

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

№ 4/2016

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>Бороздин А.Н.</i>	Особенности развития нефтедобывающей и трубной промышленности как объекта исследования для выявления стратегических ориентиров их взаимодействия.....	5
<i>Кабанов А.А.</i>	Московский гостиничный рынок: проблемы и перспективы развития.....	12
<i>Камалова А.О., Таибова Р.А.</i>	Проблемы оценки конкурентоспособности региона	20
<i>Колосова В.В., Костин М.А., Сазонова М.В.</i>	Обоснование направлений развития организационно-экономического механизма управления предприятием машиностроения	24
<i>Кузнецов И.Д.</i>	Особенности институциональных систем поддержки и стимулирования развития малого бизнеса за рубежом.....	27
<i>Маханьков Е.С.</i>	Изменение роли нефтяного комплекса в структуре мирового энергетического баланса в условиях глобализации мирохозяйственных связей.....	31
<i>Минтусов В.К.</i>	Государственная политика регулирования импорта продовольствия в России	37
<i>Прокудин Д.А.</i>	Современное состояние автомобильного рынка в России	43
<i>Руднева А.О.</i>	Особенности участия России на мировом рынке нефти в период с 1992 по 2013 гг. в контексте благоприятной ценовой конъюнктуры	48

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<i>Владимирова А.Ф., Родина И.Б.</i>	Динамика зависимости российской экономики от импортных поставок сырья и материалов	54
<i>Землянская Н.Б., Казакова Н.В., Черкасов М.Н.</i>	Латеральный маркетинг как инструмент создания новой товарной категории.....	58
<i>Знатнов С.С.</i>	Глобализация транспортных связей как фактор модернизации речных портов России и их интеграции в систему транспортных коммуникаций	61
<i>Игрокowa К.А.</i>	Проблемы межфункциональной координации отделов маркетинга и логистики в компаниях-производителях товаров повседневного спроса	66
<i>Константинова О.В.</i>	Экономическое взаимодействие Российской Федерации и Республики Бурунди : состояние и перспективы.....	70
<i>Кулигин В.Д.</i>	Объективность и неопределенность в отношениях обмена	77
<i>Курбатова А.В.</i>	О продукции транспорта, транспортных рынках и оптимизации перевозок	84
<i>Панова Т.Е.</i>	Влияние экономических факторов на развитие национального автомобильного рынка	90
<i>Серов В.М., Моисеенко Н.А.</i>	О направлениях преодоления современного кризисного состояния экономики России.....	94
<i>Тихонов А.И., Комарова А.М.</i>	Разработка прогрессивных нормативов времени на операции ремонтного производства авиационных двигателей с использованием теории планирования эксперимента.....	101
<i>Шарилов Ф.Ф., Садков А.В.</i>	Создание территорий опережающего социально-экономического развития как инструмент привлечения инвестиций в производственную инфраструктуру регионов Российской Федерации.....	107

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Вахабов Э.Н., Мамедова Ч.Н.</i>	Банковская конкуренция в России на примере ипотечного кредитования	113
------------------------------------	--	-----

Вишнякова О.И., Корзоватых Ж.М. Бухгалтерский аутсорсинг в современных условиях экономики России.....	119
Внучков Ю.А., Углова Л.А., Комонов Д.А. Совершенствование системы финансового планирования на предприятиях машиностроения	122
Гулькова Е.Л., Типалина М.В. Применение методов льготного налогообложения при внедрении инвестиционных маркетинговых проектов.....	125
Землянский О.А. Условие и анализ соизмеримости соотношения «цена/прибыль» поглощающей и поглощаемой компаний	129
Коваленко О.В. Учет затрат на экологическую безопасность.....	135
Куц Е.Н., Чужинцов С.В. Прогресс развития форм и содержания бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями национальных и международных стандартов	139
Махалина О.М., Махалин В.Н. Совершенствование кредитования развития малого и среднего бизнеса.....	142
Полякова В.В. Личное финансовое планирование – инструмент реализации инвестиционной функции финансов домохозяйств.....	148
Седова Е.И., Хрисанфова А.А. Финансовая отчетность как информационная база для принятия управленческих решений в условиях финансовой нестабильности	151
Уварова Ж.А. Основные аспекты финансового планирования и финансирования Вооруженных Сил Российской Федерации	155

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Абдулов Р.Ф., Ермолаев Е.Е., Склярова Е.А. Управление инновационными проектами развития жилищно-коммунального хозяйства	160
Алексеева Л.Н. Тенденции совершенствования государственного управления на основе технологий электронного администрирования	164
Богданова Т.В., Кузнецов К.Д. Информационное обеспечение деятельности транспортно-логистической компаний	170
Гайноченко Т.М., Курбатова Е.С. К истории государственного управления внутренним водным транспортом в дореволюционной России	177
Лебедева Я.О. Механизмы управления интеллектуальной собственностью наукоемких предприятий в условиях открытых инноваций	182
Михайлова Л.В., Сазонов А.А., Колосова В.В. Теоретические основы управления инновационным развитием предприятия машиностроения	187
Супоницкий В.Л. Местное самоуправление: рабочие группы содействия и контроля деятельности структур исполнительной власти	190
Тимошенко Ф.С. Совершенствование процессов и принципов управления ликвидностью компаний	195

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

Андреанов А.Ю., Овчинникова В.И. Причины социально-экономических конфликтов в таможенных органах и методы их преодоления.....	201
Беркаева А.К. Социальная защита населения как приоритетное направление социальной политики государства.....	205
Бирагов В.С., Доева А.Н. Социальные проблемы физического развития учащихся сельской школы региона.....	209
Дашкова Е.С., Дорохова Н.В. Неформальная занятость в Воронежской области: подходы к исследованию и прогноз динамики	212
Ерашова О.В. Факторы развития системы образования региона.....	217
Панкратова М.И. Совершенствование механизма государственной поддержки национальной кинематографии (на примере Франции)	222

Главный редактор
В.Я. Афанасьев

Ответственный за выпуск
А.В. Никиенко

Компьютерная верстка
Е.А. Поповой

Дизайн обложки
Ф.Б. Денисова

ЛР № 020715 от 02.02.98 г.
Подп. в печ. 29.04.2016.
Формат 60×90/8.
Объем 30,5 печ. л.
Уч.-изд. л. 20,5
Бумага офисная.
Печать цифровая.
Тираж 500 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 635

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

Тимофеева В.А.	
Ответственность выпускников-бакалавров сферы сервиса, туризма и гостеприимства: социально-психологический аспект.....	228
Уколов В.Ф., Кострюков В.А.	
Коммуникация как инструмент обмена информацией и «мягкая сила»	232
Щорс Т.С.	
Управление коммуникацией и формирование имиджа Организации Объединенных Наций на современном этапе: способы оценки эффективности.....	235
Авторы «Вестника университета»	239

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 330.3

А.Н. Бороздин

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ И ТРУБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Аннотация. Объектами исследования этой статьи являются нефтедобывающая и трубная промышленности как две стратегически важные отрасли страны для обеспечения энергоресурсами. Автор акцентировал свое внимание на выявлении научно-экономических, производственно-технических проблем взаимодействия этих двух отраслей промышленности. Основным стратегическим ориентиром взаимодействия нефтедобывающей и трубной промышленности является обеспечение экономической безопасности Российской Федерации и эффективное содействие социально-экономическому развитию страны.

Ключевые слова: нефтедобывающая отрасль, трубная промышленность, капитальные вложения, трубы большого диаметра, трубы нефтегазового сортамента, эффективность, стратегические ориентиры.

Aleksandr Borozdin

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE OIL AND PIPE INDUSTRY AS OBJECT OF STUDY TO IDENTIFY STRATEGIC GUIDELINES FOR THEIR INTERACTION

Annotation. The research topics in the article are the oil industry and the industry for the production of tubes for pipelines, two strategically important industries, to provide energy for the Russian Federation and the international export. The author focuses his attention on the identification of scientific and economic, industrial and technical interaction problems of these two industries. The main strategic goal of the oil industry and the industry for the production of tubes for pipelines must be the economic supply security of the Russian Federation to ensure the effective promotion of the socio economic development of the country.

Keywords: oil industry, pipe industry, capital investment, large diameter pipe, pipe oil country tubular goods, efficiency, control mechanisms.

Россия занимает одно из ведущих мест в мировой системе оборота энергоресурсов и является основным поставщиком топливно-энергетических ресурсов на мировые энергетические рынки. Топливо-энергетический комплекс России, выступая инструментом проведения внутренней и внешней политики страны, составляет основу развития экономики страны. Для национальной безопасности России особенно важно стабильное и надежное обеспечение топливом и электроэнергией как предприятий и транспортных средств, так и граждан страны в целом.

Добычей нефти в России занимается более 240 нефтедобывающих предприятий. Крупнейшие входят в структуру вертикально интегрированных нефтедобывающих компаний (ВИНК), такие как «Роснефть», «Лукойл», «Газпром нефть», «Сургутнефтегаз», «Башнефть», «Татнефть», «Славнефть» и «Русс-нефть».

Большая часть российских энергоресурсов добывается и транспортируется по трубам российских производителей, таких как ОАО «Трубная металлургическая компания» (ТМК), ЗАО «Объединенная металлургическая компания» (ОМК), ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» (ЧТПЗ).

Повышение надежности и долговечности трубопроводов имеет большое значение для страны в целом. Правительством Российской Федерации распоряжением № 1416-р от 13 августа 2013 г. ут-

верждена «Схема территориального планирования Российской Федерации в области федерального транспорта (в части трубопроводного транспорта)». В документе подчеркивается, что добыча трудноизвлекаемых запасов будет осуществляться в сложных географических и природно-климатических условиях. Речь идет о смещении географии добычи на шельф и в арктические условия, в связи с этим изменяются конструкции скважины [8].

Для эффективного взаимодействия нефтяной и трубной промышленности, а также для качественного развития каждой из них необходимо определить своевременные стратегические ориентиры, как для нефтяной и трубной промышленности, так и для поддержки их со стороны государства. Для выявления стратегических ориентиров взаимодействия проанализируем развитие нефтедобывающей и трубной промышленности России за последние 10 лет. Тщательный анализ прошедшего периода необходим, чтобы выявить уязвимые позиции их взаимодействия.

В последние годы Россия занимает лидирующие позиции по объему добычи нефти (в 2014 г. добыто 527 млн т, в 2015 г. – 533 млн т) и обеспечивает 15 % мировой торговли этим стратегически важным продуктом. О перспективах межотраслевых взаимодействий нефтегазового сектора и трубной промышленности можно судить по динамике инвестиционной активности нефтедобывающих компаний за последние десять лет [2].

Начнем с анализа развития нефтедобывающей отрасли в целом. Исходная статистическая информация была взята из национального отраслевого журнала «Нефтегазовая вертикаль» [3]. В период 2005–2015 гг. наблюдался рост инвестиционной активности нефтедобывающих компаний, выраженный увеличением освоенных капитальных вложений. Динамика капиталовложений вертикально-интегрированных нефтяных компаний России за 2005–2015 гг. и рассчитанные цепные и базисные коэффициенты роста представлены в таблице 1 [3; 4]. Показатель представлен в рублевом и долларовом эквиваленте, так как, как правило, инвестиции измеряются в твердой валюте.

Таблица 1

Динамика капиталовложений ВИНК России за 2005–2015 гг.

Год	млрд руб.	Темп динамики		млрд долл.	Темп динамики	
		Цепной	базисный		цепной	базисный
2005	222,10	-	1,000	7,85	-	1,000
2006	309,80	1,395	1,395	11,39	1,451	1,451
2007	407,26	1,315	1,834	15,92	1,398	2,028
2008	483,86	1,188	2,179	19,47	1,223	2,480
2009	535,82	1,107	2,413	16,88	0,867	2,150
2010	596,40	1,113	2,685	19,63	1,163	2,501
2011	729,60	1,223	3,285	24,81	1,264	3,161
2012	812,80	1,114	3,660	26,16	1,054	3,332
2013	896,20	1,103	4,035	28,09	1,074	3,579
2014	983,90	1,098	4,430	25,49	0,907	3,247
2015	1004,60	1,021	4,523	16,46	0,646	2,097
Всего	6982,34	-	-	212,15	-	-

Капиталовложения ВИНК России в 2005 г. составляли 222,10 млрд руб. или 7,85 млрд долл., а в 2015 г. их объем достиг 1004,60 млрд руб. или 16,46 млрд долл. Базисные темпы динамики за период 2005–2015 гг. равны 4,523 и 2,097 соответственно, что свидетельствует о росте капиталовложений за рассматриваемый период. Характерно, что капиталовложения в долларовом выражении в 2015 г. сократились, тогда как рублевое выражение капиталовложений продолжало показывать рост. Наибольший темп прироста был в 2006 г. (39,5 %). В период 2005–2010 гг. наблюдался спад инвестиционной активности нефтяных компаний. Средний коэффициент роста капиталовложений за 2005–2015 гг. в млрд руб. равен 1,168, т.е. средний темп прироста за этот период достиг 16,8 %. За период 2005–2015 гг. нефтяные компании вложили в реализацию инвестиционных проектов 6982,34 млрд руб., причем за период 2005–2010 гг. сумма капиталовложений составила 2555,20 млрд руб., или 36,6 % общего объема, а за период 2011–2015 гг. – 4427,10 млрд руб., или 63,4 %.

Анализ структуры капиталовложений за последние 10 лет позволил выявить ряд ключевых тенденций и проблем в нефтедобывающей отрасли (см. табл. 2) [3; 4].

Таблица 2

Структура капитальных вложений ВИНК России

Статья капитальных затрат	2005		2010		2014		2015	
	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу
Разведочное бурение	12,7	5,72	21,5	3,61	53,8	5,47	23,1	2,30
Эксплуатационное бурение	72,7	32,73	239,8	40,21	455,3	46,28	533,4	53,10
Оборудование	51,1	23,00	79,7	13,36	98,5	10,01	120,5	12,00
Промышленное строительство	83,0	37,37	250,2	41,95	371,6	37,77	323,0	32,16
Капитальные вложения непроизводственного назначения	2,5	1,13	5,2	0,87	4,7	0,48	4,5	0,45
Всего	222,1	100,00	596,4	100,00	983,9	100,00	1004,5	100,00

Как показывает анализ результатов, руководство нефтедобывающих компаний первостепенную роль отводит эксплуатационному бурению: доля этой статьи затрат выросла с 32,8 % (72,7 млрд руб.) в 2005 г. до 53,1 % (533,4 млрд руб.) в 2015 г. За последние 10 лет капитальные вложения в эксплуатационное бурение увеличились в 7,3 раза, это больше, чем капитальные вложения в промышленное строительство. Ключевым приоритетом при разработке месторождений, позволяющим экономически обоснованно поддерживать стабильный уровень добычи на зрелых месторождениях и наращивать объемы производства на новых мощностях, является эффективное увеличение объемов эксплуатационного бурения [3; 4].

На втором месте по значимости – показатель, характеризующий вложения в промышленное строительство: он вырос с 37,4 % (83,0 млрд руб.) в 2005 г. до 37,8 % (371,6 млрд руб.) в 2014 г. и снизился до 32,2 % (323,0 млрд руб.) в 2015 г. За период 2005–2015 гг. капитальные вложения в промышленное строительство увеличилось в 3,9 раза. Это говорит о том, что на втором месте стоит модернизация перерабатывающих производств. Однако нельзя не сказать о негативной тенденции, которая сложилась с нефтепереработкой в 2015 г., нефтепереработка становится все менее выгодной. Больше половины российских нефтезаводов приостановила модернизацию своих предприятий [3].

Доля капитальных вложений на оборудование, не входящее в сметы строек, значительно сократилось: с 23 % (51,1 млрд руб.) в 2005 г., до 12 % (120,5 млрд руб.) в 2015 г. В абсолютном выражении капитальные вложения на оборудование за рассматриваемый период возросли на 2,36 раза.

Серьезнее всего и тяжелее обстоит дело с разведочным бурением. Доля капитальных вложений в геологоразведку с каждым годом снижается. Так, в 2005 г. на разведочное бурение приходилось 5,7 % (12,7 млрд руб.) капитальных затрат, а в 2015 г. только 2,3 % (23,1 млрд руб.). Это одна из негативных тенденций в нефтегазовой отрасли, которая впоследствии все больше будет сказываться на развитии всего комплекса [4].

Металлургическая промышленность России, включающая в себя трубную отрасль, является одной из базовых отраслей национальной экономики и играет важную роль в формировании макроэкономических показателей страны. Доля металлургии во внутреннем валовом продукте страны составляет 3,9 %, в промышленном производстве достигала 11,8 %, а в экспорте российской продукции – 9,6 %. Общий вклад металлургической промышленности в налоговых платежах бюджетов всех уровней составляет порядка 8 % [6, с. 3].

В период 2005–2015 гг. наблюдался рост объемов потребления труб нефтегазового сортамента. Динамика объемов потребления трубной продукции в РФ за 2005–2015 гг. и рассчитанные цепные и базисные коэффициенты роста представлены в таблице 3 [6; 10].

Таблица 3

Динамика объемов потребления трубной продукции за 2005–2015 гг.

Год	Трубы большого диаметра			трубы OCTG			Нефтегазопроводные трубы		
	тыс. т	Темп динамики		тыс. т	Темп динамики		тыс. т	Темп динамики	
		цепной	базисный		цепной	базисный		цепной	базисный
2005	1639	-	1,000	1019	-	1,000	560	-	1,000
2006	2107	1,286	1,286	1324	1,299	1,299	670	1,196	1,196
2007	2523	1,197	1,539	1468	1,109	1,441	878	1,310	1,568
2008	1400	0,555	0,854	1488	1,014	1,460	780	0,888	1,393
2009	1453	1,038	0,887	1296	0,871	1,272	559	0,717	0,998
2010	3262	2,245	1,990	1516	1,170	1,488	786	1,406	1,404
2011	3407	1,044	2,079	1639	1,081	1,608	864	1,099	1,543
2012	1810	0,531	1,104	1801	1,099	1,767	924	1,069	1,650
2013	1784	0,986	1,088	2049	1,138	2,011	1021	1,105	1,823
2014	2559	1,434	1,561	1957	0,955	1,921	997	0,976	1,780
2015	3350	1,309	2,044	1961	1,002	1,924	1030	1,033	1,839
Всего	25 294	-	-	17 518	-	-	9069	-	-

Объем потребления труб большого диаметра (ТБД) в 2005 г. составлял 1639 тыс. т, а в 2015 г. потребление достигло 3350 тыс. т. Базисный темп динамики за период 2005–2015 гг. равен 2,044, что свидетельствует о росте потребления. В настоящее время анонсированы проекты строительства четырех магистральных газопроводов: «Сила Сибири», «Турецкий поток», «Алтай» и вторая очередь магистрали Бованенково-Ухта. Их совокупная протяженность – более 10,2 тыс. км, пропускная способность – 293 млрд м³ газа в год [1, с. 48]. Объем потребления труб нефтяного сегмента бурильные,

насосно-компрессорные, обсадные (ОСТГ) в 2005 г. составляли 1019 тыс. т, а в 2015 г. достиг 1961 тыс. т. Отметим, что объем потребления ОСТГ зависит от эксплуатационного бурения, горизонтального бурения и добычи нефти. Объем потребления – нефтегазопроводных труб (НГП) в 2005 г. составлял 560 тыс. т, а в 2015 г. увеличился до 1030 тыс. т. С ростом масштабов строительства и реконструкции внутрипромысловых трубопроводов увеличиваются и объемы потребления НГП [5, с. 50].

Подчеркнем, что металлургический комплекс обладает существенным мультипликативным эффектом. Среднемировые показатели указывают, что одно рабочее место в производстве стали дает 25 рабочих мест в смежных отраслях [11]. Отечественная черная металлургия использует 5,3 % электроэнергии, более 8 % природного газа от общего внутреннего потребления в России, ее доля в грузовых железнодорожных перевозках составляет 15 % [9].

В целях долгосрочного сбалансированного развития металлургии в 2014 г. была принята «Стратегия развития черной металлургии России на 2014–2020 годы и на перспективу до 2030 года», которая была утверждена Приказом Минпромторга России № 839 от 5 мая 2014 г. [7].

В настоящее время действует антидемпинговая пошлина в отношении ряда труб из Китая. Например, на бесшовные холоднодеформированные нержавеющие трубы в размере 19,15 %, на стальные бесшовные трубы для бурения от 12 % до 31 %. Кроме того, продлена антидемпинговая мера в размере от 18,9 % до 37,8 % в отношении некоторых видов труб с Украины. Это один из инструментов защиты рынка Евразийского экономического союза (ЕАЭС) от недобросовестной конкуренции, который оперативно и квалифицировано применен в прошедшем году. Импорт, по предварительным прогнозам Фонда развития трубной промышленности (ФРТП), снизился в 2015 г. на 44,4 % до 350 тыс. т [7].

Надо отметить, что таким образом в период жесткой конкуренции на трубном рынке ЕАЭС условия выровнены для всех участников рынка.

Фонд развития трубной промышленности представил итоги работы отечественной трубной отрасли в 2015 г. и определил перспективы работы на 2016 г. [10]. По предварительным прогнозам констатируется, что в 2015 г. произведено в мире 159 млн т, что ниже показателей 2014 г. на 3,5 %. В то время, как по итогам 2015 г. объем производства трубной продукции в Российской Федерации увеличился до 11,54 млн т и составил 102 % прироста к 2014 г. В связи с крупными проектами по строительству магистральных трубопроводных систем использование труб большого диаметра составило 3,35 млн т, что на 30,1 % больше аналогичного показателя 2014 г. В то время как спрос на нефтегазопроводных и труб ОСТГ не изменился и составил в 2015 г. 3 млн т [5].

Для обеспечения импортонезависимости Российской Федерации компании трубной промышленности разрабатывают новые проекты, способные обеспечить нефтяную промышленность высокотехнологичными трубами. Ведущие металлургические предприятия трубной промышленности, «ТМК», «ОМК» и «ЧТПЗ», инвестировали в 2015 г. в производство высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью. Ими реализованы такие проекты, как:

- расширение производства премиальных труб для добычи углеводородов;
- производство штампосварных соединительных деталей трубопроводов с использованием наноструктурированных материалов;
- запуск производства шаровых кранов и устьевой арматуры.

Высокая степень обработки металла и применение инновационных технологий характерно для трубной промышленности в связи с тем, что она обеспечивает трубами строительство крупномасштабных нефтяных и газотранспортных проектов. Реализация подобных проектов невозможна без определения стратегических ориентиров взаимодействия нефтедобывающей и трубной промышленности.

Проанализируем стратегический ориентир взаимодействия трубной промышленности с нефтедобывающей: увеличение объема добычи нефти. На увеличение объема добычи нефти в 2015 г. оказывали влияние несколько факторов [2; 5; 7]:

- увеличение эксплуатационного бурения на 5 %;
- компания «Башнефть» увеличила добычу по сравнению с 2014 г. на 8 % (на 1,6 тыс. т) в т.ч. за счет активизации разработки месторождения им. А. Титова после ввода в эксплуатацию межпромыслового трубопровода до месторождения им. Р. Требса;
- падение цен на нефть заставляет компании, с одной стороны, наращивать продажи, чтобы компенсировать выпадающие доходы, с другой – сокращать инвестиции;
- все активнее приглашаются китайские инвесторы;
- введение в начале 2015 г. «налогового маневра» в налогообложении нефтяной отрасли.

