование и развитие всех сфер общественной жизни, их принято классифицировать на: экономические, хозяйственные, организационные, социокультурные и пр., основу функционирования которых составляют требования объективных законов социального развития и управления. Особое место среди всего многообразия механизмов управления занимают «социальные механизмы», что связано с самой этимологией термина «социальный».

«Социальный» или, что более верно, «социальное» есть комплексное выражение определенных специфических черт и свойств отношений конкретного общества, которые представлены в совместной деятельности индивидов или их групп в реальных условиях места и времени. Социальное проявляется в отношениях индивидов (социальных групп) друг к другу, к тому положению, которое они занимают в обществе, к процессам и явлениям общественной жизни. Социальное возникает в том случае, когда поведение даже одного индивида подвержено влиянию другого индивида или группы вне зависимости от возможности их физического присутствия [4].

Подобного рода взаимообусловленность поведения индивидов и форм социально организованной материи находит свое воплощение в *социальных механизмах*. «Социальный механизм» представляет собой организованное взаимодействие социальных институтов, структур, норм и т.д., через которое обеспечивается функционирование социальной системы в целом [4]. Иными словами социальный механизм есть *устойчивое по форме социальное отношение, реализуемое на практике при любом числе повторений с максимально предсказуемым результатом*.

Социальные механизмы в настоящее время выступают важным фактором совершенствования управленческих процессов. В основу разработки социального механизма заложена детерминанта необходимости решения социально значимой проблемы посредством реализации поэтапных действий, целью которых выступает достижение запланированного социального результата. Таким образом, социальные механизмы становятся инструментарием оптимизации процесса управления и обеспечивают успешное решение задач общественного развития.

Обобщая сказанное выше, можно констатировать, что ***социальные механизмы управления представляют собой методы решения социальных проблем, ориентированные на создание высокоразвитых общественных отношений, посредством организации эффективного взаимодействия социальных институтов, структур, норм и пр.*** К примеру, если мы говорим о социальных механизмах развития кадрового потенциала муниципальной службы, то они представляют собой методы воздействия на реальные и предполагаемые возможности, которыми обладает общество для реализации социально-значимых действий, направленных на достижение заданных целей государственно-правового назначения и выполнение муниципальной службой своей социальной роли, посредством создания высокоразвитых общественных отношений и организации эффективного взаимодействия социальных институтов, структур и норм. Именно поэтому, социальные механизмы, применяемые в рамках формирования кадрового потенциала муниципальной службы, должны быть направлены на:

- выявление потенциальных возможностей кадрового резерва путем активизации гражданской активности и взаимодействия с населением;
- налаживание конструктивного диалога власти с населением;
- алгоритмизацию деятельности и тиражирование эффективных управленческих решений, сходных в своей характеристике задач;
- рационализацию кадровых процессов и консолидацию ресурсов, резервов и потенциалов всех компонент муниципальной службы.

Специфика социального механизма управления обусловлена следующими положениями: во-первых, само приложение механизмов в сфере управления; во-вторых, нацеленность на комплексное

решение социальных проблем; а в-третьих, субъектами социального механизма служат социальные группы, которые размещены в иерархии управления. Обратим внимание, что субъекты социального механизма управления включены в две базовые общественные подсистемы – *управленческую иерархию и социальную структуру*, где положение субъекта управления в иерархии управления обуславливает его положение в социальной дифференциации общества. Управленческие группы, которые состоят из совокупности должностных позиций и размещены на разных уровнях иерархии управления, образуют социальный механизм управления.

Следует отметить, что в социологии управления понятийный аппарат, характеризующий структурно-функциональный состав категории «социального механизма», не разработан. В контексте данной статьи при определении структуры социального механизма управления мы предлагаем опираться на группы категорий, которые включают характеристики:

- субъектов, которые функционируют в рамках конкретного социального механизма;
- базовых социальных норм, правил, образцов поведения, ценностей и пр., задающих основу социальных механизмов;
- взаимодействия и взаимоотношения всех элементов социального механизма на конкретном этапе его практической реализации;
- социально-экономической, политической среды и иных средовых условий, а также факторов, от которых зависят социальные результаты использования социального механизма в практике управления;
- запланированные и реальные результаты (социальные и экономические показатели), полученные от использования социального механизма (см. рис. 1).



Рис. 1. Структура категории «социальный механизм»

Справедливо заметить, что социальные механизмы используются в практике управления с целью обеспечения функционирования социальной системы и удовлетворения потребностей человека. Переход от структуры социального механизма к его сущности предполагает необходимость конкретизации целевых установок, заложенных в социальные механизмы управления, дифференциацию и систематизацию целей. Согласно данному положению базовые функции управления (планирование, организация, мотивация, контроль и др.) выступают элементами социального механизма управления. Следовательно, функции управления и социальный механизм имеют иерархичную зависимость: цели координационного характера подчинены целям-планам, которые, в свою очередь, устанавливаются в рамках, которые определены нормативными актами управления.

Необходимой компонентой управленческого воздействия, и, в частности, целеустановления является стимул. В социальном механизме управления стимул выступает в качестве побудительного момента и содержится в актах организации, планирования и регулирования. Исходя из того, что всякий процесс прогрессивных трансформаций есть не что иное, как развитие, в ходе использования социальных механизмов мы можем наблюдать *изменение* существующего состояния процесса с *сохранением* его определенных характеристик в новом состоянии. Поэтому в процессе разработки социального механизма целесообразно выделять:

- *цели-программы*, которые устанавливают порядок функционирования социального механизма управления и обуславливают реализацию задач, обеспечивающих стабильную жизнедеятельность системы;
- *цели-нормы*, определяющие в процессе планирования и координации социальных явлений границы выбора динамичных целей социального механизма управления (определяют относительный порядок функционирования социального механизма);
- *цели-планы* определяют порядок трансформации пространственно-временных и иных параметров субъектов социального механизма.

Особую роль в социальном механизме управления играет обратная связь, которая отражает процесс информационного обмена между субъектами социального механизма о фактическом состоянии всех параметров системы. С этой точки зрения процесс информирования выступает инструментом контроллинга.

Переходя от сущности социального механизма к определению его содержания, обратимся к функциональной составляющей механизма управления. Как уже отмечалось выше, взаимодействие субъектов в рамках конкретного социального механизма опирается на стандартизованные схемы деятельности отдельных управленческих групп и на тот функционал, который им присущ. Ряд функций рассматривается в управленческой теории, как традиционно присущие субъекту управления: планирование, организация, мотивация, координация, учет, контроль и пр., осуществляя которые, субъекты воплощают в жизнь полученные управленческие команды. Указанные черты управленческих взаимодействий соответствуют определению социального механизма управления, так как связь между его уровнями обеспечивается социальными группами, которые определяют целостность функционирования и развития всей системы. Между тем, мы предлагаем обратить внимание на функции, характерные именно для социального механизма управления (см. табл. 1).

Обратим внимание, что распределение функционала, присущего социальному механизму (см. рис. 2) между его субъектами позволяет конкретизировать механизм управления по следующим направлениям:

- установление объема прав, обязанностей и ответственности субъектов различных уровней управленческой иерархии, обеспечивающих раскрытие характера дифференциации управленческих групп;
- определение функций, выполняемых разными управленческими группами – выделение функционала конкретных управленческих групп (их цепочек).

Функции социального механизма управления

Функция	Характеристика
Политическая функция	Субъекты социального механизма управления вырабатывают собственные политические установки и преследуют не только государственные или групповые цели и интересы, но и личные
Функция трансляции	Данная функция социального механизма обеспечивает конкретизацию проводимой органами власти политики и ее транслирование на нижестоящие уровни управления
Хозяйственная функция	Обеспечивает формирование базовых условий хозяйствования и реализуется посредством планирования, организации и материально-технического обеспечения социально-экономических нововведений
Функция интеграции	Обеспечивает объединения социальных субъектов для решения социально значимых проблем общественного развития
Организационная функция	Обеспечивает реальную регламентацию и организацию действий субъектов социального механизма
Функция стимулирования субъектов	Определяет разработку и использование действующих стимулов, способных обеспечить активность субъектов социального механизма на пути достижения социально и экономически значимых результатов
Инновационная функция	Использование в практике управления социального механизма, как правило, предполагает возникновение инновационного эффекта от внедрения социально-экономических нововведений и обуславливает совершенствование всех компонент управленческого процесса, как за счет внутренних резервов, так и за счет внедрения передового опыта и научных достижений



Рис. 2. Структурно-функциональная характеристика категории «социальный механизм» в современной практике управления

Таким образом, можно констатировать, что социальный механизм разрабатывается и целенаправленно трансформируется управленческими группами (субъектами социального механизма), которые осуществляют регламентацию всего комплекса функций, форм, методов, рычагов и стимулов социального управления, в целях решения социально значимых проблем в конкретных условиях и с наибольшей степенью эффективности. Структура социального механизма обусловлена замкнутой структурой системы управления, где, как и в любой системе, сигналы передаются не только от управляющей подсистемы к управляемой (сигналы управления), но и в обратном направлении – от населения к органам власти. Для оценки результатов функционирования социальных механизмов в современной практике управления следует использовать *экономические и социальные показатели*, что обеспечивает возможность оценки комплексности решения тех социально значимых задач, которые заложены в основу конкретных социальных механизмов.

Библиографический список

1. Губский, Е. Ф., *Философский энциклопедический словарь* / Е. Ф. Губский, Г. В. Кораблева, В. А. Лутченко – М. : Инфра-М, 2005. – 576 с. – ISBN 5-86225-403-X.
2. Иванов, В. Н. *Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления* / В. Н. Иванов, В. И. Патрушев – М. : Экономика, 2001. – 620с. – (Энциклопедия управленческих знаний).
3. Крысин, Л. П. / *Толковый словарь иноязычных слов*. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с.
4. Осипов, Г. В. *Российская социологическая энциклопедия* / Под общей ред. Г. В. Осипова. – М., 1998.
5. *Толковый словарь по социологии*. 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://sociology_dictionary.academic.ru/4401/МЕХАНИЗМ (дата обращения : 28.02.2016).

УДК 336

А.А. Сильчук

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ДЛЯ ЗАСТРАХОВАННОГО ЛИЦА

Аннотация. В статье приводятся показатели, отражающие эффективность функционирования системы обязательного пенсионного страхования. Предлагается ввести в систему новый показатель для оценки эффективности уплаченных страховых взносов. Осуществляется расчет показателя для текущей ситуации и на долгосрочный период. На основе полученных данных сделаны выводы о проблемах пенсионной системы.

Ключевые слова: система обязательного пенсионного страхования, пенсионный фонд, страховые взносы, страховая пенсия, застрахованное лицо.

Aleksandra Silchuk

EFFECTIVENESS OF MANDATORY PENSION INSURANCE SYSTEM FOR THE INSURED PERSON

Annotation. The article discusses indicators, which show the effectiveness of functioning of mandatory pension insurance system. The author suggests implementing new indicator to evaluate the effectiveness of paid insurance payments. The author includes the calculation of indicator to use in the current situation and in the long-term period. Based on the received results author makes conclusions about the problems of the pension system.

Keywords: pension insurance system, pension fund, insurance payments, insurance pension, insured person.

Пенсия – одна из важнейших социальных категорий. Получение пенсии при наступлении страхового случая (наступление нетрудоспособности вследствие старости или инвалидности) обуславливает необходимость формирования источников ее финансирования. Основным источником являются страховые взносы работающего населения. Недостаток средств компенсируется государством за счет средств федерального бюджета. Чтобы минимизировать государственные расходы необходимо поддерживать баланс между страховыми взносами на обязательное пенсионное страхование (ОПС) и пенсионными выплатами, по возможности не допуская снижения пенсионных прав с одной стороны и повышения страховой нагрузки на работников (работодателей) с другой.

Формирование пенсионных прав смешанным («сложным») образом зависит от величины заработка. Отчасти формируемые права пропорциональны заработку (уплаченным взносам), отчасти зависят только от факта уплаты взносов (страхового стажа). Индивидуальная часть тарифа страховых взносов (16 из 26 % тарифа) формирует будущую пенсию как это принято в социально ориентированной рыночной экономике: кто больше работает и получает более высокую заработную плату, у того и выше размер пенсии. Исходя из этого она выгодна более обеспеченным слоям населения. Солидарная часть тарифа (10 из 26 % тарифа) – это уравнилительный компонент, который идет на обеспечение фиксированной выплаты в равном для всех размере. Участие в солидарной системе выгодно для низко оплачиваемых работников, так как они в будущем получают выгоду от перераспределения. Большая часть пенсионных прав формируется в распределительной системе, т.е. взносы не копятся на индивидуальных счетах, а тут же расходуются (солидарность накоплений). Пенсионные права в распределительной системе – виртуальные, в виде пенсионных коэффициентов (баллов), которые станут реальными в далеком будущем и пока понимание относительно связи между накопленными баллами и возможностью получения достойной пенсии является слабым.

Роль пенсии в деятельности государства и граждан огромна.

1) Пенсия – это показатель эффективности функционирования государства в социальной

сфере. Достойный уровень пенсии говорит о заботе за благосостоянием населения и работе социальных функций государства.

2) Пенсия становится главным источником доходов пенсионеров, поскольку спрос работодателей на лиц пожилого возраста в целом меньше, чем на молодых. Поэтому пенсия – это спасательный круг от бедности так как в России наблюдается низкая склонность к сбережениям.

3) Чем выше уровень пенсии, тем выше потребление домашних хозяйств. Рост пенсии увеличивает спрос на рынке, способствует развитию промышленности и сферы услуг.

4) Достойный уровень пенсии развивает социальные потребности, которые зависят от уровня дохода. Более высокий доход благоприятствует самореализации.