1 января 2014 г. вступило в силу дополнение к ст. 338 по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для морских месторождений углеводородного сырья расположенных в Азовском, Балтийском, Черном, Печорском, Белом, Карском морях, а также в море Лаптевых, Восточно-Сибирском, Чукотском, Беринговом, в южной части Охотского моря и в северной части Баренцева моря. Минфин поддержал предложение Минэнерго России по расширению действия нулевого НДПИ для выработанных месторождений с трудно извлекаемой нефтью с 5 % до 10 %.

Проанализируем стратегический ориентир взаимодействия нефтедобывающей промышленности с трубной: увеличение спроса на трубы. На увеличение спроса на трубы нефтегазового сортамента в 2015 г. оказывало влияние нескольких факторов [7; 8; 10]:

- увеличивается объем эксплуатационного бурения на 5 %;
- увеличение объема добычи нефти в 2015 г. на 1,1 %;
- увеличение парк внутрипромысловых трубопроводов на 3 %;
- увеличился спрос в секторе труб нефтегазового сортамента для горизонтального бурения и разработки нетрадиционных запасов углеводородов;
- в связи со стимулированием Правительством РФ новых шельфовых проектов увеличился спрос на трубы для морских платформ, наклонного и горизонтального бурения на шельфовых и морских территориях в условиях повышенного давления, агрессивности окружающих сред и сверхнизких температур.

Газпром подписал с ведущими российскими трубными компаниями – ТМК, ОМК, ЧТПЗ, ЗАО «Ижорским трубным заводом» (ИТЗ) – соглашение о формальном ценообразовании на трубы большого диаметра (ТБД) на период 2016–2018 гг. Данное соглашение является дополнением к соглашению о применении формулы цены на трубы большого диаметра, действующего между газовой монополией и трубниками с 2012 г. [1].

Следует подчеркнуть, что одной из основных задач государства должно являться содействие инвестиционным процессам, которые происходят в нефтедобывающей и трубной промышленности. Для этого необходимо четко определить стратегические ориентиры взаимодействия этих двух стратегически важных для страны промышленности. Многие задачи бизнес не может решить самостоятельно. Речь идет о защите российских производителей на внутреннем и внешнем рынках, а также поддержка российских производителей за рубежом.

Таким образом, стратегическим ориентиром взаимодействия нефтедобывающей и трубной промышленности являются стабильное, бесперебойное и экономически эффективное удовлетворение внутреннего спроса на нефть и продукты ее переработки а, инвестиционно-инновационное развитие транспортной инфраструктуры, в том числе трубопроводной, для повышения эффективности, диверсификации структуры и направлений транспортировки нефти и нефтепродуктов.

Библиографический список

1. Газпром подписал соглашение о ценообразовании на трубы большого диаметра [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.derrick.ru/?f=n&id=22079> (дата обращения : 1.02.2016).
2. Итоги производственной деятельности отраслей ТЭК России в январе-декабре 2015 г. // ТЭК России. – 2016. – №1. – С. 96–130.
3. Итоги производственной деятельности нефтедобывающих компаний // Нефтегазовая вертикаль. – 2015. – № 9. – С. 109–120.
4. Итоги производственной деятельности нефтедобывающих компаний // Нефтегазовая вертикаль. – 2016. – № 2. – С. 89–115.
5. Ляховский Д. Oil & Gas Journal Russia [Электронный ресурс] / Д. Ляховский. – Режим доступа : http://ogjruussia.com/uploads/images/Articles/Sept_15/48-53.pdf (дата обращения : 15.01.2016).
6. Развитие российской металлургии в 2014 г. [Электронный ресурс] : отраслевой отчет по состоянию на 27.02.2015 г. – Режим доступа : http://old.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/30.pdf (дата обращения : 22.12.2015).
7. Стратегия развития черной металлургии России на 2014–2020 годы и на перспективу до 2030 года [Электронный ресурс] : приказ Минпромторга России от 5 мая 2014 г. № 839. – Режим доступа : http://strategy2030.midural.ru/sites/default/files/files/strategiya_razvitiya_chernoy_i_cvetnoy_metallurgii_rossii_na_2014_-2020_gody.pdf (дата обращения : 25.01.2016).
8. Схема территориального планирования Российской Федерации в области федерального транспорта (в части трубопроводного транспорта) [Электронный ресурс] : утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 августа 2013 г. № 1416-р. – Режим доступа : <http://government.ru/media/files/41d48491818d6eb9f890.pdf> (дата обращения : 22.12.2015).
9. Труд и занятость в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_36/Main.htm (дата обращения : 21.02.2015).
10. ФРТП подвел итоги развития российской трубной промышленности в 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.frt.ru/node/660> (дата обращения : 26.01.2016).
11. World Steel Association [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.worldsteel.org/media-centre/key-facts.html> (дата обращения : 21.02.2016).

УДК 640.4:338.46

А.А. Кабанов

МОСКОВСКИЙ ГОСТИНИЧНЫЙ РЫНОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье проанализирован гостиничный рынок Москвы, изменение потребительского спроса на московский номерной фонд. Исследованы тенденции доходности, загруженности и ценовой политики московских отелей, относящихся к различным сегментам гостиничного рынка. Рассмотрена деятельность гостиниц, находящихся под управлением международными гостиничными операторами, выявлены перспективные направления их развития в России, а также преимущества функционирования сетевых гостиниц. Названы национальные гостиничные операторы, которые используют преимущества сетевого управления для развития своего бизнеса.

Ключевые слова: гостиница, гостиничная услуга, загрузка, тариф, международный и российский гостиничный оператор, управление, спрос.

Andrei Kabanov

MOSCOW HOTEL MARKET: PROBLEMS AND PROSPECTS

Annotation. In the article there are analyzed the hotel market of Moscow, changes in consumer demand for the number of rooms in Moscow. The tendencies of profitability, utilization and pricing policy of Moscow hotels, belonging to different segments of the hotel market are explored. We consider the activities of hotels under management of international hotel operators, identified promising areas of their development in Russia, as well as the benefits of the operation of network service provider. There are named the national hotel operators who use the network management advantages for the development of their business.

Keywords: hotel, hotel services, occupancy ratio, rate, international and Russian hotel operator, management, demand.

Большинство специалистов, работающих в сфере гостеприимства считают, что дальнейшее развитие сферы гостиничных услуг сможет принести стране не только финансовые выгоды, но и репутационные, способствующие формированию положительного имиджа в глазах иностранных гостей. В настоящее время, к сожалению, из-за экономической и политической ситуации количество туристов из зарубежных стран несколько сократилось, однако данная ситуация носит временный характер. Кроме того, растет количество внутренних туристов.

В настоящее время в Москве функционирует 272 гостиницы, 318 хостелов и 2003 мини-отеля с номерным фондом около 41,7 тыс. номеров [6]. Лишь 87 гостиниц Москвы на 21 тыс. номеров могут предоставить гостям столицы качественные гостиничные услуги.

На основании анализа международной консалтинговой компании JLL можно утверждать, что более 60 % качественного предложения составляют средства размещения, относящиеся к нижним ценовым сегментам – от «эконом» до верхнего предела среднего сегмента. Согласно подготовленному компанией JLL отчету, в настоящее время в Москве насчитывается около 14 тыс. номеров нижних ценовых сегментов, которые соответствуют современным стандартам качества, а около 19 тыс. номеров располагаются в так называемом «советском» фонде – крупных отелях на 100 и более номеров (в том числе около 3 тыс. номеров из них расположены в центральной части Москвы – в пределах Третьего транспортного кольца (ТТК) или вблизи Садового кольца, а несколько гостиниц даже внутри него).

В тоже время, несмотря на наличие выгодного месторасположения, данные отели плохо востребованы, так как не могут предоставить того сервиса, который требуют современные туристы. По словам руководителя департамента гостиничного бизнеса компании JLL Татьяны Веллер, за прошедший год загрузка таких объектов составляла 55–60 %, а средний тариф находился на уровне 2,5–3 тыс. руб., тогда как качественные гостиницы таких же сегментов демонстрировали заполняемость на уровне 70–75 % при среднем тарифе в 4–5 тыс. руб. [1].

В 2015 г. на основных рынках России – в Москве, Санкт-Петербурге и Сочи – заметно активизировался внутренний деловой и туристический спрос. Сюда едет все больше туристических групп из стран с невысоким уровнем платежеспособности. Рынок должен поддерживать новый объем спроса адекватным предложением в сегментах среднем и ниже. Однако, как показывает практика, даже при экономичном размещении туристы не готовы жертвовать качеством. При этом качественных отелей эконо-сегмента международного уровня в центре Москвы по-прежнему очень мало.

В 2016–2020 гг. в Москве в среднем и эконо-сегментах должны открыться еще 15 гостиниц приблизительно на 3,7 тыс. номеров, расположенные за пределами Садового кольца, ближе к Третьему транспортному кольцу или за ним, что увеличивает интерес у инвесторов в приобретении, реновации и ребрендинге «устаревших» объектов размещения, находящихся в центре Москвы. Кроме того, в связи с высокими ценами на землю, административными сложностями и увеличением сроков проведения строительных работ, инвесторам может быть интересно приобретение действующих, но морально устаревших средств размещения. Это вполне оправданная стратегия, так как многие из этих отелей имеют привлекательное месторасположение с точки зрения потребительского спроса.

Гостиничный рынок столицы констатирует постепенное возвращение деловой активности. Санкции оказали двоякое влияние на гостиничный бизнес: с одной стороны, значительно сократился спрос на номерной фонд Москвы у гостей из Европы и США, с другой – появились новые сегменты спроса, в том числе внутренние деловые путешественники, российские туристы из других регионов страны (количество российских путешественников в московских бизнес-гостиницах увеличилось с 20 до 30 %), а также туристические группы из Южной Америки, Индонезии, Китая [8]. В то же время многие гостиницы потеряли ранее забронированные блоки мест для туристов из Турции. Соответственно, с целью повышения загрузки московские гостиницы должны в минимально короткий промежуток времени адаптировать предлагаемый гостиничный продукт под требования туристов из Азии. Например, в гостиницах сети «Hilton Worldwide» с 2011 г. действует особая программа для гостей с Востока. Она предполагает китайское или азиатское меню, привычные жителям этих государств телеканалы, элементы национальной культуры. Одновременно в Москве сейчас реализуется две программы добровольной сертификации, нацеленные на определенные клиентские группы: запущенная в 2014 г. для туристов из исламских государств «Halal Friendly» и для китайских туристов программа «China Friendly». Интересно, что даже отели, пока не получившие соответствующие сертификаты, стараются следовать тренду: принимают банковские карты UnionPay, переводят меню на китайский язык.

Средняя загрузка качественных гостиниц Москвы по итогам 2015 г. выросла по сравнению с аналогичным показателем 2014 г. на четыре процентных пункта (далее – п.п.), и составила 68,8 %. В 2015 г. было незначительное снижение показателя ADR (т.е. среднего тарифа) – на 0,1 % до 7,6 тыс. руб. На основе опыта работы кризиса 2008–2009 гг., отельеры стали более эффективно управлять затратами: многие гостиницы локализовали закупки; практически все объекты с долговой нагрузкой перевели кредиты из валюты в рубли. Это позволило гостиницам показать положительную динамику по показателю RevPAR (т.е. доходности на номер): средний показатель вырос в 2015 г. на 8,2 % – до 5,2 тыс. руб. [8].

В 2015 г. в столице открылись «Marriott Новый Арбат» (234 номера) и StandArt Hotel на Пушкинской (105 номеров) в верхней части ценового диапазона, а также «Ibis Динамо» (317 номеров) и «Hampton by Hilton» (214 номеров) в среднем сегменте.

Анализ деятельности гостиниц класса «Luxury» показывает позитивную динамику показателей их загрузки и среднего тарифа. Максимум заполняемости гостиницы данного класса достигли в сентябре 2015 г. – 85 %, что привело к рекорду и за третий квартал в целом – 73 %. По итогам всего года загрузка московских отелей класса «Luxury» была также на очень хорошем уровне и составила

64 %. Средний тариф проживания в гостиницах класса «Luxury» за 2015 г. превысил 14,7 тыс. руб., что является наивысшим показателем с 2008 г. В результате RevPAR за тот же период вырос на 18 % – до 9,4 тыс. руб. Помимо этого, показатели в данном гостиничном сегменте поддерживает высокий спрос со стороны бизнесменов, а также увеличение числа обеспеченных туристов из регионов России [8].

Гостиницы верхнего предела верхнего сегмента (англ. Upper Upscale) в 2015 г. зафиксировали самый высокий рост загрузки на рынке гостиниц Москвы – на 6,5 % (3,2 п.п.) – при неизменном среднем тарифе. Такая динамика обусловлена тем, что зарубежные туристы могут позволить себе остановиться в гостиницах более высокой категории за те же деньги в иностранной валюте в связи с ослаблением рубля.

Средний тариф в гостиницах верхнего предела верхнего сегмента почти не меняется с 2009 г. и составляет примерно 10 тыс. руб. Эксперты гостиничного рынка не ожидают роста ADR в данном сегменте, однако положительным моментом является постепенный рост загрузки [8].

Гостиницы верхнего сегмента (англ. Upscale) в современных рыночных условиях ощущают серьезное давление на тарифы, им становится сложнее удерживать цены. Загрузка по итогам 2015 г. достигла рекордного с 2003 г. результата (78,8 %) и увеличилась в целом на 69 %. Но снижение тарифов на 400 руб. привело к падению RevPAR на 200 руб. по сравнению с прошлым годом. Текущий показатель доходности на номер в сегменте (3,9 тыс. руб.) – самый низкий с 2011 г. Данный сегмент представлен отелями с большим номерным фондом – на 300 номеров и больше, и снижение спроса, в том числе со стороны зарубежных корпоративных клиентов, является очень чувствительным для них.

Гостиницы, относящиеся к верхнему пределу среднего сегмента (англ. Upper Midscale), в 2015 г. сфокусировались на заполнении номеров: показатель загрузки в этом году достиг рекордного уровня с 2004 г. – 85 % за третий квартал и 74,9 % за год в целом. Но в ситуации высокой зависимости от группового спроса, обычно чувствительного к цене, отельеры для привлечения клиентов снижали стоимость услуг. Средний тариф в 2015 г. в данном гостиничном сегменте опустился до минимального уровня с 2005 г. и составил 4,8 тыс. руб. В результате доходность на номер достигла уровня 3,6 тыс. руб. Основной проблемой для гостиниц данного класса является необходимость трансформировать загрузку в выручку в 2016 г. и таким образом увеличить прибыльность своей работы.

Гостиницы среднего сегмента (англ. Midscale), управляемые как международными операторами, так и локальными игроками, занимают основную долю на рынке – на них приходится треть всего объема качественных отелей в Москве. «Безусловно, иногда они проигрывают еще более дешевым отелям «советского» типа, но забирают групповой и бюджетный спрос из более высоких сегментов, – говорит Татьяна Веллер. – Любопытно, что в этом сегменте наблюдались наименьшие колебания операционных показателей – в пределах 1 п.п. в загрузке и 200 руб. в среднем тарифе в 2015 г., т.е. гостиницы среднего сегмента наиболее стабильны и предсказуемы с точки зрения денежного потока [8].

Дальнейшего существенного снижения спроса на качественное размещение, характерного для 2014 г., эксперты не ожидают. Увеличение спроса, как внешнего, так и внутреннего, можно ожидать в случае восстановления положительного имиджа России на международной арене; стабилизации геополитической ситуации; улучшения социально-экономических показателей РФ (укрепления курса рубля, снижения инфляции, роста уровня заработной платы и пр.) [3].

При текущем низком уровне спроса на номерной фонд в Москве заявленный к 2010 г. прирост высококласных гостиниц в столице сделает рынок еще более высококонкурентным, что может привести к еще большему снижению тарифов на размещение и, следовательно, дальнейшему снижению доходности гостиниц столицы. В то же время собственники гостиниц будут стремиться компенсиро-

вать нереализованный рост цен, который в 2014 г. сдерживался для поддержания спроса. Росту тарифов на номерной фонд в рублевом эквиваленте будет способствовать и высокий темп инфляции. Но рост цен на гостиничные услуги будет незначительным, на уровне 5 %. Таким образом, главное, на что будут ориентированы собственники гостиниц, – обеспечение необходимого уровня загрузки (70 % и выше) и оптимизация расходов.

29 декабря 2014 г. Минюстом России зарегистрирован Приказ Минкультуры России № 1215 от 11 июля 2014 г. «Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями». Классификация объектов туристской индустрии осуществляется в добровольном порядке. В соответствии с новым документом был обновлен порядок классификации гостиниц и введено новое правовое регулирование ряда вопросов, связанных с классификацией. Так, в соответствии с новым приказом:

- введена низшая категории при классификации гостиниц и иных средств размещения – «без звезд», которая минимизирует требования к условиям оказания услуг по временному проживанию;
- систематизированы требования к условиям оказания услуг по временному проживанию, отвечающие требованиям международных стандартов гостиничной индустрии;
- увеличен срок действия свидетельства о присвоении категории по итогам проведенной классификации до трех лет;
- расширен перечень классифицируемых средств размещения: курортные гостиницы, апарт-отели, средства размещения, расположенные в зданиях, являющихся памятниками истории, архитектуры или находящимися в районах исторической застройки, специализированные средства размещения и т.п.

Правительство Москвы активно предостерегает отельеров от самостоятельного присвоения своим средствам размещения «звезд», которые упоминаются на порталах онлайн-бронирования, что вводит в заблуждение потребителей. Сведения о таких средствах размещения будут передавать на проверку в Федеральную антимонопольную службу.

По данным ежегодного исследования рынка гостиниц России под управлением международных гостиничных операторов, проводимого компанией EY, на октябрь 2014 г. в России насчитывалось 137 гостиниц под международными брендами с общим номерным фондом 31 485 номеров (см. табл. 1) [5]. Более половины существующего номерного фонда приходится на гостиницы Москвы и Санкт-Петербурга (57 %), за этими двумя городами идет Сочи (13 %), Московская область (5 %), Екатеринбург (4 %).

Планируется, что к 2020 г. количество гостиниц под международным управлением увеличится на 147 объектов (30 126 номеров). Таким образом, в случае если все заявленные операторами гостиницы будут открыты, к 2020 г. их количество в России составит 284 объекта (61 611 номеров), расположенных в 55 городах. Планируется открытие гостиниц в городах, где ранее не было гостиниц под международным брендом: Анапа, Архангельск, Барнаул, Белгород, Владивосток, Кемерово, Киров, Набережные Челны, Нижний Тагил, Новокузнецк, Новороссийск, Переславль-Залесский, Ростов-на-Дону, Саранск, Ставрополь, Тольятти, Томск, Ульяновск, Уфа, Хабаровск. Чебоксары.

Такое расширение географии присутствия международных гостиничных операторов во многом связано с крупными событиями, международного масштаба, проводимыми в России: Саммит Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества во Владивостоке в 2012 г., Всемирная летняя Универсиада в Казани в 2013 г., Зимние Олимпийские игры в Сочи в 2014 г., Гонка «Формулы-1» в Сочи в 2014 г., Чемпионат мира по футболу в России в 2018 г. Так, например, в Сочи за пе-

риод с 2012–2014 годы было построено и введено в эксплуатацию 18 гостиниц под управлением международных брендами (3 829 номеров), из них 8 гостиниц (1 462 номера) открылись в 2014 г.

Таблица 1

Характеристика международных гостиничных операторов, работающих в России

Наименование гостиничного оператора	Количество в 2015 г.		Количество в 2020 г. (проект)	
	Гостиниц	Номеров	Гостиниц	Номеров
Accor Hotels	27	5 116	74	13 860
Hilton Worldwide	14	2 405	38	7 022
The Carlson Rezidor Hotel Group	34	9 524	38	10 410
InterContinental Hotels Group	16	4 164	28	7 440
Marriott International	16	3 844	24	5 576
Starwood Hotels & Resorts	7	1 434	15	3 085
Hyatt Hotels Corporation	3	700	8	1 918
Wyndham Hotel Group	3	446	8	1 206
Best Western	6	1 477	7	1 602
FRHI Hotels & Resorts	2	436	4	801
Louvre Hotels Group	3	634	3	634
Kempinski Hotels	3	803	3	803
Capella Hotel Group	3	220	3	220
Sokos Hotels	3	927	3	927
Vienna International	2	34 8	2	348
Rocco Forte Hotels	2	367	2	367
Four Seasons Hotels and Resorts	2	357	2	357
Lotte Hotels & Resorts	1	304	2	304
Corinthia Hotels	1	388	1	388
Domina Hotels	1	109	1	109
Belmond	1	265	1	265
Rixos	1	114	1	114
Mamaison Hotels & Residences	1	84	1	84
Jumeirah Group	-	-	1	76
Итого:	152	34 466	270	57 916

Источник: [2].

В настоящее время гостиницы 23 международных гостиничных операторов представлены в 33 городах России, а к 2020 г. их присутствие планируется уже в 55 городах. Самая большая доля рынка

(66 %) распределена между четырьмя компаниями: The Carlson Rezidor Hotel Group (28 %), Accor (14 %), InterContinental Hotels Group (13 %) и Marriott International (11 %).

Гостиницы под управлением международных гостиничных операторов имеют ряд преимуществ относительно несетевых самостоятельных отелей (см. табл. 2).

Таблица 2

Основные преимущества функционирования гостиниц, находящихся под управлением международными гостиничными операторами

Преимущества	Содержательная характеристика
Узнаваемость	Узнаваемый гостиничный бренд воспринимается потребителем как гарантия качества гостиничной услуги
Статус объекта	Использование известного гостиничного бренда позволяет повысить статус гостиничного объекта
Безопасность	Система безопасности в отелях продумана до мелочей с учетом многолетнего опыта функционирования в различных странах
Глобальная система резервирования номерного фонда	Используются информационные системы, состоящие из большого количества модулей, способных автоматизировать работу каждой службы отеля, позволяющие осуществлять бронирование по различным каналам
Единая политика маркетинга	Единый маркетинг позволяет уменьшить затраты на продвижение имиджа гостиницы, гостиница представлена на сайте оператора, во всех системах бронирования, с которыми сотрудничает оператор, в каталогах и брошюрах
Программы лояльности для клиента и персонала	Различные преимущества, скидки и льготы стимулируют потребителя на повторные покупки гостиничных услуг сети, членом, программ лояльности которой он является. Для персонала разработаны разнообразные мотивационные программы, повышающие лояльность служащих отеля к своей гостинице и к сети в целом
Стандартизация качества	Единые стандарты обслуживания и унификация систем управления и подготовки кадров в сетевых гостиницах приводит к более высокому уровню обслуживания, чем в независимых отелях
Финансовая устойчивость в кризис	Сетевые отели более устойчивы в условиях кризиса в силу следующих причин: более стабильный спрос со стороны постоянных, лояльных клиентов, возможность управлять загрузкой отелей в силу присутствия в большинстве глобальных сетей бронирования, наличие высококлассных специалистов с опытом работы в кризисных условиях
Более низкий уровень издержек	В сетевых гостиницах уровень издержек на расходные материалы, инженерное обслуживание, рекламу и маркетинг может быть уменьшен за счет большого объема закупок товаров и услуг для всех гостиниц сети и распределения затрат на все гостиницы сети
Снижение рисков инвесторов	Наличие международного бренда снижает риски инвестора и является большим преимуществом при продаже объекта и получении банковского кредита

В тоже время необходимо отметить, что в настоящее время развиваются и российские гостиничные операторы, присутствующих на международном рынке. На рынках большинства стран мира (кроме США) национальные гостиничные бренды составляют значительно меньшую долю, чем гостиницы, находящиеся под международным управлением. Аналогичная тенденция наблюдается и на российском рынке: в настоящий момент гостиниц под международными брендами (137 гостиниц) почти в два раза больше, чем под национальными (72 гостиницы).

Тем не менее, российские операторы, заимствуя международный опыт, продолжают свое развитие и отрывают новые гостиницы как на региональном рынке, так и за рубежом (см. табл. 3).

Таблица 3

Характеристика ряда российских гостиничных операторов

Название российского гостиничного оператора	Количество гостиниц в сети	Перечень российских городов, в которых имеются гостиницы сети	Зарубежные страны, в которых имеются гостиницы сети
Azimut Hotels	22	Москва, Санкт-Петербург, Сочи, Адлер, Астрахань, Владивосток, Воронеж, Кострома, Мурманск, Нижний Новгород, Новосибирск Самара, Уфа	Германия, Австрия
Amaks Hotels & Resorts	15	Московская область, Казань, Тольятти, Ростов-на-Дону, Воронеж, Владимир, Белгород, Тамбов, Уфа, Азов, Пермь, Валдай	Белоруссия, Китай
Heliopark Hotels & Resorts	11	Москва, Московская область, Калининград, Небуг, Пенза, Сочи, Суздаль	Германия
Intourist Hotel Group	11	Москва, Липецкая область, Ростов Великий, Горно-Алтайск, автономная республика Крым, Углич	Чехия, Италия, Турция, Намибия
Cronwell Hotels & Resorts	10	Санкт-Петербург, Ханты-Мансийск, Урай, Балабаново	Греция
Korston Hotels	3	Москва, Казань, Серпухов	
Итого	72		

Для настоящего периода развития гостиничного рынка характерны следующие тенденции, а именно:

- сегмент гостиниц класса «люкс» в настоящее время насыщен и между ними идет жесткая конкурентная борьба за клиента;
- в перспективе столица будет нуждаться в увеличении номерного фонда за счет строительства 2–3-звездочных отелей за пределами Третьего транспортного кольца (недалеко от станций метро), но в настоящее время данные проекты заморожены из-за незаинтересованности инвесторов к гостиничным объектам, так как доходность гостиниц на московском рынке снизилась в среднем на 10–15 пунктов, срок окупаемости гостиниц составляет 10–12 лет при 8–10 процентной ставке банковского кредита, а современные ставки по кредитам значительно превышают данные расчетные значения;
- строительство гостиничных объектов в регионах России также в настоящее время не интересно для инвестора, так как во многих городах России сложно обеспечить постоянную загрузку средств размещения не менее, чем на 60 %, стоимость номерного фонда в регионах приблизительно в два раза ниже, чем в Москве и Санкт-Петербурге, что отрицательно влияет на доходность на гостиницы;
- увеличение количества туристов и бизнес-путешественников на московском гостиничном рынке возможно благодаря масштабной рекламе на международных и национальных каналах о туристических, выставочных и конгрессных возможностях Москвы.

Таким образом, на основании анализа тенденций развития гостиничного комплекса Москвы, и России в целом, можно утверждать, что конкуренция за клиента среди участников гостиничного рынка в ближайшие годы будет только увеличиваться, поэтому работа с потребителем становится все более актуальной для каждого участника рынка. Поведение потребителей – это новая область знаний, которая дает возможность участникам гостиничного рынка сохранить и даже увеличить прибыльность отельного бизнеса при сравнительно небольших материальных затратах. Исходя из этого, изучение поведения потребителя актуально для каждой гостиницы, которая стремится активно и успешно вписаться в рыночные условия хозяйствования с учетом современной экономической и политической ситуации.

Библиографический список

1. Более половины бюджетных отелей Москвы требуют реконструкции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ratanews.ru/news/news_7122015_3.stm (дата обращения : 07.12.2015).
2. Гостиницы под управлением международных операторов в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-international-hotel-brands-review-2016-rus/\\$FILE/EY-international-hotel-brands-review-2016-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-international-hotel-brands-review-2016-rus/$FILE/EY-international-hotel-brands-review-2016-rus.pdf) (дата обращения : 07.12.2015).
3. Гостиничный сегмент Москвы. Прогнозы на 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rway.ru/articles/3395/> (дата обращения : 11.02.2016).
4. Жмулина, Д. А. Правовое регулирование деятельности по оказанию гостиничных услуг: монография / Д. А. Жмулина. – М. : Волтерс Клувер, 2010. – 144 с. – ISBN 978-5-466-00542-4.
5. Жуков, В. А. Анализ гостиничного рынка Москвы / В. А. Жуков // Вестник Университета. – 2015. – № 8. – С. 32–38.
6. Куда текут столичные турпотоки? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ratanews.ru/news/news_13112015_4.stm (дата обращения : 07.12.2015).
7. Кузнецов, Л. А. Деловой туризм как приоритетное направление международной экономической деятельности / Л. А. Кузнецов // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2011. – № 7. – С. 68–71.
8. Московские гостиницы среднего сегмента наиболее стабильны и предсказуемы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ratanews.ru/news/news_28102015_3.stm (дата обращения : 07.12.2015).
9. Рындач, М. А. Основы туризма : учеб. пособ. / М. А. Рындач, С. Н. Смоленский. – М. : Дашков и К, 2012. – 204 с. – ISBN 978-5-394-01606-6
10. Чудновский, А. Д. Менеджмент туризма: учебник / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова, Н. А. Зайцева. – М., 2014. – 576 с. – ISBN 978-5-4365-0133-8.

УДК 33

А.О. Камалова

Р.А. Таибова

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация. В статье анализируются проблемы оценки конкурентоспособности регионов. Рассматриваются различные подходы к определению понятия «конкурентоспособность региона», а также рейтинг регионов по конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, регион, конкурентные преимущества, оценка, побудительные механизмы.

Aida Kamalova

Raziyat Taibova

THE PROBLEM OF ASSESSING THE REGION'S COMPETITIVENESS

Annotation. The article considers different approaches to the definition of the region's competitiveness, as well as rating of regions competitiveness.

Keywords: competitiveness, region, approaches, competitive advantages, incentive mechanisms.

Вопросы оценки конкурентоспособности страны в целом и региона в отдельности актуальны и решаются как на федеральном, так и на региональном уровнях. Причем, речь идет не только и не столько об оценке конкурентоспособности того или иного региона, сколько о том, из чего она складывается, как можно оценить конкурентоспособность региона на развитие. Без знания способностей региона на развитие невозможно выстроить эффективную инвестиционную политику.

Существует множество подходов к определению понятия «конкурентоспособность региона». Не существует общепринятого определения конкурентоспособности, так как ее нельзя выразить через один конкретный экономический показатель. Так, А.З. Селезнев, дает следующее определение. Конкурентоспособность региона – это положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, обусловленное социально-экономическими и политическими факторами [3]. Опираясь на концепцию конкурентоспособности страны, предложенную М. Портером, конкурентоспособность региона можно сформулировать как эффективность использования региональных ресурсов по сравнению с другими регионами, которая реализуется через увеличение валового регионального продукта на душу населения [1]. Таким образом, можно вывести следующее обобщенное понятие конкурентоспособности. Региональная конкурентоспособность представляется совокупностью факторов, которые влияют на уровень производительности экономики стран и регионов, обеспечивающий стабильное экономическое развитие. Более детально, конкурентоспособность – это наличие условий для развития бизнеса в стране или регионе, привлечения инвесторов, в том числе и иностранных. В этой связи, ряд исследователей под конкурентоспособностью региона понимают лишь его инвестиционную привлекательность. На наш взгляд, такое определение представляется недостаточно исчерпывающим. Конкурентоспособность региональной экономики – это способность к устойчивому социально-экономическому развитию региона с обеспечением стабильно высокого качества жизни его населения.

Конкурентоспособность реализуется через конкурентные преимущества, которые сгруппированы в базовые и обеспечивающие признаки конкурентоспособности региона. К базовым относятся природно-сырьевые ресурсы, трудовые ресурсы и их квалификация, научный, управленческий потенциал, производственная база; к обеспечивающим – предпринимательский климат, качество управленческого потенциала, стоимость рабочей силы, инфраструктура. Конкурентные преимущества региона определяются следующими группами факторов [2]: территориальные и социально-экономические параметры региона; конкурентоспособность страны; предпринимательская и иннова-

ционная активность в регионе; развитость инфраструктуры региона и ее соответствие международным и федеральным нормативам; уровнем международной интеграции и кооперирования региона. Опираясь на перечисленные группы факторов каждый регион формирует конкурентные преимущества для привлечения инвестиций в регион.

В соответствии с ресурсной концепцией Ж.-Б. Сэя, конкурентоспособность территории основывается на сравнительных преимуществах и обеспечивается за счет таких источников, как трудовые ресурсы, природное сырье и капитал [4]. М. Портер рассматривает конкурентоспособность главным образом с позиций промышленного окружения. Согласно Портеру, наличие рабочей силы, капитала или сырья не определяет успех компании, поскольку указанные ресурсы стали общедоступными. Конкурентоспособность обусловлена эффективностью, с которой организации на местах используют возможности для производства продукции. Производительность и преуспевание в конкретной местности, определяется не тем, в каких отраслях конкурируют участники, а тем, каким образом они ведут эту борьбу. Согласно теории М. Портера конкурентные преимущества достигаются с помощью определенного сочетания пяти конкурентных факторов в своей отрасли (конкуренция между действующими на рынке участниками, угрозы появления новых конкурентов и товаров-заменителей, рыночного положения поставщиков и покупателей) [1]. Л.С. Шеховцева предлагает использовать программно-целевой подход при формировании конкурентоспособности региона на основе имеющихся конкурентных преимуществ. В данной концепции главной целью выступает формирование конкурентоспособности региона через следующие мероприятия: формирование факторов производства (подготовка квалифицированных кадров, обеспечение ресурсами, привлечение инвестиций); стимулирование спроса (повышение доходов, повышение конкурентоспособности отечественной продукции); развитие конкурентоспособности приоритетных отраслей; планирование стратегий предприятия (реструктуризация предприятий, повышение уровня менеджмента предприятий); формирования соответствующего инновационного потенциала [5].

Определившись с понятием «конкурентоспособность региона» и условиями (преимуществами) ее формирующими, постараемся ответить на вопрос: как же оценить конкурентоспособность региона. Существуют различные методы оценки конкурентоспособности, построенные на основе экспертных оценок, статистических показателей, индикаторов и индексов. Исходя из методики Всемирного Банка, конкурентоспособность региона может быть оценена по следующим основным показателям в расчете на душу населения: по размеру валового регионального продукта (ВРП), по величине производственных ресурсов, по величине природных ресурсов, по величине человеческих ресурсов. Кроме того, необходимо учитывать объем прямых инвестиций в экономику региона, так необходимых для воспроизводства.

Всемирный экономический форум для оценки конкурентоспособности страны использует индекс конкурентоспособности. Индекс конкурентоспособности характеризует микроэкономические факторы, определяющие уровень производительности и благосостояния в национальной экономике в средне- и долгосрочной перспективе. На основе индекса конкурентоспособности Всемирный экономический форум ежегодно публикует рейтинги стран в отчетах по глобальной конкурентоспособности. По аналогии может рассчитываться и индекс региональной конкурентоспособности.

Учитывая, что региональное развитие носит нелинейный характер, необходимо использовать комплексный подход. Ряд исследователей предлагает использовать рейтинг конкурентоспособности, состоящий из трех групп оценок. Первая группа оценивает качество и стабильность развития региона или положительную динамику в будущем. Здесь выделяют четыре группы регионов: регионы со стабильным развитием, с преимущественно стабильным развитием, с преимущественно нестабильным развитием и нестабильным развитием. Вторая группа оценок направлена на выявление непосредственно уровня конкурентоспособности региона. Соответственно, регионы по этим критериям делятся

на регионы с высоким, средним и низким уровнем конкурентоспособности. Далее выделяется тип конкурентных позиций, которые обеспечивают текущее место в рейтинге – это экономические, финансовые, социальные и территориальные факторы в комплексе. И, наконец, оцениваются ресурсы, привязанные к территории (минерально-сырьевые ресурсы, имидж территории, управленческий ресурс). Такого рода исследования позволяют расширить информационную базу при принятии решения не только для федеральных, но и для региональных органов государственной власти и бизнеса.

Оценка конкурентоспособности по совокупности таких параметров – это попытка комплексно представить уровень развития региона, причем не социального развития, а уровень его конкурентоспособности, под которым понимается способность региона создавать условия для устойчивого развития. В результате исследований были выявлены регионы, наиболее конкурентоспособные, и регионы-аутсайдеры. К регионам, которые показывают наиболее устойчивую динамику развития, относятся Краснодарский край, Ростовская, Волгоградская, Самарская и Саратовская область. Среди этой пятерки Краснодарский край занимает лидирующие позиции. Среди регионов-аутсайдеров традиционно республики Северного Кавказа, а именно Чеченская Республика, Кабардино-Балкария и Ингушетия. Более того, к регионам с абсолютно нестабильным развитием, с низким уровнем конкурентоспособности относятся все приграничные зоны Российской Федерации.

Таким образом, рейтинг регионов по конкурентоспособности позволяет выделить как минимум две группы регионов. Первая группа характеризует тот конкурентный потенциал, которым сегодня обладает страна. Это финансовые центры страны – Москва и Санкт-Петербург, а также регионы, где доминирует территориальный тип конкурентных позиций. Во многом это ресурсные регионы. Вторая группа – это регионы, которые могут улучшить в перспективе позиции страны, при грамотной региональной политике и управленческих решениях.

Конкурентоспособность страны непосредственно зависит от конкурентоспособности составляющих страну регионов, а конкурентоспособность региона напрямую связана с конкурентоспособностью местных компаний. Всемирный экономический форум и Международный институт менеджмента, который оценивает конкурентоспособность стран, под этим понятием понимают в большей степени качество бизнес-климата и наличие институтов в стране (регионе). У большинства российских предпринимателей, прежде всего малых и средних, отсутствуют навыки подготовки и работы с инвестиционными проектами (поиск партнеров и инвесторов) и предложениями делового сотрудничества, что сказывается на количестве и качестве проектов, предлагаемых российскими компаниями потенциальным европейским партнерам. Особенно остро данная проблема стоит в тех регионах России, где инвестиционный и предпринимательский климат остается на неудовлетворительном уровне и где не создана благоприятная конкурентная среда для ведения бизнеса. Компании из таких регионов не имеют возможности повышать свою конкурентоспособность, в том числе за счет сотрудничества с другими компаниями на региональном, межрегиональном и международном уровне, что сдерживает их собственное развитие и развитие предпринимательства в регионе в целом.

Плохой инвестиционный и предпринимательский климат и отсутствие конкуренции не способствуют повышению инвестиционной и предпринимательской активности у местных компаний, не стимулируют внедрение ими инноваций и модернизации и, соответственно, повышение их конкурентоспособности, что отрицательно сказывается на прибыльности самих компаний и, как следствие этого, на наполняемости региональных бюджетов, призванных в том числе поддерживать местное предпринимательство и повышать благосостояние местных граждан. Низкая инвестиционная привлекательность большинства российских регионов на фоне отсутствия у европейских потенциальных партнеров достаточной информации об экономическом потенциале российских регионов тормозит не только процесс интернационализации российских компаний, но и приток прямых иностранных инвестиций малых и средних европейских компаний в российские регионы.

К аналогичным выводам приходят и последние исследования, проведенные Всемирным экономическим форумом (Швейцария), Сбербанком России и российскими общественными организациями – «Деловой Россией» и «Опорой России» – в 2010–2012 гг.: конкурентоспособность подавляющего большинства регионов страны (71 из 83) находится на низком уровне, а конкурентоспособность России за последние годы постоянно снижалась. В 2013 г. страна заняла всего лишь 67 строчку из 144 в списке конкурентоспособных государств (на 66 позиции находится Иран, а на 68 – Шри Ланка). Хотя по данным 2014 г. Россия поднялась на 53-е место в рейтинге глобальной конкурентоспособности, страна по-прежнему далека от 10 ведущих стран (Швейцария, Сингапур, США, Финляндия, Германия, Нидерланды, Великобритания, Швеция, Япония и Гонконг) и отстает от таких соседей, как Китай (28 место), Эстония (29 место), Литва (41 место), Польша (43 место), Турция (45 место), Казахстан (50 место). В этой связи возникает настоятельная необходимость рассмотрения вопросов повышения конкурентоспособности российских регионов и принятия мер по созданию в них таких условий для ведения бизнеса, благодаря которым повышалась бы эффективность и продуктивность деятельности российских предприятий на внутреннем и международном рынках, а также существенно увеличился бы приток прямых иностранных инвестиций в реальный сектор российской экономики.

Улучшение делового климата зависит от властей регионов: именно регионы осуществляют инвестиционные проекты, они внедряют инновационную политику. Такой же вывод сделан в докладе «Российские регионы: драйверы роста», представленном на Всемирном экономическом форуме в Давосе в январе 2014 г., где рассматривались рецепты роста для российских регионов. В докладе выделены четыре рекомендации: борьба с коррупцией, упрощение доступа к финансированию, устранение бюрократии, повышение квалификации рабочей силы. Эксперты пришли к заключению, что главным механизмом роста будет улучшение институтов, что основу для институциональных реформ способны заложить регионы, что улучшение инвестиционного климата уже позволило ускорить рост в отдельных регионах, но нужны всеобъемлющие, а не выборочные реформы. Уже наработанные «лучшие практики» должны стать образцом для улучшения бизнес-климата по всей стране.

Библиографический список

1. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер // Международные отношения – М. – 1993. – 206 с.
2. Региональная экономика / Под ред. В. И. Видяпина, М. В. Степанова. – М. : Инфра-М, 2007. – 666 с.
3. Селезнев, А. З. Фактор времени в стратегии ускорения / А. З. Селезнев. – М. : Мысль, 1989. – 448 с.
4. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй // Бастиа, Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии. – М., 2000. – С. 55–57.
5. Шеховцева, Л. С. Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ / Шеховцева Л. С. // Прогнозирование и стратегии развития Особой экономической зоны России : межвузов. сб. науч. труд. – Калининград, 2000. – С. 20–32.

УДК 338.4

В.В. Колосова

М.А. Костин

М.В. Сазонова

ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Аннотация. Обоснована необходимость дополнения и развития организационно-экономического механизма управления предприятием машиностроения как совокупности методов и способов управления технологическими, производственными, экономическими и трудовыми ресурсами. Показано, что в современных экономических условиях установка предприятий машиностроительного комплекса на неизменность и стабильность производства недопустима, и расширен спектр возможных управляющих воздействий на деятельность предприятий отрасли.

Ключевые слова: предприятие машиностроения, управление предприятием, механизмы управления предприятием.

Valeria Kolosova

Maksim Kostin

Marina Sazonova

JUSTIFICATION OF THE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF BUSINESS MANAGEMENT OF MECHANICAL ENGINEERING

Annotation. The concept and the main directions of methodology of development of the organizational and economic mechanism of business management of mechanical engineering on the basis of reserve and factorial approach is proved. Teoretiko-methodological approaches to ensuring effective functioning and a sustainable development of the enterprise are specified.

Keywords: enterprise of mechanical engineering, business management, business management mechanisms.

На современном этапе развития отечественной экономики механизмы организации, управления и планирования предприятиями и отраслями становятся все более сложными. Это связано как с ростом информационных потоков и сложностью обрабатываемой информации, так и с проблемами диверсификации, приспособления производства к меняющимся условиям хозяйствования [1]. В связи с этим появляется необходимость в поиске новых методов организации управления и планирования на предприятиях. В современных экономических условиях установка предприятий машиностроительного комплекса на неизменность и стабильность производства недопустима, так как вызывает много отрицательных последствий. Она сковывает инициативу, почти не оставляет место для творческого поиска, снижает эффективность производства. Постоянство в технике и технологии в машиностроении сегодня не сможет обеспечить предприятию достаточно быструю и с минимально необходимыми капитальными вложениями реакцию на потребности внутреннего и внешнего рынка.

Экономическая свобода промышленных предприятий, в том числе и предприятий машиностроительного комплекса, и необходимость действовать в соответствии с собственной стратегией развития (самостоятельно определять объемы, структуру и номенклатуру производства) ориентируют предприятия на качественное развитие организационно-экономического механизма управления ими. От успешного решения этой задачи предприятиями зависит их конкурентоспособность и возможности удовлетворения спроса на потребительском рынке. Сущность организационно-экономического механизма управления предприятием далеко не в полной мере отражает его экономическую природу и реальную роль в производственном процессе. По нашему мнению, приемлемо следующее определение производственного потенциала – это совокупность методов и способов управления технологическими, производственными, экономическими и трудовыми ресурсами предприятия. При этом эле-

ментами такого механизма являются планирование, организация, контроль (учет, анализ и диагностика) и регулирование [4]. Другими словами можно сказать, что организационно-экономический механизм управления предприятием не что иное, как совокупность ресурсного потенциала, а также способов взаимодействия его составляющих. Такое определение категории организационно-экономического механизма управления предприятием вполне отражает функциональное назначение средств производства, труда и технологии, их решающее значение в производстве продукции, в формировании производственной мощности и производственной программы предприятия. Назначение организационно-экономического механизма управления предприятием состоит, во-первых, в создании новой, конкурентоспособной продукции, а, во-вторых, в обеспечении материальных условий труда, при которых развивается наибольшая его производительность и обеспечивается наименьшая, при прочих равных условиях, стоимость изготавливаемых изделий.

Развитие машиностроительного комплекса в последнее десятилетие происходит под влиянием необратимых преобразований, обеспечивающих переход к новым условиям рыночного хозяйствования, что влечет за собой не только снижение уровня обновления производственного, технологического и кадрового потенциала предприятий, но и их коренную структурную перестройку [2]. Стратегическая цель в долгосрочной перспективе представляется как создание организационно-экономического механизма управления отдельными предприятиями, способного обеспечить эффективное экономическое развитие всего машиностроительного комплекса. В процессе достижения этой цели должен быть сформирован высокотехнологичный, мобильный инновационный комплекс, существенно повышен технический уровень производственного потенциала, обеспечены условия для структурных сдвигов в отрасли и появления конкурентоспособных экспортных производств в смежных отраслях и подотраслях [3].

Спектр возможных управляющих воздействий на деятельность предприятий машиностроения со стороны заинтересованных государственных органов управления достаточно ограничен. Организационно-экономический механизм управления носит преимущественно экономический характер: прямое инвестирование; государственный заказ; предоставление налоговых льгот; субсидии; гарантий; выдача кредитов; меры тарифного регулирования для предприятий-монополистов и т.д. Существенно, что все эти воздействия в той или иной мере, связаны с осуществлением затрат в прямой или опосредованной форме. Если при этом решение исходной проблемы требует осуществления определенных затрат, то необходимо, чтобы они были конечны во времени, т.е. после их осуществления все объекты управления должны начать функционировать на новом уровне, обеспечивающем решение проблемы [6]. Образующая новая система должна получать возможность к дальнейшему самостоятельному росту без дополнительных централизованных издержек.