Если величину средней пенсии можно назвать социально-экономической категорией, отражающей абсолютный результат работы системы ОПС, то относительный результат определяется коэффициентом замещения (соотношение среднего размера пенсии и средней заработной платы типичного застрахованного лица), который регулируется 102-й конвенцией «О минимальных нормах социального обеспечения». Кроме того, к относительным относятся показатели как соотношение среднего размера пенсии с прожиточным минимумом пенсионера, соотношение объема страховых взносов на ОПС с объемом трансферта федерального бюджета Пенсионному фонду на выплату страховых пенсий, соотношение трансферта федерального бюджета Пенсионному фонду с ВВП, темп роста среднего размера страховой пенсии и другие, представленные в государственной программе Российской Федерации «Развитие пенсионной системы», которая на сегодняшний день еще не утверждена.

Но среди существующих показателей отсутствует такой показатель, который отражал бы эффективность деятельности системы ОПС в виде отдачи с точки зрения застрахованного лица, т.е. возврата объема уплаченных страховых взносов в виде пенсии или насколько эффективно работает страховой тариф. Такой показатель может быть определен как отношение полученной страховой пенсии (без учета фиксированной выплаты) к уплаченным страховым взносам (в части индивидуального тарифа). По аналогии с показателем рентабельности продукции (P_{prod}), которая выражается как отношение прибыли (Π_p) к себестоимости (C) и используется на предприятии для выражения эффективности его деятельности в виде отдачи, т.е. доходности вложенных в предприятие средств, назовем наш новый показатель «рентабельность страховых взносов». В качестве прибыли будут выступать пенсионные права (отдача), в качестве себестоимости – уплаченные страховые взносы (затраченные средства):

$$P_{cv} = (\Pi \cdot t \div CB - 1) \cdot 100 \%, \quad (1)$$

где P_{cv} – рентабельность страховых взносов; Π – страховая пенсия без учета фиксированной выплаты в год назначения пенсии; t – период дожития пенсионера (количество прожитых лет застрахованным лицом на пенсии); $\Pi \cdot t$ – пенсионные права, выраженные в рублях; CB – уплаченные страховые взносы в части индивидуального тарифа.

Таким образом, с помощью показателя рентабельности страховых взносов можно определить:

- 1) выгоду, получаемую участниками страховой системы от уплаченных страховых взносов;
- 2) оценку качества управления денежными ресурсами Пенсионного фонда, в части адекватности расчета индексации размера пенсии и изменения баланса бюджета Пенсионного фонда;
- 3) давление демографической ситуации на распределительную систему ОПС.

Как социально-экономическая категория рентабельность страховых взносов выражает социально-экономические отношения между государством, плательщиками страховых взносов и получателями пенсий с точки зрения полученного финансового результата на затраченные денежные средства. Все эти отношения являются факторами изменения рентабельности страховых взносов.

С помощью показателя рентабельности страховых взносов мы сможем дать оценку того, сколько пенсии (дохода) приходится на единицу страхового взноса (на единицу затрат). Так, если страховые взносы – 1 руб., пенсия – 1 руб., то рентабельность составляет 0 %. Это означает, что участник получит пенсию ровно в таком размере, в каком были уплачены за него страховые взносы. Что бы размер рентабельности страховых взносов составлял больше 0 % государство должно обеспечить дополнительный прирост путем индексации размера пенсии. Если рентабельность меньше 0 % – это говорит о недополучении средств застрахованными лицами.

Определим рентабельность страховых взносов на 2015 г.

Согласно федеральному закону «О бюджете Пенсионного фонда на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» стоимость одного пенсионного коэффициента (СПК) с 1 апреля 2015 г. утверждена в размере 71,4 руб. (СПК на 1 января 2015 г., утвержденная Федеральным законом «О страховых пенсиях», в размере 64,1, проиндексированная на инфляцию 2014 г. – 11,4 % [2]).

Рассчитаем, сколько нужно заплатить, чтобы получить 1 пенсионный коэффициент.

В федеральном законе «О страховых пенсиях» величина индивидуального пенсионного коэффициента определяется за каждый календарный год по формуле:

$$ИПК_i = (CB_{год,i} \div HCB_{год,i}) \cdot 10, \quad (2)$$

где $ИПК_i$ – индивидуальный пенсионный коэффициент; $CB_{год,i}$ – сумма страховых взносов, рассчитанная исходя из индивидуальной части тарифа страховых взносов; $HCB_{год,i}$ – нормативный размер страховых взносов, рассчитываемый как произведение максимального тарифа отчислений, эквивалентном индивидуальной части тарифа, и предельной величины базы для начисления страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации; 10 – максимальное значение ИПК для застрахованного лица, которое не формирует пенсионные накопления за счет взносов на ОПС [8].

На 2015 г. максимальное значение ИПК, по информации Пенсионного фонда, составляет 7,39. Это связано с тем, что предельная величина базы для начисления страховых взносов определяется с учетом повышающего коэффициента 1,7 в 2015 г., который постепенно возрастает до 2,3 к 2021 г. [7], значение ИПК в размере 10 устанавливается при условии действия максимального повышающего коэффициента к базе, поэтому на 2015 г. максимальное ИПК составит 7,39 ($10 \cdot (1,7 \div 2,3)$).

Предельная величина базы по состоянию на 2015 г. утверждена постановлением Правительства Российской Федерации в размере 711000 руб. [3].

Следовательно, для получения 1 пенсионного коэффициента нужно заплатить следующий объем страховых взносов:

$$CB_{год,i} = 1 \cdot HCB_{год,i} \div 7,39.$$

Получаем:

$$CB_{год,i} = 16\% \cdot 711000 \div 7,39 = 15393.$$

Для получения двух ИПК нужно заплатить 30787 руб. и так далее.

Таким образом, внося в систему страховой взнос в сумме 15393 руб. можно получить 1 ИПК. Определим, что можно получить от системы обратно.

$$П = СПК \cdot \sum ИПК \cdot t. \quad (3)$$

Объем полученных обратно средств напрямую зависит от периода дожития. До ввода новой пенсионной формулы страховые взносы формировали пенсионный капитал в рублях. В момент назначения пенсии капитал переводился в размер пенсии посредством деления на ожидаемый период выплаты (период дожития) (19 лет или 228 месяцев). С 1 января 2015 г. понятие «ожидаемый период выплаты» ушло из страховой системы.

Если принять для расчета используемый ранее период дожития, то 1 пенсионный коэффициент обеспечит пенсию в размере:

$$P = 71,4 \cdot 228 = 16279.$$

Рентабельность страховых взносов составит:

$$P_{св} = (16279 \div 15393 - 1) \cdot 100 \% = 5,76 \%.$$

Рентабельность больше 0 % говорит о том, что по состоянию на 2015 г. страховая система обеспечивает возврат страховых взносов в полном объеме. На 1 руб. взноса система возвращает 1,0576 руб., т.е. кроме возврата номинала взноса, государство обеспечивает дополнительную доходность в размере 5,76 %. Попробуем разобраться в том, как сложилась такая доходность.