Проблема, требующая инновационных решений, может быть представлена как комплекс взаимосвязанных задач, стоящих перед предприятиями и отраслью в целом. В этом случае элементы организационно-экономического механизма управления предприятием могут быть представлены в виде графа как системы связей. Тогда модель стратегии развития предприятия рассматриваемого комплекса будет представлять собой совокупность взаимодействия хозяйственных субъектов, описываемого через потоки финансов, продуктов, благ и услуг, информации. В ходе построения структурной модели необходимо рассмотреть и экспертно оценить результат прохождения через данную сеть управляющих воздействий на все объекты управлений, т.е. необходимо промоделировать последовательность изменений, которые возникают и закрепляются в элементах рассматриваемого комплекса (системы) и обеспечивают улучшение тех их характеристик, которые признавали ранее неудовлетворительными.

Говорить об отраслевых точках роста целесообразно в тех случаях, когда отрасль представляет собой: во-первых, единый комплекс, ориентированный на удовлетворение определенных значи-

мых общественных потребностей, во-вторых, сложный технологически комплекс, в котором неудовлетворительное функционирование ряда элементов существенно снижает эффективность деятельности системы в целом. Планирование выпуска продукции на предприятиях машиностроения в общем случае осуществляется от потребности. Даже в тех случаях, когда ее создание произошло случайным образом, при планировании продвижения их на рынок исходным моментом является анализ взаимосвязанной номенклатуры программ и проектов, в рамках которых создается продукция [5].

В современных условиях ограниченных возможностей ресурсного обеспечения развитие организационно-экономического механизма управления предприятиями машиностроительного комплекса должно быть основано на внедрении новых методов, направленных на эффективное управление ресурсами для развития и воспроизводства новых и свертывания устаревших производств, а также переориентации освобождающихся технологических, производственных, экономических и трудовых ресурсов на производство альтернативных видов продукции.

Библиографический список

1. Арсеньева, Н. В. Перспективные пути преодоления кризисной ситуации на предприятиях машиностроительного комплекса / Н. В. Арсеньева // Экономика и управление в машиностроении. – 2009. – № 3. – С. 16–19.
2. 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.
3. Гладышевский, А. И. Производственный аппарат России: основные характеристики и перспективы использования / А. И. Гладышевский // Проблемы прогнозирования – 2001. – № 1. – С. 74–85.
4. Калачанов, В. Д. Формирование и оптимизация ресурсного обеспечения программ авиастроительного производства / В. Д. Калачанов, Е. В. Джамай // Авиакосмическая техника и технология. – 2005. – № 4. – С. 61–69.
5. Румянцев, В. С. Методологические проблемы адаптации товаропроизводителей к рынку / В. С. Румянцев, Л. М. Путятина // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 6. – С. 23–28.
6. Сазонова, М. В. Реальные инвестиции: источники их формирования и финансирования / М. В. Сазонова, А. А. Сазонов // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2014. – № 22(94). – С. 203–207.

УДК 339

И.Д. Кузнецов

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация. Статья посвящена поддержке малых предприятий в зарубежных странах, являющейся одной из ключевых задач, которые стоят перед государством. Во многих странах создана комплексная эффективная система стимулирования и регулирования деятельности малых предприятий. Данная система позволяет оказывать многостороннее воздействие на функционирование малого бизнеса с использованием различных средств и методов, а ее совершенствование и адаптация к изменяющимся условиям является стратегическим приоритетом государства.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная поддержка, механизмы стимулирования, экспорт, импорт.

Ilya Kuznetsov

FEATURES OF INSTITUTIONAL SUPPORT AND PROMOTE SMALL BUSINESS DEVELOPMENT ABROAD

Annotation. The article is devoted to the support of small enterprises in foreign countries, which is one of the key challenges facing the nation. Many countries have established a comprehensive and effective system of incentives and regulation of small businesses. This system allows you to have a multilateral impact on the functioning of small businesses using various means and methods, and its improvement and adaptation to changing conditions is a strategic priority of the state.

Keywords: small business, state support, incentives, export, import.

На формирование системы малых и средних предприятий (МСП) практически всех современных промышленно развитых государств оказывают свое влияние примерно одни и те же факторы. Наряду с этим отчетливо проявляется действие специфических особенностей, присущих отдельной стране или группе стран. К числу этих факторов относятся как социально-культурные, так и политико-экономические, отражающие специфику государственного управления системой малого предпринимательства.

Анализ опыта реформирования экономики передовых стран показывает, что основным аспектом ее качественного изменения являлась поддержка и стимулирование внешнеэкономической деятельности предприятий.

Все государственные структуры, причастные в США к малому бизнесу, насчитывают 4,5 тыс. сотрудников, во главе которых стоит Администрация Малого Бизнеса (АМБ) – 1100 сотрудников. Главные функции АМБ – поддержка малого бизнеса, в принципе чрезвычайно чувствительного к малейшим колебаниям рынка. Годовой бюджет администрации США по поддержке малого бизнеса составляет 800 млн долл. (в 60 раз больше, чем в России). Прямые дотации через бюджет – 300 млрд долл. в год. На прямые кредиты из этих средств направляется не более 5 %, остальное идет на формирование пакетов финансовых гарантий кредитов, правовую и организационную поддержку «частников». Кроме моральной поддержки, Администрация может предоставить финансовую помощь – кредит, гарантию или заем. К примеру, на заем в размере до 100 000 долл. на срок до восьми лет без уплаты процентов или при уплате минимального (3–4 % годовых) могут претендовать фирмы, которые заняты в новейших сферах – био- и нанотехнологиях, разработке альтернативных источников энергии, информационных технологиях и т.д. [1].

Важным механизмом помощи в США являются государственные заказы, которые распределяются в равных условиях между малым и крупным бизнесом на основании проведения аукционов и комиссий. Объем ежегодных правительственных закупок составляет порядка 800 млрд долл. Причем администрация США государственные закупки до 100 тыс. долл. обязана делать у малых компаний, а

на федеральном уровне закреплено, что 23 % госконтрактов должно быть отдано малому бизнесу [5].

Стимулирующим фактором в развитии малого бизнеса является налоговая политика государства. Суть налоговой политики заключается в поэтапном уменьшении предельных ставок налогов и снижении прогрессивности налогообложения при достаточно узкой налоговой базе и широкой сфере применения налоговых льгот. Уменьшение ставки налогов в зависимости от размеров предприятия является одним из методов налогообложения малых предприятий. Законодательство США предусматривает для малого бизнеса две налоговые ставки – в 15 % и 28 %, в то время как для корпораций они составляют 34 % и 46 % [3].

На государственные средства создана сеть «инкубаторов» – специальных центров, где начинающие бизнесмены на несколько лет получают на льготных условиях помещение, оборудование, вычислительную технику. Кроме государства малому и среднему бизнесу помогают крупные фирмы, акционерные общества и концерны, причем как непосредственно в сфере производства, так и при создании системы обучения и переподготовки кадров малого бизнеса [6].

О том, сколь большое значение придается развитию малого предпринимательства, можно судить, в частности, по принятому еще в 1953 г. в США закону о малом бизнесе. В нем провозглашается: «Защита и поощрение свободной конкуренции составляют основу не только экономического благосостояния, но и безопасности страны. Безопасность и благосостояние не могут быть обеспечены без стимулирования наличных и потенциальных возможностей малого бизнеса» [6]. За последние годы Конгресс США принял не менее десяти законов по вопросам малого бизнеса. Причем каждый из них не отменяет предыдущие (что характерно для нашей практики), а только дополняет и конкретизирует их.

В странах Европейского Союза (ЕС) также получили распространение такие меры господдержки, как льготное кредитование и налогообложение, предоставление обширного списка гарантий, участие в капитале, консультационная, юридическая и техническая помощь, а также содействие в сбыте продукции, предоставление помещений, упрощение процедуры регистрации предприятий и доступа к государственным поставкам и контрактам, финансирование образовательных программ. Широкое распространение получили схемы венчурного финансирования и специализированные фонды, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры и технопарки. В рамках развития «экономики знаний» в университетах стран ЕС введены курсы по предпринимательству и менеджменту. Во многих странах ЕС созданы системы консультирования и поддержки, предназначенные для помощи потенциальным предпринимателям в реализации их бизнес идей [6]. Осуществляется значительная финансовая поддержка. Финансирование мероприятий по поддержке малого бизнеса осуществляется из структурных фондов Евросоюза, таких как Фонд регионального развития, Социальный фонд. Только в кризисном 2008 г. во Франции, Германии и Италии на поддержку малого бизнеса было выделено более 20 млрд евро. Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) в 2010 г. выделил на поддержку малого и среднего бизнеса в странах-членах Евросоюза 8,5 млрд евро.

Следует отметить также и то обстоятельство, что те государства, которые уделяют поддержке малого и среднего бизнеса значительное внимание, в том числе и в условиях кризиса, пострадали от него на первоначальной стадии в наименьшей степени, что положительно отразилось на их экономической безопасности [3].

В Австралии правительство компенсирует до 50 % расходов фирмы на работы зарубежных представительств, проведение презентаций и консалтинговые услуги [4].

В Сингапуре правительство принимает меры для того, чтобы малые и средние предприятия (МСП) были конкурентоспособными на международном уровне, и для поддержки МСП создано единое на всю страну агентство Spring. Оно осуществляет около 100 различных программ помощи предпринимателям.

В Китае для активизации деятельности МСП китайское правительство предприняло различные меры, в том числе упрощение регистрации и процесса согласований, образование специального фонда, в котором МСП могут получить низкопроцентные ссуды, а также субсидии на погашение кредитов в размере до 2 млн юаней (более 290 тыс. долл.) для отвечающих установленным условиям предприятий.

Правительство всемерно поддерживает развитие инновационно-активных МСП. С целью развития системы технического новаторства правительство КНР еще в 1999 г. учредило Фонд технологических инноваций для МСП в сфере науки и техники. Сектору малого и среднего бизнеса в настоящее время принадлежит 65 % патентов, 75 % технических новшеств и более 80 % новой продукции Китая. На его долю приходится 46,2 % налоговых поступлений всей страны и 62,3 % общего объема экспорта Китая. Для поощрения инвестиционной деятельности малых и средних предприятий, если их инвестиции направляются в отечественное оборудование, подоходный налог снижается на 40 %. Поэтому основной рост экспорта и импорта высокотехнологичной продукции в последние годы в Китае обеспечивал сектор малых и средних предприятий. Он также обеспечивал 46,2 % налоговых поступлений страны и 62,3 % общего объема экспорта [2]. Помимо поддержки правительства МСП в Китае получают помощь иностранных финансовых организаций, заинтересованных в их развитии в стране. Однако необходимо отметить, что для иностранцев в Китае существует много препятствий в организации данных предприятий.

В 2002 г. китайские власти приняли закон «О стимулировании развития малых и средних предприятий». Закон дал этим предприятиям равные права с крупными компаниями, в том числе в доступе к современной технике, рыночной информации и финансированию. Вместе с тем правительством Китая не предусмотрены общие льготы для МСП. В государственной кредитной политике выделены три направления: поддержка экспортных валютных расходов этих предприятий; укрепление сотрудничества между восточными и западными районами; замена техники, используемой в деревне. Широко распространена практика поддержки предприятий, использующих новые технологии. Если чистый доход предприятий и организаций, занимающихся передачей технологий, сервисом и подготовкой кадров, оказывающих технические консультации, не достигает 300 тыс. юаней, то они освобождаются от подоходного налога [7].

В настоящее время управление МСП, особенно экспортно-ориентированными, со стороны правительства из прямого трансформируется в косвенное и будет распространяться на сферу услуг.

В последние годы исключительное значение в активизации деятельности МСП имеют инновационные МСП. Несмотря на то, что с момента образования в Китае первого венчурного фонда прошло меньше 20 лет, развитие венчурного бизнеса впечатляет: по данным на начало XXI в. в Китае насчитывалось около 86 тыс. высокотехнологических предприятий, на которых трудилось около 5,6 млн работников, совокупная выручка этих предприятий составила около 180 млрд долл. Развитие венчурного бизнеса привело к тому, что на сегодняшний день Китай является второй в мире страной (после США) по объему прямых иностранных инвестиций [6].

Таким образом, можно отметить, что правительства стран с развитой рыночной экономикой создали эффективные системы, выражающие и защищающие интересы МСП, следящие за выполнением намеченных правительственных программ. Государственная поддержка малого предпринимательства опирается на законодательную правовую и финансовую базу, а также на организационно-методическую систему и систему различных исследований.

Библиографический список

1. Жук, А. Г. Государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса в условиях кризиса / А. Г. Жук // Мировое и национальное хозяйство. – 2009. – № 3-4(10-11). – С. 95–100.

2. Иванов, А. К. Дело для миллиарда / А. К. Иванов // Деньги. – 2009. – № 2. – С. 27.
3. Кузнецова, Н. М. Малое предпринимательство в странах с переходной экономикой: пути стимулирования / Н. М. Кузнецова // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 10. – С. 106–117.
4. Лозбенко, Л. Н. Надо поддержать выход МСП на внешние рынки [Электронный ресурс] / Л. Н. Лозбенко // Таможенное обозрение. – 2008. – Режим доступа : ilts.ru/files/file228.pdf (дата обращения : 30.03.2016).
5. Медынский, В. Г. Инновационное предпринимательство : учеб. пособ. / В. Г. Медынский, Л. Г. Шаршукова. – М. : Инфра-М, 1997. – 65 с. – ISBN 5-86225-464-1.
6. Носова, С. С. Экономическая теория. Элементарный курс [Электронный ресурс] : учебное пособие / С. С. Носова. – М. : Кнорус, 2008. – 520 с. – ISBN 978-5-85971-652-4. – Режим доступа : <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook950/01/part002.htm> (дата обращения : 22.03.2016).
7. Шунь Чжан. Формирование организационно-экономических условий для развития малого и среднего предпринимательства в Китае : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Шунь Чжан. – М., 2008. – 24 с.

УДК 339.94

Е.С. Маханьков

ИЗМЕНЕНИЕ РОЛИ НЕФТЯНОГО КОМПЛЕКСА В СТРУКТУРЕ МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО БАЛАНСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Аннотация. Статья посвящена исследованию роли нефтяного комплекса в мировом энергетическом балансе. Выявлены тенденции изменения спроса и предложения на мировом рынке нефти. Оценены тенденции глобализации в мировой нефтедобыче. Определены особенности трансформации рынка на современном этапе.

Ключевые слова: мировой рынок нефти, нефтедобыча, глобализация, трансформация, энергетический баланс, нефтяные компании.

Egor Mahankov

CHANGE OF THE ROLE OF THE OIL COMPLEX IN STRUCTURE OF WORLD POWER BALANCE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Annotation. The article is devoted to research of a role of an oil complex in world power balance. Tendencies of change of supply and demand in the world market of oil are revealed. Globalization tendencies in world oil production are estimated. Features of transformation of the market at the present stage are defined.

Keywords: world oil market, oil production, globalization, transformation, power balance, oil companies.

Потребление энергии на текущем этапе является одним из ключевых социально-экономических показателей, определяющих уровень жизни населения той или иной страны. Очевидно, что роль энергетики в современном мироустройстве сложно переоценить. Современная энергетика рассматривается как комплексная отрасль хозяйства, включающая топливные отрасли и электроэнергетику, она, в частности, включает деятельность, связанную с добычей, переработкой, транспортировкой энергетических ресурсов и выработкой электроэнергии. Указанные подотрасли формируют единый топливно-энергетический комплекс, играющий одну из ключевых ролей в мировой и национальных экономиках. Вместе с тем, развитие мировой энергетики на текущем этапе имеет существенную зависимость от углеводородного сырья – нефти, газа и угля.

Интенсивное использование природных ресурсов в мировой экономике в течение прошедшего столетия подтверждается более чем пятнадцатикратным приростом их потребления, причем большая часть этого прироста приходится на вторую половину прошлого века. Энергопотребление в мире носит волнообразный характер, а его последняя волна, которая началась в 1960-е гг., была связана с резким приростом доли нефти и газа в структуре мирового энергетического баланса. Имеющиеся оценки показывают, что с этого момента всего было потреблено порядка 85 % нефтегазового сырья от совокупного объема их потребления за всю историю человечества [2, с. 6]. В последние 40 лет потребление энергии в мире возрастало каждое десятилетие на 20 %. За 1973–2014 гг. мировое энергопотребление, по нашим расчетам, увеличилось на 95 % [7, с. 26].

Предваряя характеристику основных тенденций изменения структуры мирового энергетического баланса, следует отметить, что на увеличение мировых объемов потребления энергии оказывают влияние несколько ключевых, наиболее значительных и долгосрочных трендов, в том числе рост численности населения планеты и его доходов; рост мирового валового продукта; урбанизация населения; повсеместная автомобилизация.

В числе указанных факторов, опосредующих текущее состояние мирового энергобаланса, к

наиболее значимым автор относит увеличение численности населения и его доходов, а также увеличение валового внутреннего продукта (ВВП) стран мира. Так, с 1900 г. если население планеты выросло более чем в четыре раза, то доходы этого населения – более чем в 25 раз, потребление первичной энергии выросло в 22,5 раза. Очевидно, что стремление населения повысить качество своей жизни будет обуславливать дальнейшее усиление указанных тенденций, что, в частности, подтверждается прогнозами ведущих международных организаций в исследуемой отрасли.

С другой стороны, на изменение мирового энергобаланса оказывает влияние как общий рост ВВП стран мира, так и относительно более высокие темпы роста данного макроэкономического показателя в развивающихся странах и странах с формирующимися рынками (Китай, Индия, другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона). Компанией ВР был разработан Прогноз мировой энергетики, в котором обозначено незначительное изменение роли ключевых факторов, которые будут оказывать влияние на мировое энергопотребление до 2030 г.

Помимо этого, на структуру мирового энергобаланса уже оказывает влияние на текущем этапе и продолжит оказывать в будущем факт того, что ряд развивающихся стран не имеет доступа к полноценным современным энергетическим услугам. К примеру, согласно оценкам Международного энергетического агентства, порядка 1,4 млрд населения планеты (или около 20 %), не имеют доступа к электроэнергии, при этом около 2,7 млрд использует для отопления такие источники, как биомасса [9].

Данные тенденции, в частности, оказывают существенное влияние на изменение объемов потребляемой энергии; изменение структуры мирового энергобаланса; диверсификацию источников добычи энергии; изменение структуры и объема спроса на энергию.

Особую значимость для развития мировой и национальных экономик в составе топливно-энергетического комплекса (ТЭК) имеет нефтяной комплекс. Представляется уместной трактовка нефтяного комплекса как открытой и сложной экономической системы, как «специфического образования, включающего отрасли, предприятия, производства с высокой степенью интеграции, связанные в свою очередь с производством нефти и нефтепродуктов и доведением их до потребителей» [3, с. 27]. Для нефтяного комплекса характерна самостоятельность экономически и юридически независимых субъектов хозяйствования, которые взаимосвязаны и взаимодополняют свою деятельность по принципу заменяемости выпускаемой продукции. Специфика нефтяного комплекса на различных уровнях его функционирования (мировом, национальном, региональном, локальном) определена рядом характеристик, связанных с различиями в объемах добычи нефти; разным профилем выпускаемой продукции; различной мощностью оборудования по переработке нефти; различными объемами переработки; различными масштабами производства и потребления конечной продукции; особенностями движения энергетических ресурсов; особенностями инфраструктуры нефтяного комплекса.

Роль нефти и нефтепродуктов в мировом энергетическом балансе, а также масштабы торговли сырьем, определяют стратегическую роль нефтяного комплекса в современных мирохозяйственных связях. Важность нефти как одного из ключевых энергоносителей в структуре мирового энергобаланса определяется также специфическими физико-химическими свойствами этого ресурса. Так, существенная доля в мировом энергетическом балансе, занимаемая нефтяным комплексом, определяется, в частности, высокой теплотворной способностью, а также транспортабельностью нефти и нефтепродуктов. С другой стороны, ежегодное увеличение значения нефтяного комплекса в мировом энергетическом балансе связано с неравномерностью запасов нефти по странам и актуализацией тем самым проблемы энергетической безопасности для современных стран. Большая часть запасов нефти сконцентрирована в странах Ближнего Востока. При этом на 10 ведущих стран по запасам нефти приходится 85,1 % от совокупных доказанных запасов нефти мира (этот показатель продолжает медленно воз-

растать в последние годы), что является свидетельством актуализации проблем энергетической безопасности на текущем этапе и возрастания в дальнейшем роли нефтяного комплекса.

Данные анализа и собственных расчетов автора позволяют сделать следующие выводы:

- во-первых, в 1994–2014 гг. существенный прирост запасов нефти был характерен только для Латинской Америки (он был обеспечен новыми месторождениями Венесуэлы);
- на ближневосточный регион по-прежнему приходится около половины мировых запасов нефти, хотя его доля в общемировых запасах продолжает неуклонно снижаться;
- за двадцать исследуемых лет в целом для стран был характерен среднегодовой прирост запасов в размере до 5 %, при этом наиболее динамично возрастали объемы запасов в Латинской Америке, Африке и США.

Известной аналитической компанией PwC был разработан прогноз развития мировой экономики до 2050 г., в котором прогнозируется рост ВВП нашей страны в 2,5 раза, что ниже темпов Китая и Индии в два и более раз. Однако ключевой вопрос, который ставит компания, – достаточно ли у России энергоресурсов для обеспечения внутренних и внешних потребителей, а также вопрос о том, насколько устойчивым будет рост экономики при уменьшении в нем роли нефтегазового сектора [8, с. 9]. Некоторое основание для оптимизма дают прогнозные оценки известной компании BP, оценивающие достоверные запасы нефти в нашей стране на уровне 12,1 млрд т [6, с. 6]. Российские источники [1, с. 31], ссылаясь на данные, опубликованные в авторитетном обзоре США US Geological Survey (далее – USGS), оценивают достоверные разведанные запасы нефти на уровне 10,6 млрд т. С учетом этой цифры извлекаемые запасы нефти составляют 15,3 млрд т (при вероятности 95 %), 24,4 млрд т (с вероятностью 50 %) и 41,8 млрд т (с вероятностью 5 %).

Полагаем достаточным данного объема ресурсов, а меры, направленные на развитие нефтегазовых проектов в стране, вызывают оптимизм. К тому же, применительно к глобальным стратегиям российских вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) необходимо указать, что затруднения, связанные с доступом к новым месторождениям, характерны не только для России, но и, например, для Ирана, Венесуэлы, некоторых странах Западной Африки. Кроме этого, все менее стабильными становятся традиционные экспортеры нефти из Ближнего Востока (Сирия, Ливия, Ирак).

В последние годы не наблюдается ряд существенных и качественных изменений в структуре мирового энергетического баланса, которые бы позволяли говорить и значительном изменении (снижении или увеличении) роли нефтяного комплекса в мировом энергобалансе. Доля нефтяного комплекса в структуре мирового энергобаланса снижается, но это снижение, тем не менее, не столь значительно и нефтяной комплекс продолжает оказывать существенное влияние на структуру мирового энергобаланса. За период 2008–2013 гг. доля нефти снизилась с 39,7 % до 35,7 % в мировом энергобалансе. Тем не менее, на текущем этапе именно нефть формирует основную часть мирового энергетического баланса: на нее приходится 35,7 % в мировом энергетическом балансе, тогда как на газ – пока лишь 27,2 %.