Законодательно на 1 января 2015 г. была установлена СПК в размере 64,1 руб. Эта стоимость была определена в 2013 г. исходя из прогнозных параметров на 2014 г. В настоящее время мы уже имеем фактические данные по 2014 г. и можем рассчитать реальный СПК на 1 января 2015 г.

$$СПК_{1\text{января}2015} = (T_{инд} \cdot База_{2014} \div ИПК_{макс2014}) \div 228, \quad (4)$$

где $СПК_{1\text{января}2015}$ – СПК на 1 января 2015 г., рассчитанная на основе отчетных данных; $T_{инд}$ – индивидуальная часть тарифа страховых взносов; $База_{2014}$ – фактическое значение предельной величины базы для начисления страховых взносов; $ИПК_{макс2014}$ – максимальное значение индивидуального пенсионного коэффициента в 2014 г.; 228 – период дожития в месяцах.

Согласно постановлению Правительства Российской Федерации «О предельной величине базы для начисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с 1 января 2014 г.» предельная величина базы составила 624 тыс. руб. [4].

Размер повышающего коэффициента к предельной величине базы на 2014 г. можно определить, как отношение порога к средней заработной плате за 2014 г. (32496 руб.) [6], увеличенной в 12 раз, получим – 1,6 ($624000 \div 32496 \div 12$). Максимальное значение индивидуального пенсионного коэффициента в 2014 г. составит 6,93 ($10 \cdot (1,6 \div 2,3)$).

Получим, СПК на 1 января 2015 г. должна составлять 63,2 руб. ($(16 \% \cdot 624000 \div 6,93) \div 228$).

Получаем, что стоимость на основе отчетных данных меньше, чем стоимость, рассчитанная исходя из прогнозных значений и установленная в законе (63,2 руб. против 64,1 руб.). В результате неточной прогнозной оценки в 2013 г., СПК получилась завышенной, что дало 1,5 % дополнительной доходности.

Социальные приоритеты и ориентиры, а также механизмы государственной политики в сфере пенсионного страхования имеют долгосрочные последствия. Поэтому оценка эффективности пенсионной системе на основе показателя рентабельности должна охватывать также долгосрочный период. Размер пенсии и страховые взносы ежегодно растут. Рост страховых взносов обусловлен ростом заработной платы. Рост пенсии согласно федеральному закону «О страховых пенсиях» определяется ростом СПК. СПК ежегодно увеличивается и устанавливается:

- 1) на 1 февраля – исходя из роста потребительских цен за прошедший год;
- 2) на 1 апреля – в соответствии с формулой:

$$СПК_i = (ОбСС_i + TrФБ) \div \sum ИПК, \quad (5)$$

где $СПК_i$ – стоимость одного пенсионного коэффициента соответствующего года; $ОбСС_i$ – объем поступлений от страховых взносов на выплату страховых пенсий; $TrФБ$ – трансферты из федерального бюджета в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации на выплату страховых пенсий,

учитываемые для расчета $СПК_i$; $\sum ИПК$ – сумма индивидуальных пенсионных коэффициентов получателей страховых пенсий, учитываемых для расчета $СПК_i$ [1].

Страховые взносы и трансферты представляют собой доходы Пенсионного фонда. Объем доходов, который должен поступить в Пенсионный фонд напрямую зависит от фонда заработной платы (ФЗП). Размер поступлений для выплаты пенсий действующим пенсионерам должен составлять 26 % с зарплат, входящих в ФЗП и ограниченных порогом предельной базы для начисления страховых взносов на ОПС, плюс 10 % с зарплат сверх установленного порога. Однако страховые взносы поступают в меньшем объеме. Это происходит по следующим основным причинам:

- 1) часть организаций и индивидуальных предпринимателей имеют льготы и платят по пониженным тарифам;
- 2) среди граждан 1967 г. и моложе наблюдается тенденция перехода в накопительную систему. Таким образом, из 26 % тарифа 6 % направляется в НПФ и не поступает в страховую систему.

Для того чтобы указанные причины не повлияли на уменьшение размера пенсии текущим пенсионером государство компенсирует недостачу из федерального бюджета в виде трансфертов. Отсюда можно определить максимальный рост СПК за год. Но при этом необходимо учесть, что Пенсионный фонд направляет свои доходы на выплату пенсии распределяя его по численности пенсионеров, которых становится с каждым годом все больше, поэтому увеличение СПК за год не может превышать роста ФЗП на одного пенсионера.

Исходя из этого формула динамики рентабельности страховых взносов может иметь следующий вид:

$$P_{св} = (TrФЗП \div TrЧислПенс) \div (TrСЗП), \quad (6)$$

где $TrФЗП$ – темп роста фонда заработной платы; $TrЧислПенс$ – темп роста численности пенсионеров; $TrСЗП$ – темп роста средней заработной платы.

Для прогноза рентабельности страховых взносов в долгосрочной перспективе воспользуемся прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. Минэкономразвития России и данными прогноза Росстата по численности населения старше трудоспособного возраста [1; 5].

В соответствии с рассчитанной динамикой рентабельность страховых взносов будет иметь следующий вид на рисунке 1.

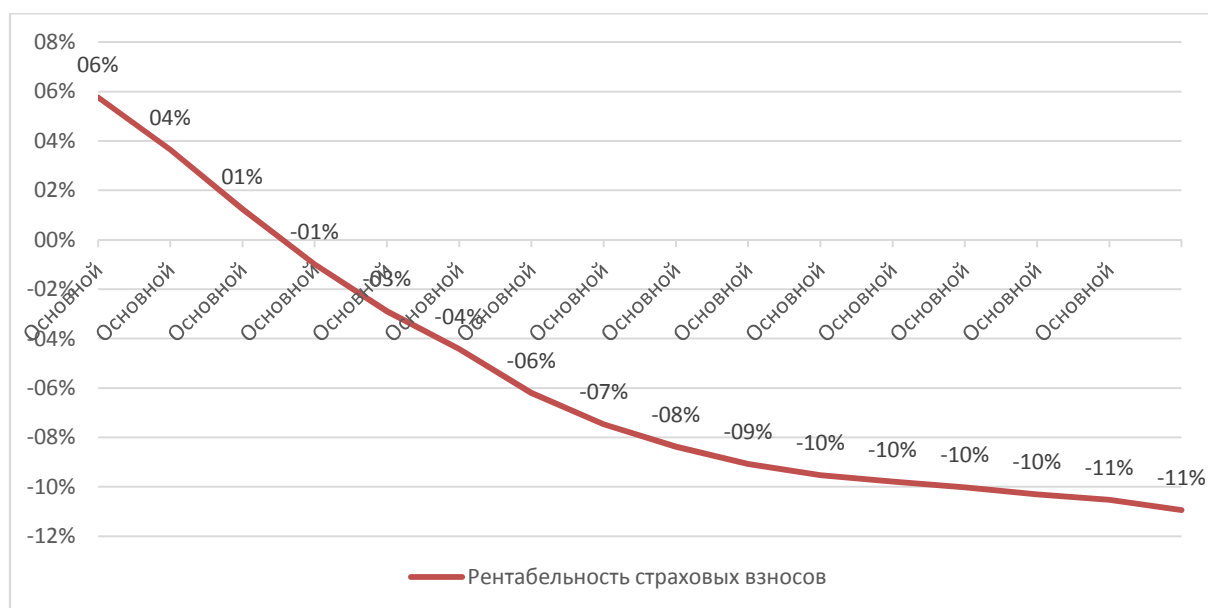


Рис. 1. Рентабельность страховых взносов 2015–2030 гг.

Рентабельность ежегодно сокращается и достигает уровня ниже 0 % уже в 2019 г. Таким образом, с 2019 г. система возвращает меньше, чем забирает. К 2030 г. на 1 внесенный рубль мы получим 0,89 руб., т.е. страховая система учтет взносы только на 89 %. Взносы обесценятся почти на 11 %.

Дело в том, что индексация стоимости пенсионного коэффициента в целом ниже темпов роста средней заработной платы в экономике, от которого зависит темп роста страховых взносов в систему. Ежегодно расхождение будет накапливаться. Так например, при сохранении темпа роста макроэкономических показателей на уровне 2030 г., к 2075 г. обесценение составит почти 28 % (см. рис. 2).

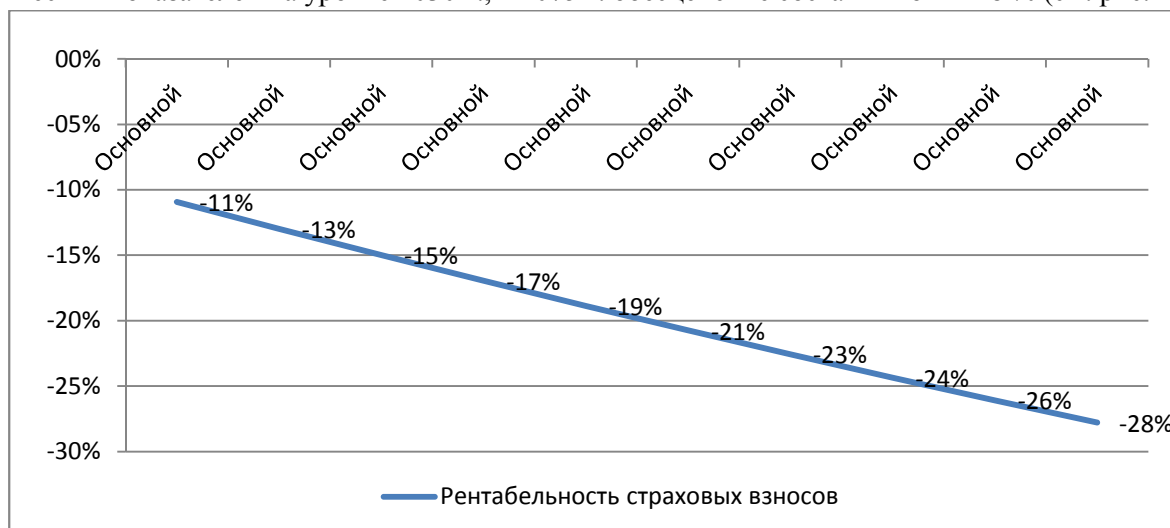


Рис. 2. Рентабельность страховых взносов в 2030–2075 гг.

Отсюда можно сделать вывод, что слабое место в распределительной системе состоит в отсутствии принципа сохранения номинала взносов.

За те же взносы будет полагаться все меньший размер пенсии. А к моменту выхода на пенсию для конкретного человека этот эффект окажется максимальным.

Основной причиной обесценения пенсионных прав в страховой системе является демографическая ситуация – в предстоящие годы прогнозируется снижение соотношения численности населения в трудоспособном возрасте и численности населения старших возрастов. В настоящее время оно составляет 2,68, т.е. на двух пожилых людей приходится около пяти лиц, которые могут работать. К 2031 г. это соотношение снизится до 1,97 [1].

Таким образом, принимая во внимание демографические вызовы необходимы дополнительные меры по повышению эффективности пенсионной системы, например повышение пенсионного возраста.

Повышение пенсионного возраста, конечно, не выровняет рентабельность страховых взносов, но позволит сохранить более высокий уровень пенсий.

Библиографический список

1. Демографический прогноз Росстата. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography (дата обращения : 17.01.2016).
2. Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991-2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm (дата обращения : 17.01.2016).
3. Постановление Правительства РФ от 04.12.2014 № 1316 «О предельной величине базы для начисления страховых взносов в Фонд социального страхования Российской Федерации и Пенсионный фонд Российской Федерации с 1 января 2015 г.». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 17.01.2016).
4. Постановление Правительства РФ от 30.11.2013 № 1101 «О предельной величине базы для начисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с 1 января 2014 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 17.01.2016).
5. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. Минэкономразвития России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/macro/prognoz/doc20131108_5 (дата обращения : 17.01.2016).
6. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs (дата обращения : 17.01.2016).
7. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 17.01.2016).
8. Федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 17.01.2016).

УДК 316.334

С.С. Фролов

СОЦИАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ СИСТЕМНЫХ КОМПОНЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОДНА ИЗ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Проблема создания и развития социальной интеграции затрагивает буквально все стороны жизнедеятельности современного общества. Особое место проблема интеграции занимает в системе управления социальными организациями. Достижение высокого уровня социальной интеграции позволяет организации решать многие проблемы собственной деятельности, налаживать связи с внешним окружением, создавать дееспособные и устойчивые коллективы.

Ключевые слова: социальная интеграция, эффект синергии, ролевые функции, конформность, мобилизация, консолидация.

Sergey Frolov

SOCIAL INTEGRATION OF SYSTEM COMPONENTS OF THE ORGANIZATION AS ONE OF THE OBJECTIVES OF THE MANAGEMENT ACTIVITY

Annotation. The problem of the creation and development of social integration affects virtually every part of the vital activity of a modern society. The challenge of integrating a special place occupies in the management of social organizations. To achieve a high level of social integration allows an organization to solve many problems of their own activities, establish links with the external environment, to create viable and sustainable.

Keywords: social integration, the effect of synergies, roles, conformance, mobilization, consolidation.

Практика осуществления управленческой деятельности в рамках современной организации показывает, что успешная деятельность этой организации возможна только в случае создания эффекта синергии, который заключается в увеличении производительности за счет осуществления совместных усилий для достижения организационных целей. Это означает, что организация как социальная система может эффективно существовать и функционировать во внешнем окружении только в случае выполнения определенных условий, которые могут обеспечить возникновение и развитие эффекта синергии. Это требование должно быть заложено в планы стратегического управления в рамках организационных структур.

Эффект синергии может быть достигнут при выполнении трех основных условий. Во-первых, это обеспечение однонаправленности действий различных системных единиц организации (отсутствие бездействия или противоречащих действий); создание условий для возникновения системы внутриорганизационных взаимосвязей, обеспечивающих эффективную совместную деятельность отдельных составляющих организационных структур; обеспечение своевременного подключения каждого структурного компонента организации к процессу достижения организационных целей (совмещение по времени организационных элементов и комплексов). Однако достижение эффекта синергии, в свою очередь, невозможно без усилий по созданию условий для успешной интеграции отдельных единиц социальной системы.