Постепенное (хотя и несущественное) снижение доли нефтяного комплекса в мировом энергетическом балансе связано с рядом причин. Одна из основных и лежащих на поверхности – замещение нефти другими ресурсами. Замещение доли нефти в мировом энергетическом балансе происходит, и в дальнейшем данная тенденция продолжится – за счет увеличения доли газа, источников атомной энергии и возобновляемых видов топлива.

В числе других факторов можно выделить также специфику активов, созданных для добычи, транспортировки, переработки и сбыта нефтепродуктов, характеризующуюся длительным жизненным циклом. Помимо этого, для указанного рода активов характерна длительная амортизация инвестиций (до 40 лет), что обуславливает высокий уровень инертности рассматриваемой сферы.

В условиях высокого уровня конкуренции между первичными энергоресурсами каждый из

используемых или вводимых на рынок ресурсов будет сталкиваться со значительными рыночными барьерами – данное обстоятельство также определяет тот факт, что как на текущем этапе, так и в кратко- и среднесрочной перспективе можно не ожидать существенного изменения роли нефтяного комплекса в мировом энергетическом балансе.

Указанное выше утверждение связано также с относительно устоявшейся структурой потребления нефтепродуктов в мире. Так, после существенного скачка цен на нефть, в сравнении с другими видами ресурсов, произошедшего в 1970-х гг., произошел переход различных стран с активного потребления нефти на другие, более стабильные с точки зрения ценообразования, ресурсы. Таким образом, произошло смещение акцентов в структуре потребления нефти – и энергетика перестала быть ключевым потребителем первичных углеводородных ресурсов. Так, на сегодняшний день одним из основных крупных потребителей нефти выступает транспорт, на который приходится до половины всего объема совокупного потребления нефти. Существенную часть оставшейся доли потребления нефти составляет нефтехимическая отрасль, а также другие сферы, в которых замена нефти в ближайшей перспективе практически невозможна.

С учетом сказанного, можно отметить, что доля нефти в мировом энергобалансе на текущем этапе постепенно сокращается, при этом темпы сокращения различаются в зависимости от отрасли. Данный тренд, по прогнозам специалистов, продолжится в среднесрочной перспективе. Тенденция к снижению роли нефти будет наиболее сильно проявляться именно в энергетической отрасли, в которой влияние (зависимость от) нефтяного комплекса сократится до 2 % в среднесрочной перспективе.

Существующие перспективные оценки зарубежных организаций показывают, что в ближайшие 20 лет энергопотребление в мире возрастет на 50 %, и этот рост будет детерминироваться успехами социально-экономического развития стран, научно-технической революцией (ее проявление – внедрение энергоэффективных технологий), ростом населения Земли (только к 2020 г. ожидается его увеличение в мире до 8 млрд чел.). При этом большая часть прироста населения придется на развивающиеся страны, которые обеспечат 70 % прироста совокупного мирового спроса на энергоносители. Международное энергетическое агентство (МЭА) прогнозирует, что даже с учетом активного развития на планете альтернативной энергетики к 2030 г. удельный вес традиционных энергоносителей не уменьшится больше, чем на 12 %. К тому же, следует учесть, что в мировой энергетике сложилось активное лобби со стороны ведущих нефтедобывающих транснациональных корпораций (ТНК), а собственно межкорпоративная конкуренция обострилась.

На текущем этапе развития, несмотря на постепенное снижение роли нефти в мировом энергетическом балансе, влияние нефтяного комплекса остается довольно высоким. Вместе с тем, происходящие изменения в отрасли определяют необходимость формирования новых глобальных долгосрочных стратегий развития операторов данной отрасли, которые бы позволили учесть происходящие изменения и минимизировать влияние различных негативных факторов.

В условиях глобализации мирохозяйственных связей на мировом рынке нефти наблюдаются два взаимонаправленных процесса: с одной стороны, рост конкуренции между ключевыми участниками – нефтяными компаниями, поддерживаемых правительствами стран, в которых они базируются; с другой стороны – активизация взаимодействия в области формирования конкурентной политики на рынке нефти ключевых игроков для избежания последствий неразумной конкуренции.

Анализируя современное состояние рынка нефти, следует обратиться к основным параметрам этого рынка: состоянию предложения на рынке и его структуре, структуре и динамике спроса на рынке, а также особенностям ценообразования и факторам, обуславливающим формирование ценовой политики на рассматриваемом рынке.

Значительный рост парка автотранспортных средств, увеличение потребностей нефтехимической промышленности в связи с ростом населения, общее увеличение количества населения и ВВП

стран обуславливают ежегодную положительную динамику роста объемов производства и потребления нефти. Так, только за 2002–2014 гг. производство нефти выросло на 9,55 %, а потребление – на 10,8 %. Среднегодовые темпы роста составили 0,96 % и 1,1 % по производству и потреблению соответственно [5].

Как и в ситуации с доказанными объемами запасов нефти, на текущем этапе наблюдается диспропорция в части производства нефти. Так, больше половины производимой нефти в мире (53 %) приходится на страны Ближневосточного региона, а также страны Европы и Азии.

Анализируя динамику изменения структуры производства за последние 10 лет, следует отметить, что увеличение доли стран организаций экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), стран организаций стран экспортеров нефти (ОПЕК) и стран бывшего СССР в общем объеме производства нефти в мире происходит за счет снижения этого показателя в странах европейского союза (ЕС). Так, в общем объеме производства нефти в мире доля стран ЕС сократилась на текущем этапе до 1,6 %, а ОЭСР – 25,45 %. В числе тенденций последних лет в части предложения на рынке нефти следует отметить фактическую неизменность долей основных 17 стран-производителей нефти в 2008–2014 гг., что говорит и о неизменности конкуренции на этом рынке. Важно отметить, что в последние годы наблюдается тенденция к снижению удельного веса в общей структуре потребления стран ОЭСР (с 59,8 % в 2004 г. до 48,3 % в 2014 г.) и стран ЕС (с 18 % в 2004 г. до 13,6 % в 2014 г.).

В условиях глобализации мирохозяйственных связей происходит перенос производств и деятельности ряда крупных экономических субъектов из развитых стран в развивающиеся, что обуславливает изменения в структуре потребления на мировом рынке нефти. Так, на современном этапе наблюдается четкий тренд к снижению доли потребления в основных странах-импортерах нефти и увеличению этого показателя в развивающихся странах и особенно в Китае.

По прогнозам специалистов, на долю современных экспортеров нефти в средне- и долгосрочной перспективе (до 2030 г.) придется порядка 30 % прироста общей добычи нефти и газа, а на долю импортеров – до 38 % добычи ресурсов т.е. прогнозируется смещение ролей на мировом рынке нефти. Помимо этого, сохранится тенденция к появлению дисбаланса между объемами запасов и реальной добычей нефти.

Важнейшим параметром рынка нефти является цена на этот ресурс и ее динамика. Основным парадоксом современного рынка нефти, одного из самых глобализованных и высококонкурентных рынков, является то, что цены на этом рынке в меньшей степени зависят от фундаментальных факторов. В числе нефундаментальных факторов особое место занимает фактор, в соответствии с которым ожидание изменения цен на нефть исходит из политических рисков. Анализируя, в частности, динамику цен на нефть за последние годы, можно сделать вывод, что рыночные цены на данный товар, начиная с 2005 г., при девальвации доллара, соответствовали уровню цен 1970-х гг., а в дальнейшем выросли. С июня 2014 г. наблюдается существенное снижение цен на нефть, которые к настоящему времени снизились до 39 долл. США со 114 долл. за баррель в июне 2014 г., т.е. более чем в три раза. Однако, например в исторической ретроспективе существенное снижение цен на нефть уже наблюдалось: по нашим расчетам, за период 1980–1986 гг. цены на нефть последовательно снизились в 2,47 раза, хотя все же следует признать, что нынешний нефтяной шок является беспрецедентным.

При этом уровень издержек на добычу и транспортировку нефти за рассматриваемый период существенного изменения не претерпели. Таким образом, равновесная ситуация спроса и предложения на нефть, по оценкам специалистов, превышает фактически сложившиеся цены в несколько раз. В целом, несмотря на разнонаправленную динамику, уровень цен на нефть за последние десятилетия стабильно рос.

В условиях глобализации происходят изменения в механизме ценообразования на нефть, характеризующиеся «переходом от расчета цен по формуле нетбэк, зависящей от динамики транспортных расхо-

дов и маржи нефтепереработки, к формуле фьючерсной цены как функции четырех переменных – спотовой цены, свободной от риска ставки процента, затрат на хранение нефти и удобной доходности (дополнительных преимуществ от физического владения товарными запасами)» [4, с. 15]. Так, новый механизм ценообразования на рынке нефти характеризует важный тренд, определяющий изменение соотношения ключевых факторов, формирующих уровень цен на нефть. Так, снизилось влияние факторов, формирующих цены на нефть как физический товар (уровень расходов, уровень издержек на транспортировку и др.), при этом увеличилось влияние факторов, учитываемых в ходе торгов «бумажной» или «воздушной» нефтью. Все большее влияние на котировки нефти начинают оказывать ценовые ожидания фьючерсного рынка.

Анализ специализированных и научных источников позволил, помимо указанных выше, выделить в числе тенденций, характеризующих особенности трансформации мирового рынка нефти следующие:

- снижение статуса эталонной марки нефти Brent, как ключевого ценообразующего сорта нефти на рынке. Данное обстоятельство обуславливает попытки регионов- и стран-экспортеров закрепить на отдельных рынках сбыта соответствующие марки нефти как нового ориентира в ценообразовании;
- наблюдается усиление конкурентной борьбы за право установления и оказания влияния на механизмы ценообразования на мировом рынке нефти;
- изменение продуктовой структуры мирового рынка нефти в пользу увеличения доли выпуска и продажи неконвенциональной нефти из возобновляемых источников;
- наблюдается тенденция к изменению географической структуры размещения нефтеперерабатывающих мощностей, обусловленной изменениями в спросе и требованиями экологического законодательства.

Библиографический список

1. Башмаков, И. Будет ли экономический рост в России в середине XXI века / И. Башмаков // Вопросы экономики. – 2011. – № 3. – С. 26–38.
2. Воробьев, А. Национальная минерально-сырьевая безопасность России: современные проблемы и перспективы : учебник для вузов / А. Е. Воробьев, Г. А. Балыхин, В. И. Комащенко. – М. : Высшая школа, 2007. – 472 с. – ISBN 978-5-06-005540-5.
3. Пенжоян, О. Г. Стратегические направления развития нефтяного комплекса России в глобальной экономике : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / О. Г. Пенжоян. – Краснодар, 2011. – 196 с.
4. Разумнова, Л. Л. Трансформация мирового рынка нефти в условиях финансовой глобализации : автореф. дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / Л. Л. Разумнова. – М., 2010. – 48 с.
5. BP Statistical Review of World Energy 2013. – London, 2013. – 46 p.
6. BP Statistical Review of World Energy 2015. – London, 2015. – 47 p.
7. Key World Energy Statistics. – Paris, 2015. – 77 p.
8. The World in 2050: Beyond the BRICs: emerging market growth prospects. – PwC, 2008. – 56 p.
9. United Nations Environment Programme (UNEP) «Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uncsd2012.org/rio20/index.php?page=view&type=400&nr=7&menu=45> (дата обращения : 05.03.2014).

УДК 338.439(100)

В.К. Минтусов

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В РОССИИ

Аннотация. В статье проанализированы основные направления государственного регулирования импорта продовольственных товаров в России. Сделан акцент на механизмах государственной поддержки агропромышленного комплекса. Дана характеристика таможенно-тарифного регулирования ввоза продовольствия в нашу страну.

Ключевые слова: государственное регулирование, рынок продовольствия, импорт, таможенно-тарифное регулирование, агропромышленный комплекс.

Vadim Mintusov

STATE POLICY OF REGULATION OF FOOD IMPORT IN RUSSIA

Annotation. The main directions of state regulation of import of food products in Russia are analyzed in the article. The emphasis is placed on mechanisms of the state support of agro-industrial complex. The characteristic of customs and tariff regulation of the food import in our country is given.

Keywords: state regulation, food market, import, customs and tariff regulation, agro-industrial complex.

Эффективное развитие российской экономики правительство России увязывает с реализацией основных положений Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ, которая была разработана по поручению президента РФ [5]. В данной концепции в качестве одной из основных целей заявлено развитие агропродовольственного комплекса, а в данном контексте основными задачами определены: а) обеспечение потребности населения продовольствием и сельскохозяйственной продукцией отечественного производства; б) устойчивое и динамичное развитие сельской территории и рост уровня жизни населения на селе; в) рост конкурентоспособности российского аграрного сектора; г) повышение эффективности импортозамещения на рынке продукции животноводства и формирование экспортного потенциала в растениеводстве, который позволит в будущем занять России свою устойчивую позицию на мировом рынке продовольствия и сельскохозяйственного сырья; д) повышение продуктивности и улучшение земельных и прочих природных ресурсов, которые заняты в сельскохозяйственном производстве.

Запланировано, что решение указанных задач обеспечит российскому агропромышленному комплексу (АПК) равные конкурентные условия по сравнению с ведущими развитыми странами. Достичь этих задач возможно при реализации следующих ключевых направлений:

1. Качественное улучшение условий развития сельского хозяйства, в особенности животноводства, для чего необходимо:

- совершенствование механизмов, форм и рост объемов господдержки с целью наращивания инвестиционной привлекательности и доходности сельского хозяйства, технологическая и техническая модернизация отрасли, обеспечение эффективного землепользования и природопользования;
- повышение доступа фермеров к кредитным ресурсам, развитие земельной ипотеки, усиление конкуренции на рынке лизинговых услуг, в сферах страхования и кредитования;
- поддержка, подготовка, закрепление и привлечение квалифицированных кадров для аграрного сектора, и улучшение условий их жизни;
- переход кадрового обеспечения АПК на новый уровень, соответствующий требованиям инновационного развития сельского хозяйства;

- достижение финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов села;
- развитие инфраструктуры внутреннего рынка продовольствия и поддержание его экспортного потенциала путем совершенствования государственного регулирования рынков сельхозпродукции и защиты законных интересов отечественных производителей с учетом требований Всемирной торговой организации (ВТО) путем формирования эффективной товаропроводящей сети (развитие биржевой торговли; господдержка реконструкции крупных объектов инфраструктуры АПК, включая хранилища и перерабатывающие предприятия; развитие кооперации сельскохозяйственных производителей и сервисных отраслей; распространение поддержки экспорта на стратегически значимые виды сельскохозяйственной продукции).

2. Формирование предпосылок для устойчивого развития сельскохозяйственных территорий, что будет включать:

- реализацию мер по выправлению демографической ситуации на селе и повышение занятости сельского населения, формирование новых рабочих мест в аграрном секторе, реализация мер по уменьшению бедности сельского населения;
- развитие инженерного обустройства и социальной инфраструктуры села;
- качественное улучшение жилищных условий сельских жителей;
- развитие институтов гражданского общества и местного самоуправления на селе.

3. Повышение эффективности землепользования и воспроизводства земельных ресурсов, для чего необходимо:

- улучшение плодородия почв, модернизация систем мелиорации;
- развитие системы эффективного оборота земельных ресурсов и формирование условий для расширения посевов.

4. Внедрение аграрных технологий для повышения конкурентоспособности аграрного сектора, в частности:

- рост производительности труда на базе стимулирования использования новейших технологий, совершенствование организации труда и производства;
- обеспечение роста продуктивности скота и племенного животноводства до аналогичных уровней стран Европейского союза (ЕС) и США;
- расширение применения интенсивных технологий растениеводства, за счет чего расширятся посевы, занятые высокоурожайными культурами.

На основе вышеизложенного автор считает, что, вопросы стратегического развития российского АПК проработаны лишь частично. Одновременно необходимо помнить, что для сельского хозяйства как отрасли характерны масштабность и многообразие функций. Поэтому стране необходима разработка долгосрочной стратегии развития АПК. Последнее обосновывается и тем, что на практике реализуются стратегии российских и зарубежных компаний-экспортеров зерна, которое является экологически безвредной продукцией, а также стратегия импорта продовольствия в страну. При увеличении мировых цен на сельскохозяйственные товары торговые фирмы с целью максимизации прибыли готовы скупать все зерно, производимое в нашей стране, по внутренним (низким) ценам и экспортировать его для реализации по ценам мировым. Зачастую для этой цели лоббируется строительство элеваторов вблизи портов за счет средств бюджета, а также прочих объектов транспортной инфраструктуры экспорта [1].

Также вопросы конкурентоспособности АПК тесно взаимосвязаны с вопросами качества продукции. В ИСО 9000-2001 качество характеризуется как степень соответствия характеристик требованиям [6]; в ИСО 8402-94 – это совокупность характеристик объекта, которые относятся к его способности удовлетворять потребности [7]. Недостатками указанных определений является отсутствие количественного фактора, степень полезности, что является значимым для оценки потребительской

стоимости объекта и его конкурентоспособности, характеризует пригодность его использования в конкретных производственных условиях. Также нет сравнительного подхода при идентификации качества, который позволяет выявить отличительные признаки, определяющие конкурентоспособность объекта [4].

По оценкам, сегодня на продовольственном рынке страны около двух третей продуктов питания не соответствует требованиям международных стандартов, что ограничивает их конкурентоспособность на мировом рынке. Низкий уровень конкурентоспособности российского продовольствия обусловлен: технической и технологической отсталостью; дефицитом квалифицированных кадров во всех звеньях АПК; отсутствием обоснованных целевых программ развития АПК; недостатком кредитования и господдержки.

Между тем, необходимость роста производства наукоемкой продукции, преодоления зависимости от импорта, нейтрализации угрозы продовольственной безопасности ставят на первое место проблемы конкурентоспособности и качества продукции АПК, которые, безусловно, связаны с усилением регулирующего государственного механизма развития аграрного сектора, необходимостью скорейшего перехода на применение международных стандартов.

Применительно к АПК конкурентоспособность имеет свою специфику. К основным проблемам, ограничивающим повышение конкурентоспособности продовольственных товаров России на мировых рынках, относятся во многом технические проблемы (метрология, стандартизация, внедрение накопленного зарубежного опыта). Более сложными представляются цели инвестиционного обеспечения роста качества продукции. Следует принимать во внимание и конкурентоспособность отдельных субъектов – производителей продовольствия, которая определяется рядом внутренних и внешних факторов.

Устойчивое развитие АПК и повышение качества продовольствия являются стратегическими вопросами продовольственной безопасности России. Необходимо стремиться к предупреждению угроз мировых продовольственных кризисов, использовать преимущества и минимизировать издержки присоединения к ВТО, которые предполагают в перспективе модернизацию АПК и сельских территорий на основе инноваций, внедрение эффективных форм агробизнеса и агропромышленного производства, развитие инфраструктуры.

В условиях глобализации мировой экономики и перехода к постиндустриальной стадии ее развития усиливаются процессы межотраслевого взаимодействия и агропромышленной интеграции. Конкуренция на мировом рынке продовольствия в этих условиях усиливается, поэтому необходимо ускоренное внедрение высокотехнологичных видов производств. В АПК страны постепенно создаются новые типы объединений на базе вертикальной интеграции, преимущества которых заключаются в возможности интегрирования отдельных этапов технологического процесса, проявлении мультипликативного эффекта и эффекта масштаба.

Одной из наиболее эффективных форм такой интеграции, как свидетельствует зарубежная практика, является формирование агропромышленных структур холдингового типа, которые объединяют сельхозпроизводство, переработку и сбыт продукции. Формирование агрохолдингов способствует стабилизации региональных рынков продовольствия, способствует более качественному решению проблемы продовольственной безопасности, а также эффективному встраиванию российских производителей продовольствия в международные цепочки создания добавленной стоимости.

Развитие вертикальной и горизонтальной агропромышленной интеграции, отмечает В.В. Боброва, связано с совершенствованием интеграционных систем управления и планирования, более эффективным влиянием хозяйственного механизма на конечный результат функционирования продовольственного комплекса региона в системе «затраты–выпуск» [3, с. 13]. Важнейшее значение в современных условиях приобретает также интеграция между экономикой региона в целом, его пище-

вым комплексом и агропродовольственной системой на базе формирования оптимальных соотношений производства и потребления, с одной стороны, и между издержками всех отраслей по производству продовольствия – с другой. При этом неустойчивое функционирование и развитие пищевого комплекса негативно сказывается не только на его конечных результатах, но и способно вызвать серьезный экономический резонанс в совокупной цепочке межотраслевых отношений АПК.

Опыт США и стран ЕС показывает, что объемы господдержки разных направлений и стратегий развития сельского хозяйства выполняются в соответствии с ранее принятыми законами. Удельный вес поддержки в валовой продукции сельского хозяйства во многих развитых странах достигает 40 %, а в России этот показатель не превышает и 6 %.

Современное место России в мировой торговле продовольствием вступает в явный диссонанс со сложившимися направлениями участия развитых стран в международном разделении труда. В условиях членства в ВТО эта ситуация еще более осложняется, поскольку обнажается множество рисков для развития аграрного сектора. Внешняя торговля сельскохозяйственным сырьем и продовольствием характеризуется отрицательным сальдо торгового баланса.

Государственное регулирование внешней торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием подпадает под сферу действия Федеральных законов «О таможенном тарифе» и «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Реализация комплексного подхода в тарифном регулировании значит сбалансированное регулирование импортных потоков с учетом нужд как потребителей, так и производителей, использование специфических таможенно-тарифных инструментов в аграрной сфере (тарифные квоты, сезонные пошлины), гибкую реакцию на запросы потребителей и производителей. За счет временного снижения либо увеличения ставок импортных пошлин, использования компенсационных, антидемпинговых и специальных защитных мер обеспечивается благоприятная ценовая конъюнктура на агропродовольственных рынках.

Спецификой таможенно-тарифного регулирования в России является применение дифференцированного подхода к господдержке разных отраслей: так, по молоку, сахару и мясу необходимо использование мер, стимулирующих импортозамещение на отечественном рынке. При увеличении производства мяса обоснованным представляется снижение квот на его импорт. По растительному маслу и зерну государство стремится к обеспечению внутреннего потребления и развитию экспорта. По молоку путем применения взвешенного тарифного регулирования добиваются повышения ставок импортных пошлин. По сахарной свекле государство пытается поддерживать рентабельность ее производства и наращивать объемы ее переработки.

Решения на уровне правительства РФ по тарифному регулированию, принимаемые в последние годы, были направлены на рост уровня защиты отечественного рынка, повышение конкурентоспособности отечественных производителей, привлечение дополнительного объема инвестиций в АПК. Для адекватной защиты производителей и выправления ситуации в животноводстве были скорректированы установленные ранее объемы тарифного квотирования по говядине, свинине, мясу домашней птицы, а также изменены правила их распределения между субъектами внешнеэкономической деятельности (ВЭД), утверждены ставки импортных пошлин по данной продукции. Учитывая, что конкуренция со стороны импорта обостряется, были увеличены ставки ввозных пошлин на сливочное масло, сухое молоко, рис, соевый шрот, кукурузный и маниоковый крахмалы. Для стабилизации на российском рынке мяса и ограничения лишнего его импорта на 2010–2012 гг. были установлены тарифные квоты на данную продукцию, однако с сохранением принципа страны происхождения при распределении данных квот между странами-экспортерами, а также так называемого «исторического» правила распределения квот.

В 2010 г. впервые стал действовать наднациональный порядок таможенно-тарифного регулирования, когда полномочия в части изменения ставок ввозных пошлин и других тарифных инстру-

ментов были переданы на уровень Комиссии таможенного союза (КТС). С этого года был введен Единый таможенный тариф (ЕТТ), Таможенного союза, а также появился перечень беднейших стран, на которые распространяются тарифные преференции.