Понятие «интеграция» пришло в социальные науки из естественных – физики, биологии и других, где под этим термином понимается состояние связанности отдельных дифференцированных частей в целое и процесс, ведущий к такому состоянию. В современной социологической литературе понятию социальной интеграции, как отмечают З.Т. Голенкова, Е.Д. Ихитханян, уделяется недостаточно внимания, и нет четкой определенности понятийного аппарата. Чаще всего социальная интеграция понимается как (от лат. *integratio* – соединение, восстановление) состояние и процесс объединения в единое целое, сосуществование ранее разрозненных частей и элементов системы вместе, на

основе их взаимозависимости и взаимодополняемости, в том числе как процесс гармонизации отношений между различными социальными группами [2, с. 33].

Для американского социолога Т. Парсонса интеграция является фундаментальным свойством или функциональным императивом любой социальной системы (социетального общества), она обеспечивает солидарность членов общества и необходимый уровень их лояльности по отношению друг к другу и по отношению к системе в целом. Социетальное общество, являясь ядром общества, обеспечивает «различные порядки и уровни внутренней интеграции». «Социетальный порядок требует ясной и определенной интеграции в смысле последовательности нормативного строя, с одной стороны, и социетальной «гармонии» и «координированности» – с другой» [4, с. 151].

С точки зрения управления процесс интеграции осуществляется через налаживание развития и модификацию уже имеющихся организационных и межличностных взаимосвязей, которые запускают механизмы взаимодействия, направленные на достижение организационных целей. Эту роль в современном обществе выполняют социальные институты. Интеграция системных компонентов организации включает в себя процессы сплочения, взаимозависимости и взаимответственности членов социальных групп, происходящие под воздействием институционализированных норм, правил, санкций и систем ролей. Интеграция людей в институте сопровождается упорядочением системы взаимодействий, увеличением объема и частоты контактов. Все это приводит к повышению устойчивости и целостности элементов социальной структуры, в особенности социальных организаций. Интеграции в рамках социальной системы существуют в трех основных формах, при этом каждая из этих форм может рассматриваться как отдельный этап в создании высокоинтегрированных, эффективных организаций. Роль «чистого» администратора заключается в создании условий для наиболее успешного достижения поставленных целей, устранения препятствий и поиска возможностей для Именно интеграция отдельных компонентов организации является наиболее сложным моментом в процессе управления организацией. Если руководитель *заставляет* членов организации работать вместе, то это представляет собой только исполнение им роли администратора. Но если руководитель создает такие условия, когда члены организации стремятся взаимодействовать для достижения общих организационных целей, то в данном случае руководитель заявляет о себе как об интеграторе социальной системы. Профессор Мичинского университета И.Х. Кули понятие «интеграция» рассматривал через изначальное единство общественного сознания и единство личности и общества. И, как отмечал ученый, «единство общественного сознания» состоит не в сходстве, а в организации, взаимовлиянии и причинной связи его частей. [3, с. 14]. В связи с этим руководитель, выступающий в качестве интегратора обеспечивает единство группового сознания членов организации и сознания каждого члена этой организации.

Самым низким уровнем интеграции обладают структуры организации, которые основаны на такой форме взаимодействия как **конформность** членов организации по отношению к организационным целям, ценностям и нормам корпоративной культуры. Эта форма интеграции характеризуется механическим исполнением ролевых требований. При этом исполнители практически не включены в процесс достижения организационных целей, они лишь соглашаются выполнять указания руководства. В этом случае мы сталкиваемся с отсутствием достаточной степени вовлеченности членов организации в систему организационных отношений. Это обстоятельство приводит к ослаблению эффективности межролевых взаимодействий, снижению уровня возможностей по отношению к достижению целей организации. Вместе с тем, очевидно, что состояние может рассматриваться как необходимый начальный этап, который должен создаваться в среде организации с обязательной ориентацией на дальнейшее развитие процесса интеграции в социальной системе. В этой связи руководители должны предусмотреть прохождение состояния конформности к существующим нормам и ценностям корпоративной культуры, не останавливаясь на этом этапе, разработать перспективную

управленческую программу привлечения индивидов, которые включаются в процесс организационной деятельности на основе соглашения с существующими нормами или на основе конформизма, а затем определять переход к более сложным формам интеграции внутри социальной системы.

Второй этап интеграции внутри социальной системы носит название *«мобилизация»*. Этот этап интеграции характеризуется изменением степени ролевой включенности членов организации в процесс достижения групповых целей. Мобилизация представляет собой такой вид интеграции, в основе которого лежит *технологический* тип взаимосвязей. Другими словами, члены организации вписываются в процесс достижения системных целей через участие в выполнении взаимосвязанной цепи операций, входящих в общий технологический комплекс организации. Другие типы связей на этом этапе развития интеграции следует считать второстепенными. Прежде всего, это касается культурных и социально-психологических связей. Очевидно, что системная включенность индивида в деятельность организации при такой форме интеграции в значительной степени повышается, но становится односторонней. Выполняется условие достижения одного из условий эффекта синергии – координации усилий в отношении достижения системных целей. Это состояние мы называем технологическая кооперация. При этом под кооперацией мы понимаем интеграцию различных операций, направленных на достижение краткосрочных, ограниченных целей индивидов в процессе организационной деятельности. В краткосрочной перспективе, без ориентации на будущее, такая форма интеграции может приносить известный успех. Однако долгосрочная эффективность на этом этапе интеграции не может быть достигнута.

Такая форма интеграции как мобилизация не предполагает наличия устойчивых горизонтальных связей между членами организации. Как только прекращается взаимодействие на уровне исполнения технических операций, происходит отделение членов общества друг от друга. Это обстоятельство исключает сотрудничество в отношении достижения долгосрочных целей организации. Кроме того, мобилизация мотивирует членов организации на результативность действий, а не на их эффективность. В этом случае мы согласны с точкой зрения известного американского исследователя и консультанта И. Адизеса, который выносит суждение о том, что результативность действий в организации это только стремление к достижению цели как некоторого конечного эффекта [1, с. 37–41]. В ходе процесса мобилизации индивид видит только цель, к которой он должен стремиться, но не видит лучших способов и методов достижения этой цели. При этом часто даже не рассматриваются возможности достижения эффективности, которая учитывает условия достижения поставленных организационных целей. В качестве примера можно привести пример достижения прибыли организацией. Организация может считаться результативной в том случае, если достигнута определенная прибыль. Вместе с тем длительная и наиболее полная эффективность деятельности организации может быть достигнута только в случае минимизации затрат ресурсов в ходе достижения этого результата и в ходе получения добавленной стоимости от различных сторон деятельности организации. Мобилизация, как часть интеграции, не ориентирует членов организации на оптимальные условия и средства достижения организационных целей. Эта форма интеграции не учитывает возможностей сотрудничества, создания добавленной стоимости за счет возможности использования бренда организации или продукта и т.д. Это происходит потому, что каждый из членов механически включен в систему организационной деятельности только на основе чисто технического исполнения ролевых функций.

Наконец, мы можем констатировать, что организация способна достичь наиболее высокой стадии интеграции, когда цели соединяются со средствами их достижения и появляется возможность достигать как результативности, так и эффективности совместных действий различных компонентов организации. Такой формой самого высокого уровня развития интеграции является *консолидация*. Под консолидацией, в данном случае, мы будем понимать высокий уровень интеграции, при котором

осуществляется высокая эффективность деятельности на основе тесной взаимосвязи между членами организации на условиях взаимозависимости и взаимответственности.