Согласно новому, наднациональному порядку регулирования КТС приняла 23 решения в области тарифного регулирования промышленных товаров, 9 решений – по сельскохозяйственному сырью и продовольственным товарам. Что касается ключевых мер тарифного регулирования продовольственного рынка, то отмечаются следующие:

- увеличение ставки импортной пошлины на сухое молоко (от 20 до 25 % от таможенной стоимости) и увеличение специфических ставок импортных пошлин на сыровотку молока (до 0,35 евро за кг), сливочное масло (до 0,4 евро за кг), сыр плавленый (до 0,6 евро за кг) при сохранении адвалорной составляющей в объеме 15 %;
- обнуление ставок импортных пошлин на гречиху семенную, капусту белокочанную, картофель;
- установление с 2011 г. тарифных квот на отдельные товары и объемов этих квот для импорта, в том числе для мяса, на территорию стран-членов Таможенного союза [2, с. 72].

Для тарифного регулирования импорта мяса принято специальное постановление Правительства РФ № 306 от 05 мая 2010 г. согласно которому Подкомиссия по таможенно-тарифному и нетарифному регулированию, защитным мерам во внешней торговле была наделена специальным правом, в случае недопоставок мяса и мясной продукции из какой-то страны, перераспределять квоту на другие страны. Последнее повысило оперативность в регулировании рынка мяса. Так, например, в связи с запретом импорта мяса птицы из США по санитарным требованиям квота этой страны в размере 150 тыс. т была перераспределена на другие страны.

Указанные меры – далеко не исчерпывающие и наряду с такими мерами, направленными на снижение зависимости от импорта, серьезную роль будет играть организационно-экономическая и финансовая поддержка продвижения на экспортные рынки таких товаров, как мясо птицы и высокотехнологичных продуктов переработки мяса птицы, продуктов переработки яиц, высокотехнологичных продуктов переработки рыбной продукции и прочей продукции, создаваемой из биологических ресурсов моря.

В целом в настоящее время сформировавшийся уровень нетарифной и тарифной защиты внутреннего рынка продовольствия в большинстве своем определяет уровень его доступности для импортируемых товаров (он в два-четыре раза больше по сравнению с другими зарубежными странами). Рынки мясной и молочной продукции подвергаются наибольшей защите.

В рамках присоединения к ВТО Россия согласилась снизить часть импортных тарифов на продовольствие в день присоединения, а часть – в течение трех лет. На некоторые товары пошлины будут снижаться в течение семи-восьми лет, к числу которых относится и мясо птицы. Также Россия должна будет сократить субсидии для производителей сельскохозяйственной продукции. Объемы господдержки АПК к 2018 г. уменьшатся до 4,8 млрд долл. США, т.е. до величины почти в два раза меньшей, чем была запланирована на 2012 г.

В такой беззащитной ситуации для отечественного сельского хозяйства российский рынок продовольствия фактически находится в руках конкурентов из ЕС и США. В связи с этим следует использовать весь имеющийся инструментарий господдержки аграрного сектора для повышения конкурентоспособности российской продукции как на внутреннем, так и на экспортном рынках.

При этом присоединение России к ВТО будет означать распространение режима наибольшего благоприятствования на российских экспортеров продовольствия. Также возможно улучшить инвестиционный рейтинг страны.

Есть два пути, чтобы обеспечить конкурентоспособность российского продовольствия по сравнению с импортным:

- наращивать господдержку до уровней ЕС и США;
- увеличивать уровень таможенного тарифа в 1,5–2,5 раза.

В противном же случае, экономя на господдержке российских производителей сельскохозяйственного сырья и продовольствия, Россия должна будет тратить ежегодно около 25 млрд долл. США для ликвидации отрицательного сальдо по внешней торговле продовольствия.

Библиографический список

1. Амосов, А. Стратегия развития аграрной сферы [Электронный ресурс] / А. Амосов. – Режим доступа : <http://institutiones.com/strategies/1132-strategiya-razvitiya-agrarnoj-sfery.html> (дата обращения : 02.10.2015).
2. Ахметшина, Л. Государственное регулирование импорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в России / Л.Г. Ахметшина // АПК: регионы России. – 2012. – № 5. – С. 69–73 .
3. Боброва, В. Резервы повышения конкурентоспособности и устойчивого развития предприятий пищевого комплекса региональных агропродовольственных систем (опыт, теория и методология управления : автореф. дисс. ... д-ра. экон. наук : 08.00.05 / В. В. Боброва. – Саратов, 2009. – 47 с.
4. Минько, Э. Качество и конкурентоспособность продукции и процессов : учеб. пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько, В. П. Смирнов. – СПб., 2012. – 240 с. – ISBN 5-8088-0154-0.
5. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 17.12.2015).
6. Системы менеджмента качества : ГОСТ Р ИСО 9000-2001 [Электронный ресурс]. – М. : Издательство стандартов, 2011. – Режим доступа : <http://www.unilib.neva.ru/dl/quality/std/gsrso90002001.html> (дата обращения : 12.11.2015).
7. Управление качеством и обеспечение качества – Словарь : ИСО 8402–94 [Электронный ресурс]. – М. : ИПК Издательство стандартов, 2012.– Режим доступа : <http://www.kilis.ru/content/view/317/2/> (дата обращения : 05.09.2015).

УДК 685.5

Д.А. Прокудин

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ

Аннотация. Представлен анализ продаж легковых автомобилей за 2010–2015 гг. Рассмотрены показатели авторынка России. Выделены причины изменения динамики продаж автомобилей в России за 2010–2015 гг. Прослежена связь между экономической ситуацией в мире и уровнем реализации машин.

Ключевые слова: автомобильный рынок, продажи, сегмент, кризис, структура.

Dmitry Prokudin

CURRENT SITUATION IN AUTOMOTIVE MARKET IN RUSSIA

Annotation. The analysis of car sales in Russia in 2010–2015 is presented. The indicators of Russian car market are considered. The reasons of changes in the dynamics of sales of cars in Russia in 2010–2015 are identified. The connection between the economic situation in the world and the level of implementation of machines is traced.

Keywords: automotive market, sales, segment, crisis, structure.

Автомобильный рынок России является особым сектором экономики. За последние несколько лет данный сегмент экономики претерпел большие изменения. В 2011–2013 гг. Россия находилась на втором месте по общему количеству проданных автомобилей в Европе. В 2015 г. данный рейтинг обновился – 12-ое место по продажам автомобилей в мире, 5-ое место по продажам автомобилей в Европе [5]. Характеризовать российский авторынок можно по нескольким показателям: динамика продаж, доля на мировом рынке, сегментирование и т.д. Чтобы оценить его современное состояние, необходимо детально разобрать каждый показатель.

Годовые объемы продаж.

Анализируя объемы продаж зарубежных марок (см. рис. 1), можно увидеть следующую картину: за 2010–2011 гг. суммарно в России было продано 2,9 млн. иномарок, в 2012 и в 2013 гг. были схожие результаты – 2,07 и 2,01 млн машин соответственно. Начиная с 2014 г. с объемом продаж в 1,82 млн, рынок пошел на убыль, остановившись на отметке в 1,12 млн в конце 2015 г.



Рис. 1. Статистика продаж зарубежных марок в России за 2010–2015 гг. (млн шт.) [4]

Вслед за зарубежными марками необходимо представить статистику продаж отечественных автомобилей в период с 2010 по 2015 гг. (см. рис. 2).



Рис. 2. Статистика продаж зарубежных марок в России 2010–2015 гг. (млн шт.) [4]

Общая характеристика объема продаж легковых автомобилей в России за последние 5 лет представлена на рисунке 3.

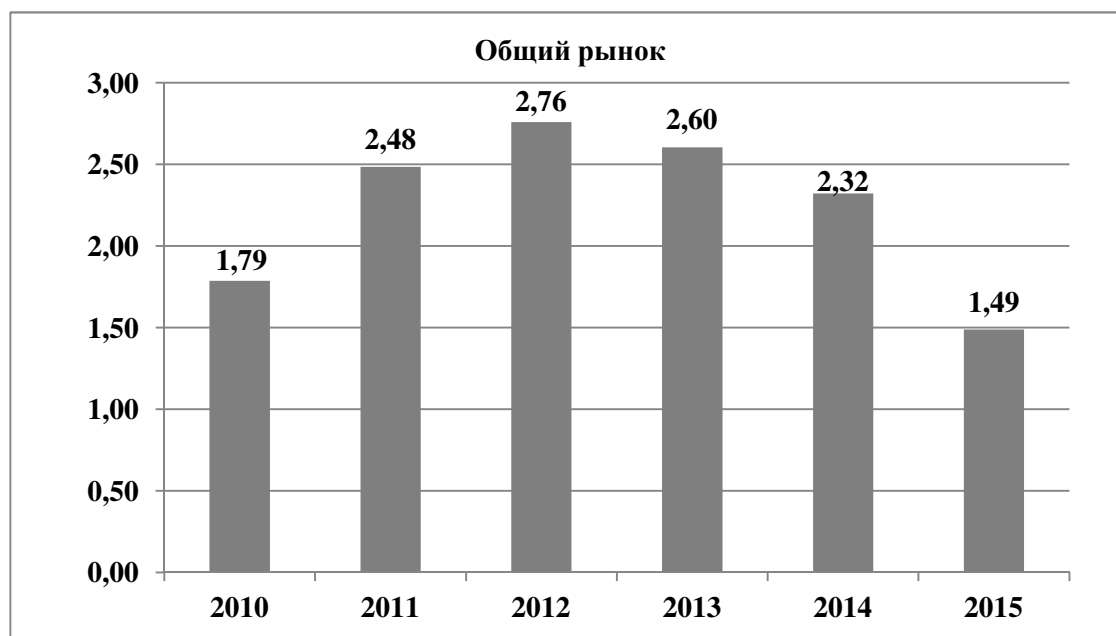


Рис. 3. Статистика продаж автомобилей в России 2010–2015 гг. (млн шт.) [4]

В 2010 г. в России было продано 1,79 млн автомобилей, 2,48 млн шт. в 2011 г. Максимальное значение рынок показал в 2012 г., когда в России продали 2,76 млн машин. Далее динамика снизила свои темпы и в 2013 г. и продажи составили 2,6 млн и 2,32 млн в 2014 г. 2015 г. показал худший результат – 1,49 млн автомобилей. Анализируя данные можно заметить, что продажи изменяются волнообразно. Факторами данной тенденции выступают:

- в 2008–2009 гг. на авторынок России сильно повлиял кризис банковской системы в США, и поэтому в 2010 г., только начиная оправляться от него, автосегмент смог выйти на уровень 2009 года;
- В 2011–2014 гг. в условиях больших цен на нефть, а соответственно и высокой покупательской способностью, объем продаж возвратился на уровень 2007 год (2,4 млн автомобилей) и даже смог его обогнать, показав максимальный результат в 2012 г., когда количество проданных автомобилей достигло отметки почти 3 млн [1];
- крымский кризис, санкции со стороны Евросоюза и США, низкие цены на нефть, низкая покупательская способность привели к тому, что в 2015 г. продажи сократились до 1,49 млн автомобилей, тем самым вернувшись на уровень 2005 г. (1,4 млн).

Сегментирование рынка.

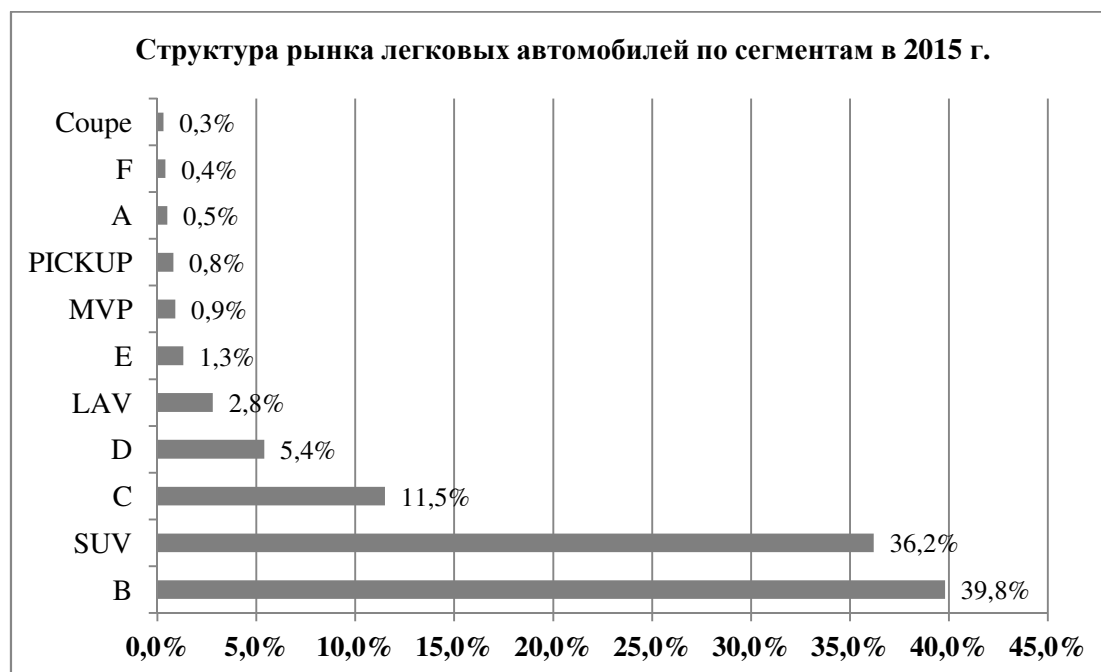


Рис. 4. Структура рынка легковых автомобилей по сегментам в 2015 г. [3]

В 2015 г. на авторынке России было продано менее 1,5 млн новых легковых автомобилей. Это на 36 % меньше, чем в 2014 г. Как отмечают в отделе аналитики «АВТОСТАТ», падение по сегментам было неодинаковым. На автомобильном рынке России господствуют два сегмента: сегмент В, которые занимает почти 40 % рынка, и сегмент SUV, доля которого немного превышает 36 %. Таким образом, на эти два сегмента приходится 76 % рынка. При резком сокращении рынка в 2015 г. сильнее пострадал сегмент SUV, продажи в котором упали на 40,7 %. В сегменте В падение составило всего лишь 20 %. Лидерами этих сегментов являются LADA Granta (В) и Renault Duster (SUV) [3]. Третьим по объему продаж является сегмент С (11,5 %). В прошедшем году реализация таких авто-

мобилей сократилась на 53,7 %, что существенно хуже рынка. Лидирует здесь, как и в прошлом году, седан Nissan Almera тольяттинской сборки. На все остальные сегменты приходится 12,5 % рынка [3].

В условиях нашей страны и менталитета покупатели все чаще стали все чаще покупать крупные автомобили, так называемые «паркетники». Обуславливается это несколькими факторами:

- нетипичные условия – необходимость наличия полного привода, высокий клиренс, большая вместимость салона;
- относительно низкие цены на бензин – в отличие от Европы, где цены на бензин выше в два раза, в России этот фактор является одним из определяющих при выборе машины;
- социальный фактор, престижность – большой автомобиль является неременным атрибутом человека с хорошим достатком.

Доля российского рынка в мире.

По данным агентства «АВТОСТАТ» всего в мире в 2015 г. было продано около 90 млн новых автомобилей. Китай занимает первое место по продажам легковых и коммерческих автомобилей в мире с количеством 25 млн автомобилей. На втором месте – США, где продажи составили 17,5 млн новых автомобилей. Несмотря на отрицательную динамику, Япония сохранила за собой третье место с 5 млн единиц [2].

Звания лучшего европейского рынка уже несколько лет подряд удостоивается Германия. В прошлом году на ее территории было продано 3,2 млн автомобилей, что позволило ей подняться на четвертую строчку рейтинга. Пятерку лидеров замыкает Индия с 2,78 млн автомобилей. В первую десятку также вошли Великобритания (2,63 млн шт.), Бразилия (2,48 млн шт.), Франция (1,92 млн шт.), Канада (1,9 млн шт.), Южная Корея (1,82 млн шт.) и Италия (1,58 млн шт.). Далее следует Россия с 1,49 млн проданных авто (-36,1 %), что соответствует 12-му месту в рейтинге. За ней идут Мексика (1,35 млн шт.), Австралия (1,15 млн шт.) и Испания (1,03 млн шт.) [4]. По итогам 2015 г. почти все авторынки, входящие в первые пятнадцать крупнейших рынков, показали положительную динамику, Россия напротив показала отрицательную (-35,7 %). Данный факт можно связать с тем, что на фоне мировых лидеров продаж, наша страна еще далека от выхода из кризисного состояния; и отрицательная динамика продаж и низкая доля нашего авторынка в мире тому свидетельство [1].

По итогам анализа представленных данных можно сделать следующий вывод – современное состояние рынка автомобилей еще далеко от тех, времен, когда можно будет использовать полностью весь потенциал. Факторами торможения развития авторынка можно назвать: низкую цену на нефть; высокие цены на автомобили; низкую покупательскую способность; нестабильность внутренней валюты. Исходя из вышеописанного, можно сказать, что, учитывая период выхода из кризисных времен, который исторически занимает 2–3 года, 2016 год будет третьим по счету годом после кризиса. И поэтому оптимистичной картины скорее всего не предвидится – уровень продаж будет на уровне 1,5–1,6 млн машин, будет развиваться рынок поддержанных автомобилей, появится тенденция к «дауншифтингу» (покупка более дешевого автомобиля, предпочтение отечественного автомобиля зарубежному). Для того чтобы поддержать продажи и преодолеть кризисные времена, необходимы следующие меры – рациональное внутрифирменное планирование продаж автомобилей, что позволит сократить издержки, укрепить долю рынка (план для долгосрочной перспективы), грамотное использование средств, выделенных государством на поддержание автомобильной промышленности, такие как льготный лизинг, программа утилизации, государственное субсидирование автокредитов, увеличение уровня локализации.

Библиографический список

1. Гусев, С. А. Менеджмент в автомобильном бизнесе и техническом сервисе : учебное пособие. В 2 ч. Ч. 1. / С. А. Гусев. – 2-е изд., испр. и доп.. – М. : Изд-во РГТЭУ, 2013. – 120 с. – ISBN 978-5-905948-37-4

2. Лавренёв, Д. Ведущие мировые авторынки по итогам 2015 гг. [Электронный ресурс] / Д. Лавренёв. – Режим доступа : <http://www.autostat.ru/infographics/24664> (дата обращения : 01.03.2016).
3. Лавренёв, Д. Структура рынка легковых автомобилей по сегментам в 2015 г. [Электронный ресурс] / Д. Лавренёв. – Режим доступа : <http://www.autostat.ru/infographics/24859> (дата обращения : 01.03.2016).
4. Статистика АЕБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.asroad.org/stat/aeb/?page=1> (дата обращения : 03.03.2016).
5. Тимерханов, А. Доля России на глобальном авторынке [Электронный ресурс] / А. Тимерханов. – Режим доступа : <http://www.autostat.ru/news/25067> (дата обращения : 02.03.2016).

УДК 339.5

А.О. Руднева

ОСОБЕННОСТИ УЧАСТИЯ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ В ПЕРИОД С 1992 ПО 2013 ГГ. В КОНТЕКСТЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ ЦЕНОВОЙ КОНЬЮНКТУРЫ

Аннотация. В статье анализируется влияние благоприятной ценовой конъюнктуры на мировом рынке нефти на производство и экспорт нефти в России в досанкционный период с использованием ретроспективного анализа на основе статистических данных с 1992 по 2013 гг. Особый акцент делается на стимулирующей функции цены в условиях ее роста, побуждающего к форсированию добычи и вывоза энергосырья. Потерю чувствительности к ценовым сигналам на современном этапе автор относит к аспекту стратегии передела мирового рынка нефти, за сохранение позиций на котором России придется побороться.

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

AnastasiyaRudneva

FEATURES OF PARTICIPATION OF RUSSIA IN THE WORLD MARKET OF OIL DURING THE PERIOD FROM 1992 TO 2013 IN THE CONTEXT OF THE FAVORABLE PRICE ENVIRONMENT

Annotation. In the article influence of the favorable price environment is analyzed in the world market of oil on production and export of oil in Russia during the pre-sanctions period with use of the retrospective analysis on the basis of the statistical data from 1992 to 2013. The particular emphasis is placed on the stimulating function of the price in the conditions of its growth inducing to speeding up of production and export of power raw materials. The author refers loss of sensitivity to price signals at the present stage to aspect of strategy of repartition of the world market of oil, for preservation of positions on which Russia should be overcome.

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

Важнейшим фактором, определяющим целесообразность увеличения или сокращения объема производства любой продукции, выступает цена. Ее рост стимулирует компании к наращиванию производственных мощностей, привлекает новых игроков, увеличивает предложение. Ее снижение, напротив, уменьшает объем производства и способствует оттоку капитала в другие отрасли, где рентабельность выше. Тот факт, что на мировом рынке нефти этот механизм действует по-иному, обусловлен особенностями конкурентной среды. Если в отношении роста цен действительно можно говорить о стимулирующем воздействии на отрасль, то их падение, наблюдаемое в последнее время, наглядно демонстрирует возникновение ситуации, когда движение цены в отрицательном направлении не в состоянии оказывать необходимое регулирующее воздействие на объемы производства. Низкая цена перестает быть сигналом для крупнейших экспортеров о необходимости сокращения нефтедобычи. Некоторые из них не просто не сокращают, а, напротив, увеличивают ее, что заставляет задуматься о необходимости пересмотра подходов к пониманию значения фактора цены на мировом рынке нефти.

Снижение цен, по мнению автора, есть осознанная тактика крупнейших игроков рынка. Стратегией игроков, обеспечивающих негативное ценообразование, выступает передел сфер влияния на мировом рынке нефти, для сохранения позиций на котором любой стране, в том числе и России, придется приложить усилия. Нельзя сказать, что развернувшаяся торговая война направлена только на Россию или любого другого игрока (например, США) и имеет целью усугубить и без того непростое

состояние отечественной экономики, но отрицать влияние ценообразования на экономику страны не представляется возможным. Следствием падения цен на нефть выступают – для потребителей: снижение доходов населения; рост инфляции; рост социальной напряженности, для производителей: сокращение добычи и закрытие нерентабельных производств, не способных выдержать неблагоприятную ценовую конъюнктуру; поиск новых более «дешевых» месторождений в том числе за пределами страны, для страны в целом: сокращение нефтяных доходов в бюджете страны, доля которых существенна [4], сокращение Резервного фонда, ослабление национальной валюты; последующее ужесточение бюджетной дисциплины на фоне увеличения налогового бремени; необходимость балансировать между мерами антиинфляционной политики и мерами стимулирования расширенного воспроизводства. Важно отметить, что развернувшаяся торговая война оказывает пусть и не равноценное но все же, негативное влияние на все экономики стран-экспортеров нефти, что, по мнению автора, не позволяет рассматривать ее в качестве долгосрочной тактики. Как и любую бурю, ценовую турбулентность нужно просто переждать.

В продолжение проблематики оценки фактора цены как регулятора на мировом рынке нефти в рамках данной статьи предлагается рассмотреть влияние положительной динамики цен на нефть на объем производства и экспорта российской нефти как важнейшего условия форсирования энергосырьевой ориентации отечественного экспорта. К анализу предлагается временной ряд с 1992 по 2013 гг., поскольку геополитические и внешнеэкономические риски, характерные для 2014–2015 гг., не являются предметом анализа. Итак, к моменту распада СССР энергосырьевая номенклатура окончательно становится определяющей позицией отечественного экспорта, увеличившись с 3,9 % в 1950 г. до 45,1 % в 1990 г. [1]. В дальнейшем подобная диспропорция не только была сохранена, но и усилена, чему в немалой степени способствовало ценообразование на мировом рынке нефти. Так, средние экспортные цены в 1995 г. составили 105,0 долл./т, в 2000 г. – 175 долл./т, в 2001 г. – 151 долл./т, в 2002 г. – 154 долл./т, в 2003 г. – 174 долл./т, в 2004 г. – 226 долл./т, в 2005 г. – 330 долл./т, в 2006 г. – 211 долл./т, в 2007 г. – 221 долл./т, в 2008 г. – 663 долл./т, в 2009 г. – 407 долл./т, в 2010 г. – 546 долл./т, в 2011 г. – 744 долл./т, в 2013 г. – 734 долл./т. [3](см. рис. 1).

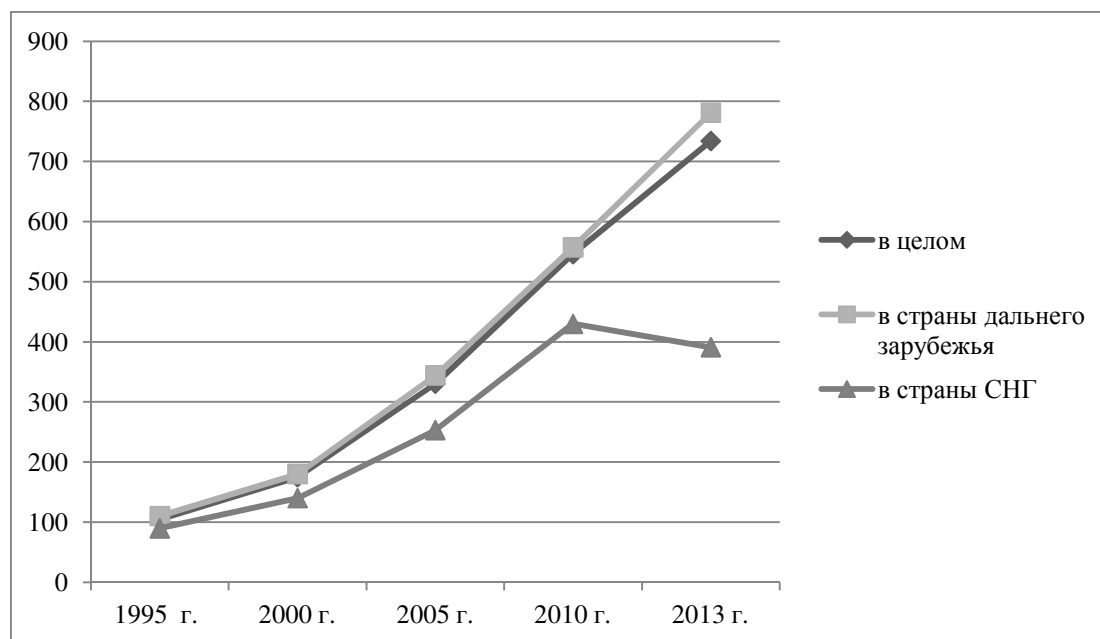


Рис. 1. Динамика средних экспортных цен на нефть России с 1995 по 2013 г. (долл./т) (построено автором по данным [3]).

Во многом положительный тренд обеспечивался положительной динамикой средних экспортных цен на нефть в торговле со странами дальнего зарубежья: в 1995 г. они составили 110 долл./т, в 2000 г. – 180 долл./т, в 2001 г. – 156 долл./т, в 2002 г. – 163 долл./т, в 2003 г. – 182 долл./т, в 2004 г. – 232 долл./т, в 2005 г. – 344 долл./т, в 2006 г. – 430 долл./т, в 2007 г. – 485 долл./т, в 2008 г. – 696 долл./т, в 2009 г. – 420 долл./т, в 2010 г. – 557 долл./т, в 2011 г. – 784 долл./т, в 2012 г. – 802 долл./т, в 2013 г. – 781 долл./т (см. рис. 1). Преимущественное влияние на формирование средней экспортной цены определялось приоритетностью стран дальнего зарубежья как внешнеторговых партнеров России. На их долю, по данным таможенной статистики, в 1995 г. приходилось 80,5 % российского экспорта, в 2000 г. – 86,6 %, в 2001 г. – 85,4 %, в 2002 г. – 85,3 %, в 2003 г. – 84,7 %, в 2004 г. – 83,8 %, в 2005 г. – 86,5 %, в 2006 г. – 85,9 %, в 2007 г. – 85,1 %, в 2008 г. – 85,1 %, в 2009 г. – 84,5 %, в 2010 г. – 84,9 %, в 2011 г. – 84,5 %, в 2012 г. – 84,9 %, в 2013 г. – 86,0 % [3].

Средние экспортные цены на нефть в торговле со странами Содружества правовых государств (СНГ) имели менее впечатляющую динамику: в 1995 г. они составили 89,6 долл./т, в 2000 г. – 140 долл./т, в 2001 г. – 125 долл./т, в 2002 г. – 111 долл./т, в 2003 г. – 134 долл./т, в 2004 г. – 197 долл./т, в 2005 г. – 253 долл./т, в 2006 г. – 309 долл./т, в 2007 г. – 378 долл./т, в 2008 г. – 483 долл./т, в 2009 г. – 328 долл./т, в 2010 г. – 430 долл./т, в 2011 г. – 454 долл./т, в 2012 г. – 398 долл./т, в 2013 г. – 391 долл./т (см. рис.1).

Рост цен за рассматриваемый период на энергосырье в целом, и на нефть в частности, способствовал росту индекса производства по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых (1991=100): в 1992 г. – 94,7 %, в 1995 г. – 77,8 %, в 2000 г. – 80,9 %, в 2001 г. – 85,8 %, в 2002 г. – 92,1 %, в 2003 г. – 101,6 %, в 2004 г. – 109,4 %, в 2005 г. – 111,4 %, в 2006 г. – 114,4 %, в 2007 г. – 117,4 %, в 2008 г. – 117,6 %, в 2009 г. – 118,0 %, в 2010 г. – 121,7 %, в 2011 г. – 121,9 %, в 2012 г. – 122,8 %, в 2013 г. – 123,9 %. Добыча нефти составила в 1992 г. – 399 млн т, в 1995 г. – 307 млн т, в 2000 г. – 324 млн т, в 2005 г. – 470 млн т, в 2007 г. – 491 млн т, в 2008 г. – 488 млн т, в 2009 г. – 494 млн т, в 2010 г. – 506 млн т, в 2011 г. – 512 млн т, в 2012 г. – 519 млн т, в 2013 г. – 523 млн т (см. рис. 2).

При этом вырос, и довольно существенно, удельный вес минеральных продуктов в экспорте России: в 1992 г. он составил 54,3 % совокупного объема экспорта, в 1995 г. – 42,5 %, в 2000 г. – 53,8 %, в 2001 г. – 54,7 %, в 2002 г. – 55,2 %; в 2003 г. – 57,3 %, в 2004 г. – 57,8 %, в 2005 г. – 64,8 %, в 2006 г. – 65,9 %, в 2007 г. – 64,9 %, в 2008 г. – 69,8 %, в 2009 г. – 67,4 %, в 2010 г. – 68,5 %, в 2011 г. – 71,1 %, в 2012 г. – 71,3 %, в 2013 г. – 71,6 %.

Аналогична структура поставок минеральных продуктов в страны дальнего зарубежья, выступающие, как уже отмечалось, приоритетными внешнеторговыми партнерами для России. В частности, в 1992 г. данный показатель составил 52,1 %, в 1995 г. – 40,4 %, в 2000 г. – 54,5 %, в 2001 г. – 56,5 %, в 2002 г. – 56,9 %; в 2003 г. – 60,0 %, в 2004 г. – 60,4 %, в 2005 г. – 67,7 %, в 2006 г. – 69,0 %, в 2007 г. – 68,6 %, в 2008 г. – 73,6 %, в 2009 г. – 70,2 %, в 2010 г. – 71,6 %, в 2011 г. – 73,8 %, в 2012 г. – 74,0 %, в 2013 г. – 75,3 %.

По странам Содружества за рассматриваемый период наблюдается обратная ситуация – снижение доли минерального сырья при одновременном росте долей других групп товаров. Так, в 1992 г. удельный вес минеральных продуктов составил 70,9 %, в 1995 г. – 42,5 %, в 2000 г. – 49,1 %, в 2001 г. – 1,9 %, в 2002 г. – 55,2 %, в 2003 г. – 57,3 %, в 2004 г. – 57,8 %, в 2005 г. – 46,0 %, в 2006 г. – 65,9 %, в 2007 г. – 64,9 %, в 2008 г. – 48,2 %, в 2009 г. – 52,2 %, в 2010 г. – 50,7 %, в 2011 г. – 56,3 %, в 2012 г. – 55,8 %, в 2013 г. – 48,5 %. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств увеличился с 8,2 % в 1992 г. до 16,3 % в 2013 г., металлов, драгоценных камней и изделий из них – с

8,2 % до 11,0 %, продукции химической промышленности, каучука – с 4,7 % до 10,4 % за рассматриваемый период.

Рост доли минеральных продуктов в совокупном экспорте страны был обусловлен не только благоприятной ценовой конъюнктурой на мировом рынке нефти, но и ростом физических объемов вывозимой нефти. В 1992 г. ее было вывезено 66,2 млн т, в 1995 г. – 116 млн т, в 2000 г. – 145 млн т, в 2001 г. – 162 млн т, в 2002 г. – 188 млн т, в 2003 г. – 223 млн т, в 2004 г. – 258 млн т, в 2005 г. – 253 млн т, в 2006 г. – 248 млн т, в 2007 г. – 258 млн т, в 2008 г. – 243 млн т, в 2009 г. – 247 млн т, в 2010 г. – 247 млн т, в 2011 г. – 244 млн т, в 2012 г. – 240 млн т, в 2013 г. – 237 млн т [3] (см. рис. 2).

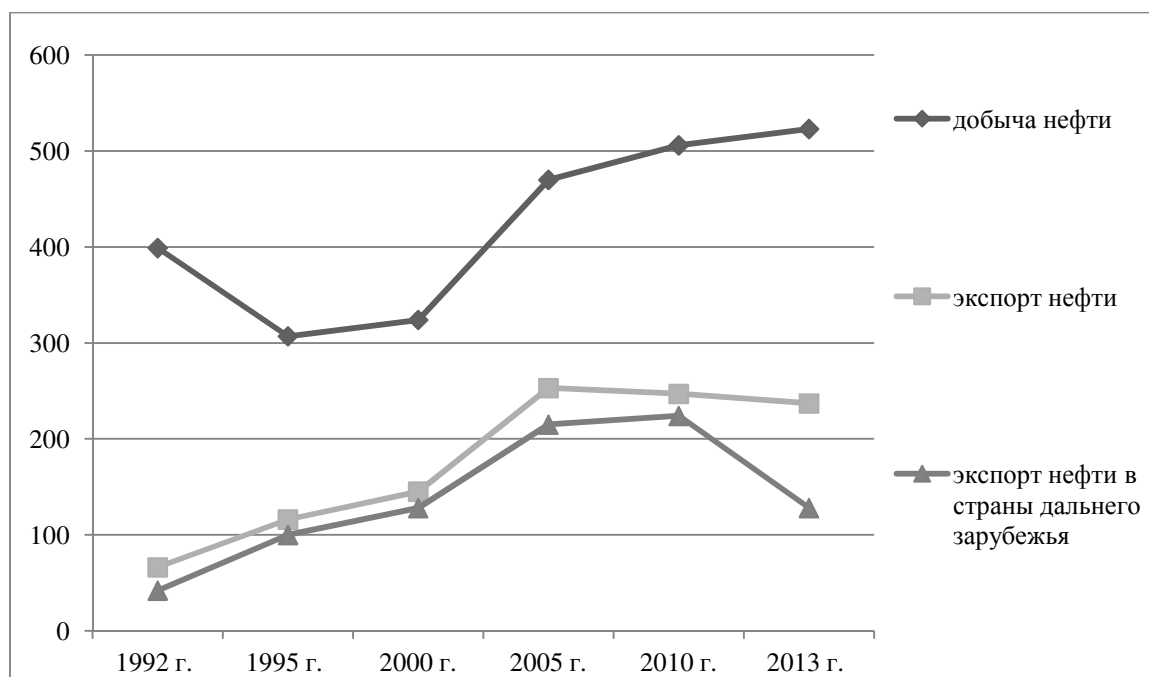


Рис. 2. Добыча и экспорт нефти в России с 1992 по 2013 гг., млн т (построено автором по данным [3])

Основными потребителями нефти из России выступали и выступают страны дальнего зарубежья, в которые в 1995 г. было экспортировано 100 млн т нефти, в 2000 г. – 128 млн т нефти, в 2001 г. – 138 млн т нефти, в 2002 г. – 156 млн т нефти, в 2003 г. – 186 млн т нефти, в 2004 г. – 218 млн т нефти, в 2005 г. – 215 млн т нефти, в 2006 г. – 211 млн т, в 2007 г. – 221 млн т, в 2008 г. – 205 млн т, в 2009 г. – 211 млн т, в 2010 г. – 224 млн т, в 2011 г. – 214 млн т, в 2012 г. – 212 млн т, в 2013 г. – 128 млн т [3] (см. рис. 2).

В то же время по странам СНГ наиболее впечатляющую положительную динамику по физическому объему экспорта показала не нефть: это были руды и концентраты железные – с 2,5 млн т в 1995 г. до 3,8 млн т в 2013 г., автомобили легковые – с 79 тыс. шт. до 132 тыс. шт., медь – с 4,2 тыс. т до 9,8 тыс. т, чугун передельный – с 34,2 тыс. т до 170 тыс. т, алюминий – с 1,3 тыс. т до 96,7 тыс. т [3].

Увеличение и стоимостного и физического объемов экспорта нефти позволило России сохранить свои позиции на мировом рынке нефти на фоне роста мирового экспорта нефти: в 1995 г. доля РФ в мировом экспорте нефти составляла 11,7 %, в 2000 г. – 7,9 %, в 2001 г. – 8,7 %, в 2002 г. – 8,9 %, в 2003 г. – 9,6 %, в 2004 г. – 9,8 %, в 2005 г. – 10,2 %, в 2006 г. – 10,6 %, в 2007 г. – 10,7 %, в 2008 г. –

10,8 %, в 2009 г. – 10,5 %, в 2010 г. – 10,8 %, в 2011 г. – 10,6 %, в 2012 г. – 10,2 %, в 2013 г. – 10,8 % (рассчитано автором по данным [2] (см. рис. 3).

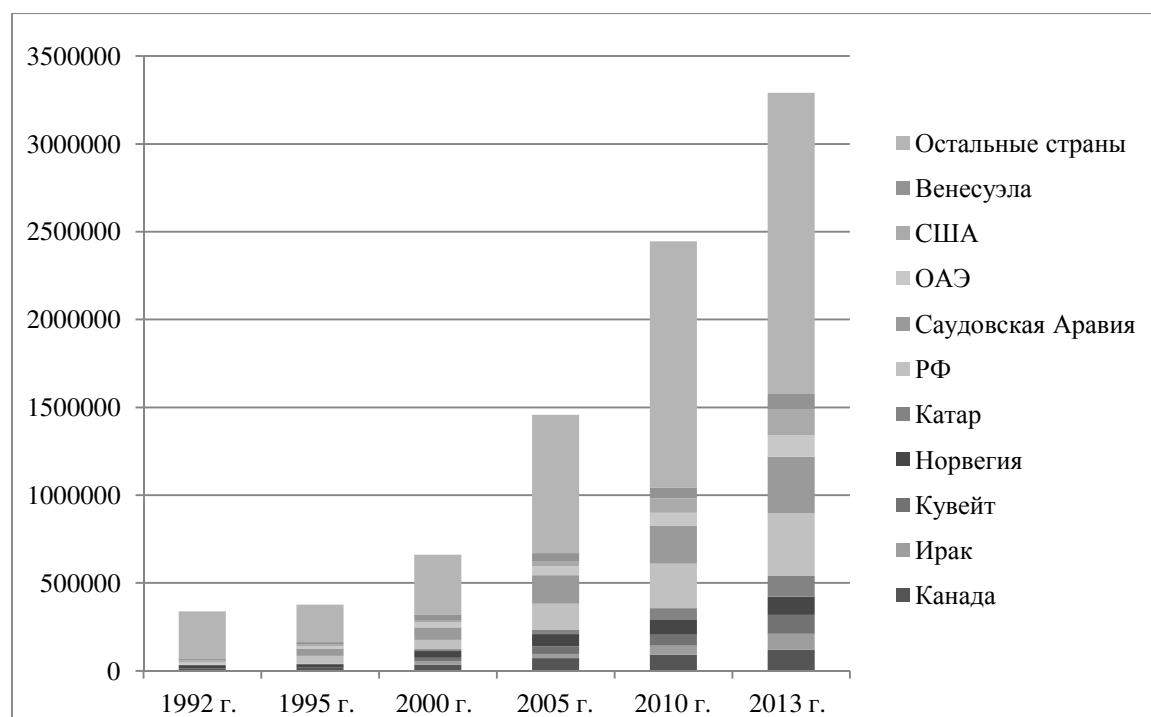


Рис. 3. Динамика мирового экспорта нефти, млн долл.
(построено автором по данным [2])

Однако форсирование экспорта энергосырья происходило на фоне сохранения высокой степени износа основных фондов. В 2005 г. она составила 54,8 %, в 2007 г. – 53,3 %, в 2008 г. – 50,9 %, в 2009 г. – 49,6 %, в 2010 г. – 51,1 %, в 2011 г. – 52,2 %, в 2012 г. – 51,2 %, в 2013 г. – 51,8 %. По данному показателю добыча полезных ископаемых обгоняет большинство отраслей отечественной экономики, уступая лишь рыболовству, рыбоводству (64,4 % в 2013 г.), государственному управлению и обеспечению военной безопасности, социальному страхованию (54,8 %), образованию (54,8 %), здравоохранению и предоставлению социальных услуг (52,9 %) [3].

Итак, автором была проанализирована стимулирующая функция цены на мировом рынке нефти на основе выявленной взаимозависимости роста цен в период с 1992 по 2013 гг. и положительной динамики производства и экспорта нефти России.

Рост средних экспортных цен на нефть России преимущественно определялся впечатляющей положительной динамикой цен на нефть, поставляемую в страны дальнего зарубежья, которые выступают в качестве приоритетных внешнеторговых партнеров для отечественной экономики.

Внешнеторговое взаимодействие со странами СНГ строилось на форсировании экспорта машин, оборудования и транспортных средств; металлов, драгоценных камней и изделий из них, а также продукции химической промышленности и каучука, в то время как удельный вес энергосырья за период с 1992 по 2013 гг. неуклонно сокращался, что означает постепенную переориентацию России во внешнеторговых взаимодействиях с постсоветского пространства на страны дальнего зарубежья. Современные внешнеторговые связи с рядом из них в формате санкций-контрсанкций вкупе с высокой степенью износа основных фондов отрасли повышают чувствительность отечественной экономики к снижению мировых цен на нефть.

Отмечено отсутствие чувствительности крупнейших экспортеров мирового рынка нефти в части объемов добычи энергосырья к негативному ценообразованию в современных условиях, что автор объясняет попыткой передела рынка. Снижение цен на нефть сокращает доходы бюджета стран-крупнейших экспортеров нефти, а значит, требует ужесточения бюджетной дисциплины, а, кроме того, снижает доходы тех компаний, чьи месторождения оказываются нерентабельными с учетом сложившихся цен. Однако данная тактика значительного снижения цены не может быть, по мнению автора, долговременной, поскольку речь идет о серьезных потерях практически для всех участников рынка.

Безусловным является тот факт, что передел сфер влияния коснется и России, позиции которой за рассматриваемый период изменились незначительно – это сильный игрок, с чьим мнением и политикой приходится считаться. Однако ослабленная кризисными явлениями, в немалой степени спровоцированными современными геополитическими рисками, Россия несет существенные потери и вынуждена искать новую парадигму развития, в которой, возможно, ценам на нефть уже не будет отводиться столь существенное место.

Библиографический список

1. Внешняя торговля СССР: 1950–1990. Статистический сборник. – М., 1991. – 280 с.
2. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDatabaseViewData.aspx?Language=E> (дата обращения : 26.01.2016).
3. «Россия в цифрах – 2012 г.», «Россия в цифрах – 13», «Россия в цифрах – 2014 г.» [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 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 20.01.2016).

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 338

А.Ф. Владимирова

И.Б. Родина

ДИНАМИКА ЗАВИСИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ОТ ИМПОРТНЫХ ПОСТАВОК СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ

***Аннотация.** В статье анализируется динамика зависимости экономики России от поставок импортного сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, используемых для производства продукции (товаров, работ и услуг). Исследуется влияние факторов, определяющих эту динамику, а именно, территориальных структурных сдвигов и изменений удельных весов импортных поставок сырья и материалов в территориальном разрезе.*

***Ключевые слова:** импортные сырье и материалы, показатели динамики, территориальные структурные сдвиги, количественный фактор, качественный фактор.*

Alla Vladimirova

Irina Rodina

DYNAMICS OF DEPENDENCE OF RUSSIAN ECONOMY ON IMPORTS OF RAW MATERIALS

***Annotation.** The article examines the dynamics of dependence of Russian economy on imported raw materials, materials, purchased semi-finished products and components used for the production of products (goods, works and services). Examines the impact of the factors determining the dynamics, namely, the territorial structural changes and changes of specific weights of imports of raw materials in the territorial context.*

***Keywords:** imported raw materials, indicators, territorial structural changes, quantitative factor, qualitative factor.*

В последнее время исследованию вопросов зависимости российской экономики от импортных поставок уделяется пристальное внимание. Это связано с долгосрочными тенденциями роста такой зависимости, а также с текущими кризисными явлениями в российской экономике. В качестве исходных показателей для анализа зависимости экономики России от импортных поставок были приняты, во-первых, расходы на приобретение сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий для производства и продажи продукции (товаров, работ и услуг), включая отечественные и импортные [1], и, во-вторых, расходы на приобретение импортного сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий для производства и продажи продукции (товаров, работ, услуг) [2].

На основе указанных исходных показателей рассчитывались удельные веса расходов на приобретение импортного сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий в общем объеме расходов на приобретение сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий (см. табл. 1). Указанные выше показатели анализировались за период 2005–2014 гг. Исходные и расчетные показатели рассматривались в целом по российской экономике и в территориальном аспекте, который представлен субъектами Российской Федерации. Для оценки динамики зависимости российской экономики от импортных поставок использовались приросты удельных весов импортного сырья и материалов. Эти индикаторы динамики могут быть цепными и базисными. Цепные приросты рассчитываются к предыдущему году, а базисные – к фиксированному базисному году, в данном случае к 2005 г.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что динамика анализируемого показателя в рассматриваемом периоде была в основном возрастающей. Снижение удельного веса импортного сырья и материалов в экономике России наблюдалось только в 2006, 2008 и 2014 гг. В остальные годы исследуемого периода происходил рост зависимости от импорта. Следует отметить 5-летний период непрерывного увеличения удельного веса импортного сырья и материалов в экономике России с 2009 по 2013 гг. Наибольший рост анализируемого показателя отмечается в 2011 г., он увеличился с 11,61 % до 13,73 %, т.е. на 2,12 %.