Продолжая развивать интеграцию между отдельными структурными единицами, организация выходит на уровень высокой степени эффективности, которая характеризуется самым высшим уровнем консолидации (связь между различными операциями) и солидарности (связь между интересами и установками). Это состояние приводит к возникновению взаимозависимости и взаимответственности членов организации в ходе достижения организационных целей. Условия консолидации приводят к интернализации ролевых требований и ожиданий у представителей организации. Полное принятие ролевых функций означает не только автоматизм и мастерство в отношении выполнения собственных ролевых требований, но и принятие ролей других членов организации, которые связаны общими целями и интересами, возникающими в ходе производственной деятельности. Ответственность в отношении других членов коллектива организации основана на полной включенности в систему отношений внутри организации и высокой степени межролевых взаимодействий, которые составляют единый органичный процесс эффективного функционирования организации. Взаимозависимость включает в себя такой вид неформального контроля, когда члены социальных групп внутри организации фактически контролируют поведение друг друга при минимальном вмешательстве руководителей. Такая форма интеграции считается оптимальной при создании устойчивого эффекта синергии в организации.

Вместе с тем, следует отметить, что осуществление процесса консолидации в рамках социальной системы связано с серьезной трудностью, которая заключается в снижении *степени разнородности* в отношении системных единиц организации и связей между ними. Дифференциация в социальных структурах позволяет в значительной степени обогатить деятельность организации, снизить риски в отношении взаимодействия с внешним окружением, выйти на новые сегменты рынка, освоить новые рыночные инструменты. Однако с точки зрения интеграции организации как системы, разнородность представляется существенным препятствием для создания консолидированной системы. Действительно, высокий уровень интеграции в организации может быть обеспечен только в условиях налаживания однородных и устойчивых связей между отдельными структурными единицами, а также между отдельными индивидами в организации. Если одна часть социальной группы ориентирована в основном на краткосрочные заработки, а другая часть на долгосрочные перспективы, интересную работу или другие ценности, интеграция на уровне консолидации представляется маловероятной. Люди будут механически включены в процесс достижения целей организации.

Вместе с тем, возникает вопрос о том, как должны распространяться интегративные связи в организации. Опыт управленческой деятельности в условиях организаций показывает, что невозможно интегрировать все структурные компоненты в единое целое. Очевидно, что единые (или близкие по смыслу) ценности и мотивационные ориентации не могут одинаково восприниматься на различных статусных уровнях социальной системы. В связи с этим в целях создания эффективно действующей организации важно осуществлять многоуровневую интеграцию различных системных единиц организации.

Суть создания системы таких интеграционных связей заключается в последовательном подключении к высоким ступеням интеграции различных статусных уровней организации. В ходе этого процесса возникают интеграционные связи как внутри статусных групп социальной системы, так и между различными уровнями управления социальной системы. При этом следует помнить, что интенсивность и содержание коммуникативных взаимодействий должны быть различными на каждом статусном уровне социальной системы, а также при межуровневом взаимодействии. Например, культура организации позволяет налаживать связи между рядовыми сотрудниками на основе материальной взаимозависимости. Это вовсе не означает, что интегральное взаимодействие на уровне руково-

дителей отделов или лабораторий может строиться именно на этой основе. Скажем, интеграция на среднем уровне управления может осуществляться на основе заинтересованности в изготовлении продукта (или услуги) организации. В то же время система ценностей подчиненных лежит в области материальных факторов и условий технологического обслуживания процесса производства продукта. Эффект синергии может наблюдаться только в случае совмещения этих ценностных и мотивационных ориентаций разных статусных уровней организации. Это означает, что каждый из руководителей среднего звена управления должен объединить собственные ценностные ориентации с ориентациями его подчиненных. Следовательно, интеграция должна осуществляться как по горизонтали, так и по вертикали. Но при этом важно инициировать интегративные связи между различными статусными уровнями организации.

Руководители должны начинать процесс многоуровневой интеграции с последовательного создания консолидации на низшем уровне управления организации среди рядовых исполнителей. Для конструирования связей в этом случае используются только те ценностные и мотивационные ориентации, которые принимаются каждой из социальных групп и каждым статусным уровнем. Однако нельзя забывать о тех интегративных связях, которые должны существовать между отдельными уровнями социальной системы. Очевидно, что налаживание интегративных связей между отдельными статусными уровнями внутри организации представляет собой наиболее сложную управленческую проблему. Попробуем представить себе и сравнить цели высшего руководства организации и цели рядовых членов этой организации. Очевидно, что, например, цели выхода на новые рыночные сегменты хорошо осознаются и интернализуются на высоких уровнях управления. Это обстоятельство может служить вертикальной интеграции только в том случае, когда система цели высоких уровней может быть конгруэнтной по отношению к целям членов организации с более низкими статусными уровнями.

Совокупность управленческих действий, создающая системную интеграцию в организации, направлена на первом этапе управления процессом интеграции на создание (или выявление) системы внутрикорпоративных связей, которые способствуют ролевой включенности членов организаций в процессы достижения целей организации.

Для осуществления целенаправленного управления интеграции системных единиц руководству организации следует предпринять ряд действий, которые создают интегрированную систему взаимодействий в системе организации:

1. Выявить основные типы организационных связей, которые могут служить основой для интеграционных процессов. К таковым типам можно отнести:

- интеграцию на основе материальной взаимозависимости;
- интеграцию на основе обмена информацией;
- интеграцию на основе следования единым формальным и неформальным нормам;
- интеграцию на основе следования единым ценностям (культурная интеграция);
- интеграцию на основе социально-психологических характеристик;
- интеграцию на основе власти и подчинения.

2. На основе базовых типов организационных связей сформировать условия для ролевой включенности членов организации в процесс достижения организационных целей. Такая степень включенности базируется на взаимозависимости членов организации, на основе выполнения, на первых порах, общих технологических процессов в социальной системе. К этим процессам относятся управленческие, информационные,

3. Разработать систему стимулов для активизации тех типов социальных связей, которые способствуют созданию организационных условий для осуществления процесса интеграции с учетом схожести типов организационных связей между структурными единицами системы.

4. Создать системы многоуровневых интеграционных связей, которые системно соединяют различные статусные группы организации в единое целое.

5. Создать системы взаимозависимости и взаимответственности, что предполагает наличие системы доверия и сотрудничества, без которых невозможно достижение полноценной интеграции в рамках современной организации.

В результате можно сказать, что весь управленческий цикл в отношении развития интегративных связей в организации позволяет создавать из организации целостный механизм, способный не только успешно достигать поставленные цели, но и создавать условия для эффективного достижения этих целей.

Библиографический список

1. Адизес, И. Управляя изменениями. Как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни / И. Адизес. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 368 с. – ISBN 978-5-00057-137-8.
2. Голенкова, З. Т. Процессы интеграции и дезинтеграции в социальной структуре российского общества / З. Т. Голенкова, Е. Д. Игитханян // Социологические исследования. – 1999. – № 9. – С. 27–34.
3. Меринова, В. Н. Особенности интеграции в общество лиц с ограниченными возможностями здоровья : дис. ... канд. социол. наук / В. Н. Меринова. – Иркутск, 2007. – 176 с.
4. Парсонс, Т. Система координат действия и общая теория систем: культура, личность и место социальных систем / Т. Парсонс // Американская социологическая мысль. – 1996. – 151 с.

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 3 / 2016

Агеева Ольга Андреевна	д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: oa-ageeva@yandex.ru
Аванесян Михаил Георгиевич	старший преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: 1909394@mail.ru
Аганин Юрий Иванович	канд. физ.-мат. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: eaganina08@mail.ru
Бабикова Анна Валерьевна	канд. экон. наук, доцент, ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» e-mail: avbabikova@sfedu.ru
Баликов Валерий Тазретович	канд. экон. наук, декан, ФГБОУ ВО «Горский государственный аграрный университет» e-mail: balikoevvt@mail.ru
Барсова Татьяна Николаевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: barsovat@list.ru
Берёзин Григорий Романович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: duff_z-13@mail.ru
Бобылев Виктор Викторович	д-р экон. наук, профессор, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: bobylev-vv@yandex.ru
Богомолова Екатерина Александровна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: eabogomolova@yandex.ru
Власенко Михаил Николаевич	канд. экон. наук, доцент, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: 57643@rambler.ru
Врублевский Илья Алексеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: via077@gmail.com
Галетов Иван Дмитриевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: galetov-gid@mail.ru

Гафиатуллин Валерий Анатольевич	канд. экон. наук, соискатель, ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых» e-mail: vag64@inbox.ru
Гойхер Олег Лазаревич	д-р экон. наук, профессор, доцент, замдиректора Института, ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых» e-mail: oleg.goiher@yandex.ru
Горелова Ольга Александровна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: gorelova.oa@mail.ru
Гурцкая Ираклий Зурабович	аспирант, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: mixantyt@mail.ru
Данилов Артем Игоревич	аспирант, ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых» e-mail: : strateg@vlsu.ru
Демин Сергей Сергеевич	д-р экон. наук, доцент, заместитель генерального директора, ФГУП «Государственный научно-исследовательский институт гражданской авиации» e-mail: ssdemin@mail.ru
Денисова Юлия Андреевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: yulya.denisova.1993@list.ru
Дзакоев Заурбек Леонидович	канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова» e-mail: dzl1@rambler.ru
Железин Александр Владимирович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: ajelezin@yandex.ru
Землянская Наталия Борисовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: natasha205@rambler.ru
Землянский Олег Александрович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: ozml@mail.ru
Зинченко Александр Сергеевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: a.zinchenko80@gmail.com

Игрокова Ксения Анатольевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: igroкова_ksenya@mail.ru
Иншакова Татьяна Александровна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: korzovatykh@ya.ru
Казакова Наталья Вячеславовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: nkazakova01@inbox.ru
Кантемирова Мира Аслангериевна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Горский государственный аграрный университет» e-mail: kantemirova.mira@mail.ru
Каштанова Екатерина Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: kashtanovae@mail.ru
Киселёва Светлана Петровна	д-р экон. наук, профессор, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: svetlkiseleva@yandex.ru
Козловский Александр Васильевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: av_kozlovsky@guu.ru
Корзоватых Жанна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: korzovatykh@ya.ru
Косинова Марина Ивановна	канд. филос. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: kosimarina@yandex.ru
Кравец Александр Витальевич	канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ» e-mail: apt-words@mail.ru
Кузнецов Илья Дмитриевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: amisares@mail.ru
Куижева Саида Казбековна	канд. физ.-мат. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Майкопский государственный технологический университет» e-mail: s.kuigeva@yandex.ru
Кумышева Марина Кадиловна	преподаватель, ФГКОУ ВО «Краснодарский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации», филиал в г. Нальчике e-mail: lel4993@rambler.ru
Лаврова Людмила Афанасьевна	доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: pmen@mail.ru

Лаптев Николай Викторович	аспирант, ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет» e-mail: omcz@mail.ru
Логинов Борис Борисович	канд. экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: loguinov_boris@mail.ru
Мазурина Татьяна Юрьевна	канд. экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: tamaz07@yandex.ru
Маковецкий Алексей Сергеевич	соискатель, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: makovee@yandex.ru
Максимова Ольга Юрьевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: olyamaks@mail.ru
Масликов Вадим Александрович	канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: virtu69@mail.ru
Маханьков Егор Сергеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: mahankov11@mail.ru
Меренков Артем Олегович	аспирант, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: artem-merenkov@yandex.ru
Минтусов Вадим Константинович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: dimon738@rambler.ru
Михайлова Любовь Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: lubov999999@mail.ru
Моисеенко Наталья Анатольевна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: dmitrim@rambler.ru
Омельченко Сергей Владимирович	аспирант, ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет «МАМИ» e-mail: sergio003@mail.ru
Орлова Марина Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: rubinkaira35@mail.ru
Орлова Ольга Викторовна	доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: olga10206@yandex.ru
Очкалова Алена Руслановна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: a.ochkalova@yandex.ru

Путятин Александр Евгеньевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: putyatinal@gmail.com
Путятина Людмила Михайловна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: putyatinal@gmail.com
Руднева Анастасия Олеговна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Дипломатическая академия МИД России» e-mail: aoru@mail.ru
Сержантов Анатолий Александрович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: serzhantov.anatoly@gmail.com
Сильчук Александра Александровна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: sasha0117@mail.ru
Соломатин Александр Васильевич	канд. экон. наук, НОУ «Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» e-mail: avsl129@mail.ru
Соломонов Алексей Павлович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «РГРТУ» e-mail: elena_solomonov@mail.ru
Тавасиев Ахсар Мухаевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Северо- Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова» e-mail: gyy_tavasiev@mail.ru
Тарасова Наталья Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: tarasova_n@mail.ru
Тимофеев Олег Анатольевич	канд. ист. наук, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: timooa@mail.ru
Углова Лидия Алексеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: dzhamay@inbox.ru
Унижаев Николай Владимирович	канд. техн. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» e-mail: unizhayevnv@mpei.ru

Утюганов Алексей Анатольевич	канд. психол. наук, ФГБОУ ВПО «Новосибирский военный институт внутренних войск имени генерала армии И.К. Яковлева Министерства внутренних дел Российской Федерации» e-mail: outioganov@mail.ru
Фролов Сергей Станиславович	д-р социол. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: frolicss@yandex.ru
Черкасов Михаил Николаевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: mixantyt@mail.ru
Черников Сергей Юрьевич	канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Российский университет дружбы народов» e-mail: chernikov.mirbis@gmail.com
Черских Анна Александровна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: annacherskih@mail.ru
Шарипов Фанис Фалихович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: fanissh@rambler.ru
Штрикунова Марина Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: hardy_m@mail.ru
Яковлев Сергей Сергеевич	аспирант, АНО ВО «Московский институт современного академического образования» e-mail: iakovlev-555@yandex.ru