Таблица 1

Удельный вес импортного сырья и материалов в российской экономике и его динамика

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Удельный вес импортного сырья и материалов, %	8,80	8,50	10,38	10,00	10,67	11,61	13,73	14,12	14,56	14,01
Цепной прирост удельного веса импортного сырья и материалов (к предыдущему году), %	–	-0,30	1,88	-0,38	0,67	0,94	2,12	0,38	0,44	-0,54
Базисный прирост удельного веса импортного сырья и материалов (к 2005 г.), %	–	-0,30	1,58	1,20	1,88	2,82	4,94	5,32	5,76	5,22

За весь рассматриваемый период годы удельный вес импортного сырья и материалов в российской экономике увеличился на 59,2 %. Приведенные данные свидетельствуют о существовании тенденции роста зависимости от импорта в экономике России за период 2005–2014 гг. Удельный вес импортного сырья и материалов в российской экономике можно представить в виде суммы удельных весов импортного сырья и материалов по субъектам Российской Федерации, взвешенных на доли этих субъектов в общем объеме затрат на приобретение сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий в экономике России. Это позволит оценить влияние на динамику удельного веса импортного сырья и материалов в российской экономике в целом как территориальных структурных сдвигов (количественного фактора), так и изменений удельных весов импортного сырья и материалов в субъектах Российской Федерации (качественного фактора).

Рассмотрим результаты расчетов, выполненных с целью определения зависимости динамики удельного веса импортного сырья и материалов в российской экономике от количественного и качественного факторов. В табл. 2 приведены цепные приросты удельного веса импортного сырья и материалов в экономике России за 2006–2014 гг. и показано их разложение на две составляющие. Первая из них отражает вклад трансформации территориальной структуры затрат, вторая – изменения удельных весов импортного сырья и материалов в субъектах Российской Федерации.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что изменения территориальной структуры затрат на протяжении всего анализируемого периода способствовали росту удельного веса импортного сырья и материалов в экономике России. Однако абсолютная величина этого фактора колебалась на протяжении рассматриваемого периода. При этом наиболее значим этот фактор был в 2006 и 2007 гг., затем на протяжении трех лет с 2008 по 2010 гг. его влияние снизилось более, чем в два раза. С 2011 по 2013 гг. наблюдалось увеличение роли территориальных структурных сдвигов, и, наконец, в 2014 г. величина этой составляющей резко снизилась и достигла минимального уровня.

Таблица 2

**Составляющие цепных приростов удельного веса импортного сырья и материалов
в экономике России**

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Цепной прирост удельного веса импортного сырья и материалов (к предыдущему году), %	-0,30	1,88	-0,38	0,67	0,94	2,12	0,38	0,44	-0,54
Составляющие прироста:									
– за счет изменения территориальной структуры затрат, %	0,41	0,35	0,16	0,16	0,14	0,22	0,34	0,36	0,07
– за счет изменения удельного веса импортного сырья и материалов в субъектах РФ, %	-0,71	1,53	-0,54	0,52	0,80	1,90	0,04	0,08	-0,62

Влияние качественного фактора (изменение удельных весов импортного сырья и материалов в экономике субъектов Российской Федерации) не было однонаправленным. К снижению зависимости от импорта в экономике России качественный фактор приводил в 2006, 2008 и 2014 гг. В другие годы исследуемого периода влияние этого фактора было противоположно направленным. Изменения удельных весов импортного сырья и материалов в субъектах Российской Федерации вызывали рост зависимости от импорта в экономике России в целом. Кроме того, влияние качественного фактора отличалось значительно более сильными колебаниями, чем влияние количественного фактора. Его максимальный по абсолютной величине уровень, равный 1,90 % отмечается в 2011 г., а минимальный – 0,04 %, в 2012 г. Сравнение двух факторов между собой позволяет заключить, что в рассматриваемом периоде количественный фактор оказывал по абсолютной величине значительно меньшее влияние, чем качественный фактор. Исключением являются 2012 и 2013 гг, когда влияние территориальных структурных сдвигов примерно в восемь и пять раз превышало воздействие качественного фактора. Однако такое доминирование количественного фактора над качественным обусловлено весьма малым уровнем качественного фактора.

Рассмотрим базисные приросты удельного веса импортного сырья и материалов в российской экономике и проанализируем их разложение на составляющие. В отличие от цепных приростов, базисные приросты и их составляющие, характеризуют динамику не по отдельным годам, а по периодам, начиная с базисного 2005 г. до 2014 г. В частности, базисные приросты в последнем 2014 г. показывают изменение удельного веса импортного сырья и материалов за весь анализируемый период с 2005 по 2014 г. Слагаемые базисных приростов удельного веса импортного сырья и материалов в российской экономике приведены в таблице 3.

Выполненные расчеты показывают, что влияние количественного фактора систематически росло с 2006 по 2009 г. В 2010 г. произошло некоторое его снижение по сравнению с 2009 г. но в последующие годы наблюдался рост.

Влияние качественного фактора было более разнообразным. В 2006 г. качественный фактор привел к снижению удельного веса импортного сырья и материалов, но в 2007 г этот фактор стал влиять в сторону повышения зависимости от импорта сырья и материалов. В последующие годы направленность качественного фактора не изменилась, но его влияние было достаточно неравномерным.

В целом общий прирост удельного веса импортного сырья и материалов в российской экономике за период 2005–2014 г., равный 5,22 %, можно разложить на следующие два слагаемых: 1,89 % – влияние количественного фактора, т.е. территориальных структурных сдвигов и 3,33 % – влияние качественного фактора, характеризующего изменения зависимости от импортного сырья и

материалов на уровне субъектов Российской Федерации. Представление удельного веса импортного сырья и материалов в российской экономике в виде суммы удельных весов импортного сырья и материалов по субъектам Российской Федерации, взвешенных на доли этих субъектов в общем объеме затрат на приобретение сырья и материалов в экономике России, позволяет выделить влияние каждого региона на итоговый показатель. Прежде всего, отметим, что имеется весьма значительная дифференциация субъектов Российской Федерации по уровню удельного веса импортного сырья и материалов в их экономике. Если в российской экономике в среднем удельный вес импортного сырья и материалов в 2014 г составил 14,01 %, то в Калининградской области он достиг 79,28 %, в Чукотском автономном округе – 57,70 %, в Приморском крае – 55,96 %, в Калужской области – 51,23 %. В то же время в Республике Алтай, Республике Тыва, Республике Северная Осетия – Алания, Республике Калмыкия, Республике Ингушетия и Чеченской Республике уровень удельного веса импортного сырья и материалов в их региональной экономике был менее одного процента [2].

Таблица 3

**Составляющие базисных приростов удельного веса импортного сырья
и материалов в экономике России**

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Базисный прирост удельного веса импортного сырья и материалов (к 2005 г.), %	-0,30	1,58	1,20	1,88	2,82	4,94	5,32	5,76	5,22
Составляющие прироста:									
– за счет изменения территориальной структуры затрат, %	0,41	0,61	0,77	1,23	1,06	1,15	1,39	1,79	1,89
– за счет изменения удельного веса импортного сырья и материалов в субъектах РФ, %	-0,71	0,97	0,43	0,64	1,76	3,79	3,94	3,97	3,33

Если проанализировать базисный прирост удельного веса импортного сырья и материалов в российской экономике в целом за период 2005–2014 гг., равный 5,22 %, то получим следующие результаты. Самое большое влияние в сторону увеличения удельного веса импортного сырья и материалов оказали г. Санкт-Петербург, Московская область, Калининградская область, Калужская область, г. Москва и Челябинская область. Суммарный прирост рассматриваемого показателя за счет этих шести регионов составил 5,00 %. Наибольший вклад в сторону снижения удельного веса импортного сырья и материалов в российской экономике внесли Республика Коми, Свердловская, Тверская, Ростовская, Новосибирская и Вологодская области. Суммарное уменьшение анализируемого показателя составило 0,79 % [2].

Библиографический список

1. Расходы на приобретение сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий для производства и продажи продукции (товаров, работ, услуг) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.fedstat.ru/indicator/45412> (дата обращения : 05.04.2016).
2. Расходы на приобретение импортного сырья, материалов, покупных изделий для производства и продажи продукции (товаров, работ, услуг) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.fedstat.ru/indicator/45410> (дата обращения : 05.04.2016).

УДК 338.5

Н.Б. Землянская

Н.В. Казакова

М.Н. Черкасов

ЛАТЕРАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ НОВОЙ ТОВАРНОЙ КАТЕГОРИИ

Аннотация. Рассмотрено понятие латерального маркетинга как системы нетрадиционных методов продвижения товаров и услуг, позволяющей успешно бороться с конкуренцией. Приведена структура латерального маркетинга, состоящая из четырех шагов: выбор фокуса, выбор уровня, генерирование маркетингового разрыва и установление связи или устранение разрыва. Конечным результатом латерального маркетинга может стать новое применение продукта или создание новой рыночной категории.

Ключевые слова: латеральный маркетинг, структура латерального маркетинга, результат латерального маркетинга

Natalia Zemlyanskaya

Natalya Kazakova

Mikhail Cherkasov

LATERAL MARKETING AS INSTRUMENT OF CREATION OF NEW COMMODITY CATEGORY

Annotation. The concept of lateral marketing as the system of nonconventional methods of advance of goods and services allowing to fight successfully against the competition is considered. The structure of lateral marketing consisting of four steps is given: focus choice, level choice, generation of a marketing gap and establishment of communication or elimination of a gap. New application of a product or creation of new market category can become the end result of lateral marketing.

Keywords: lateral marketing, structure of lateral marketing, result of lateral marketing.

Латеральный маркетинг – это рабочий процесс, который получает на входе существующие товары или услуги и дает на выходе инновации, что приводит к созданию новых товарных категорий или рынков [2]. Идея латерального маркетинга состоит из соединения или изменения сущности объекта. Например, кофе и интернет преобразовывается в «Интернет кафе», а примером вертикального маркетинга служит печенье, посыпанное пудрой, корицей или шоколадом. Классическая трактовка понятия «инновация», в соответствии с концепцией Йозефа Шумпетера – это «любое изменение, приносящее доход» и «новая комбинация существующих ресурсов» [1]. Латеральный маркетинг представляет собой создание новых комбинаций из внешне совершенно не связанных между собой объектов, причем на разных уровнях маркетинговой деятельности [4].

Латеральный маркетинг начинается с выбора товара или услуги, и здесь возможны два варианта: выбрать товар или услугу, которые продаются или выбрать товар или услугу, с которыми трудно конкурировать [6]. Может показаться странным, что латеральный маркетинг начинается с выбора товара: ведь общеизвестно, что в маркетинге надо в первую очередь думать вовсе не о товаре, а о покупателе. Но в данном случае необходимо сменить приоритеты. Революционные продукты проваливаются не потому, что их выпускают слишком рано, а потому, что их недостаточно быстро дорабатывают: при первом знакомстве с продуктом, люди настолько увлечены им и его возможностями, что его изъяны были малозаметны.

Структура латерального маркетинга состоит из четырех шагов.

1. Выбор фокуса. Фокусом может являться любой объект, на котором нужно сконцентрироваться, например, проблема, требующая решения, поставленная цель или обычный предмет. Определив объект, мы должны выбрать в нем фокус. Один из лучших способов осуществления инноваций заключается в разделении какой-либо общепринятой модели на составляющие [5].

2. Выбор одного из трех уровней: рынка, продукта или инструментария маркетинга. Фокус определяет тот уровень, на котором произойдет первое смещение. Чем выше этот уровень, тем больше

у шансов создать новую категорию. Смещение, которое происходит после выбора фокуса, затрагивает только какой-то один элемент, оставляя неизменным все остальное.

3. Генерирование маркетингового разрыва. Смещение (латеральный сдвиг) – это прерывание логической цепочки в ее середине. Смещение фокуса обычно приводит к нарушению связи, образованию некоего разрыва, представляющегося проблемой, в действительности является источником творчества, стимулом. В основе латерального маркетинга лежит разрывание логической связи, нет разрыва – нет и латерального маркетинга. Если смещение не привело к образованию разрыва, наблюдается вертикальный маркетинг, а не латеральный. Для создания латеральных сдвигов существуют приемы [3]: замена (изменение одного или нескольких элементов); инверсия (изменение порядка или последовательности одного или нескольких элементов); соединение (добавление одного или нескольких элементов к товару или услуге, сохраняя все остальное неизменным); гиперболизация (преувеличение или преуменьшение элементов товара, услуги/рынка); удаление элемента; перестройка (обращение или добавлении частицы «не» к элементу товара, услуги или элемента рынка).

Можно продемонстрировать шесть названных приемов на таком примере, как посылка роз любимому человеку в День святого Валентина. Здесь очевиден фокус на продукте, а именно:

- образование разрывов: замена (посылать в день святого Валентина не розы, а лимоны); инверсия (посылать розы во все дни года, за исключением Дня святого Валентина); соединение (посылать в День святого Валентина розы и карандаш); гиперболизация (посылать в День святого Валентина миллион роз или всего одну розу; удаление (не посылать роз в День святого Валентина); перестройка (пусть в День святого Валентина возлюбленные посылают розы своим поклонникам);

- установление связи. Замена: посылать в день святого Валентина не розы, а лимоны. Идея очень оригинальна, допустим в роли возлюбленной у нас девушка, которая любит цитрусы, и она очень будет рада букету, основу которого составляют лимоны. Инверсия: посылать розы во все дни года, за исключением Дня святого Валентина. Очень странная идея, но возможно где-то она имеет место быть. Соединение: посылать в День святого Валентина розы и шоколад. Идея которой многие молодые люди пользуются, помимо цветов присылают кондитерские изделия. Гиперболизация: посылать в День святого Валентина миллион роз или всего одну розу. Каждая девушка будет счастлива подарку в виде миллиона роз. Удаление: не посылать роз в День святого Валентина. Есть девушки, которые не хотят видеть подарков в этот праздник, считая его абсурдным. Перестройка: пусть в День святого Валентина возлюбленные посылают розы своим поклонникам. Очень оригинальная идея, только представьте, что к мужчине домой заходит курьер и вручает ему розы со словами: «Молодой человек, поздравляю вас с Днем Святого Валентина!»

В результате всех операций получаются нелогичные, явно абсурдные и, казалось бы, бесполезные утверждения. Однако утверждения содержат разрывы (и именно поэтому бессмысленны), а если создан разрыв, то половина пути латерального маркетинга уже пройдена. Эти операции можно применять и на остальных уровнях. После того, как заданы продукт или услуга т.е. сделан нулевой шаг и определен фокус, остается выбрать одну из шести стратегий и, применив ее к фокусу, сгенерировать разрыв. Именно на третьем этапе латерального маркетинга, выясняется почему проводится именно он, а не вертикальный. Главный признак, позволяющий отличить латеральный маркетинг от вертикального – это образование разрыва в результате смещения. Отсутствие разрыва означает, что мы используем вертикальное, а не латеральное мышление и просто разбиваем на части уже имеющийся рынок или товар.

4. Установление связи или устранение разрыва. С этой целью выполняется аналитическая, а не обычная оценка. После осуществления «латерального сдвига» получаем абсурдные для стандартного мышления ситуации и идеи. После этого необходимо подключить логику для «осуществления связи», т.е. представить, каким образом полученная идея может быть претворена в жизнь в применении

к данному товару, проанализировать ситуации, в которой данная идея может быть полезна. Оценку можно провести тремя способами. Первый способ оценки: проследить шаг за шагом процесс покупки для стимула. Второй способ оценки: выявить полезные свойства стимула. В данном случае надо найти у неправдоподобного стимула ценные аспекты. Позднее, возможно, можно отбросить стимул и предложить альтернативный способ получения выявленных позитивных эффектов. Третий способ оценки: подыскать подходящую ситуацию. Нужно найти такую обстановку (окружение, людей, место, время, случай), чтобы стимул приобретал в ней некоторый смысл, а затем модифицировать стимул настолько, насколько это требуется для данной обстановки. Установление связей – не самая простая задача, но она вполне под силу профессиональному маркетологу.

Конечным результатом процесса латерального маркетинга может стать новое применение того же продукта (эффект – расширение сферы вертикального маркетинга) или создание нового продукта с новым применением (эффект – создание нового рынка или категории).

Библиографический список

1. Джамай, Е. В. Исследование теоретических основ категории инновации как основы социально-экономического развития России / Е. В. Джамай // Актуальные вопросы экономических наук. – 2011. – № 18. – С. 95–100.
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. 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.
6. Перекалина, Н. С. Маркетинговый этап развития товароведения / Н. С. Перекалина, С. П. Казаков, Н. В. Казакова // Маркетинг услуг. – 2005. – № 1. – С. 62–66.

УДК 656.621/.626

С.С. Знатнов

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНЫХ СВЯЗЕЙ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ РЕЧНЫХ ПОРТОВ РОССИИ И ИХ ИНТЕГРАЦИИ В СИСТЕМУ ТРАНСПОРТНЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Аннотация. Статья посвящена вопросам интеграции Российских речных портов в систему международных транспортных коридоров. Автор дает краткую комплексную оценку современного состояния речных портов. Значительное внимание уделяется проблемам функционирования портового хозяйства. Анализируются будущие меры по развитию внутренних водных путей. Выделяются и описываются обобщенные проблемы, препятствующие интеграции портов в систему транспортных коридоров. **Ключевые слова:** международные транспортные коридоры, речной порт, Транспортная стратегия, смешанные перевозки, контейнерные перевозки.

Sergey Znatnov

GLOBALIZATION OF TRANSPORT LINKS AS A FACTOR IN MODERNIZATION AND DEVELOPMENT OF RIVER PORTS OF RUSSIA AND THEIR INTEGRATION INTO THE SYSTEM OF TRANSPORT COMMUNICATIONS

Annotation. The article is devoted to the integration of Russian river ports in the system of international transport corridors. The author gives a brief comprehensive assessment of current status of river ports. Considerable attention is paid to the problems of functioning of the port sector. Analyses the future actions for the development of inland waterways. Identifies and describes the generic problems impeding the integration of ports in the system of transport corridors.

Keywords: international transport corridors, river port, transport strategy, multimodal transport, freight.

В конце XX в. интенсифицировались процессы глобализации мировой экономики и торговли, эти процессы ускорились с распадом социалистического блока и Советского Союза и интеграцией стран Центральной и Восточной Европы и новых независимых государств в системы международного разделения труда. Процессам глобализации в значительной степени содействовала либерализация торговли товарами и услугами, а также инвестиционного режима, что нашло свое выражение в результатах Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров и учреждении Всемирной торговой организации. В результате глобализации изменилась география транспортно-экономических связей как в отдельных регионах, так и в мире в целом. В значительной степени изменились и требования к транспорту, обеспечивающему международную торговлю.

В рамках мировой транспортной системы повысилась конкуренция между отдельными видами транспорта, увеличился вклад морского, авиационного и автомобильного транспорта в общемировом грузообороте при одновременном снижении удельного веса железных дорог и внутренних водных путей.

В этих условиях во многих странах произошло изменение транспортной политики. Основным ее императивом стало создание экономических предпосылок для возвращения грузопотоков на внутренние водные пути и интеграция внутренних водных путей в логистические цепочки поставок.

Важными факторами, оказывающими существенное влияние на функционирование внутреннего водного транспорта в результате процессов глобализации стали:

1) выход на первый план критериев стоимости, времени и качества доставки товаров при определении способа транспортировки и вида транспорта в рамках внешнеторговых сделок;

2) переключение грузо- и пассажиропотоков на альтернативные виды транспорта, в первую очередь автомобильный, вследствие процессов автомобилизации и повышения экономичности автомобильных транспортных средств;

3) отход государств от прямого финансирования развития транспортной инфраструктуры к моделям государственно-частного партнерства;

4) изменение характера грузопотоков, рост в структуре перевозок доли грузов с высокой степенью обработки, контейнеризация грузопотоков;

5) активное развитие посреднических форм бизнеса, в первую очередь, логистики и транспортно-экспедиторских услуг;

В современной России проблема повышения роли внутренних водных путей в обеспечении внутренних и внешнеэкономических связей страны стоит еще более остро. По данным таможенной статистики общий грузооборот между Российской Федерацией и другими странами в 2015 г. составил 908,6 млн т. Объем экспортных грузов в сравнении с предыдущим годом вырос на 4,2 %, импортных снизился на 21,6 %.

Для должного функционирования транспортной системы при увеличении международных перевозок необходимо развитие международных транспортных коридоров (МТК). Мощности внутреннего водного транспорта могли бы позволить без существенных вложений разгрузить наземные виды транспорта, обслуживающие маршруты МТК. Международные транспортные коридоры, затрагивающие территорию Российской Федерации, включают в себя евроазиатские коридоры «Север – Юг» и «Транссиб», Северный морской путь, панъевропейские коридоры № 1, № 2 и № 9, а также коридоры, связывающие северо-восточные провинции Китая через российские морские порты в Приморском крае с портами Азиатско-Тихоокеанского региона – «Приморье-1» и «Приморье-2» [2].

В перспективе основные международные потоки грузов и пассажиров будут сконцентрированы на следующих направлениях.

«Запад – Восток». Предусматривается формирование глобального сухопутного транспортно-го коридора «Запад – Восток» по направлению Европа – Россия – Япония с ответвлениями на Китай, Казахстан, Монголию и Корейский полуостров. Его основой органично могут стать международный транспортный коридор № 2 и Транссибирская магистраль. Уже сейчас это направление от портов Дальнего Востока до пограничных переходов и портов северо-запада России представляет собой альтернативу традиционному морскому пути доставки контейнеров из Юго-Восточной Азии вокруг Индии и через Суэцкий канал в Европу. Для приведения его в соответствие с современными требованиями потребуются развитие транспортных коммуникаций, мультимодальных транспортных узлов, транспортно-логистической инфраструктуры и модернизация морских портов Дальнего Востока и северо-запада России, обеспечивающих стыковку этого коридора с международными коммуникациями.

«Север – Юг». Развитие этого направления является важной стратегической задачей. Главная цель – создать благоприятные условия и возможности для транспортировки пассажиров и грузов по маршруту «побережье Балтийского моря – Персидский залив». В перспективе этот коридор должен стать одной из основных транспортных артерий страны и аккумулировать большое количество грузопотоков из Азии в Европу. Одним из эффективных инструментов развития международного транспортного коридора «Север – Юг» является использование потенциала внутренних водных путей Российской Федерации [2].

Краткая характеристика инфраструктуры внутреннего водного транспорта описывается следующими положениями.

1. На территории Российской Федерации по состоянию на конец 2015 г. функционирует 136 речных портов из которых:

- 89 выполняют операции с тарно-штучными грузами, погрузку и выгрузку которых осуществляет порт;
- 122 – с навалочными и насыпными грузами;
- 60 – с универсальными контейнерами;
- 37 – с грузами, погрузку и выгрузку которых осуществляют грузовладельцы;
- 63 включены в прямое смешанное сообщение;
- 61 осуществляют операции, связанные с обслуживанием пассажиров.

2. В 16 речных портах действуют пункты пропуска через Государственную границу: в Астрахани, Азове, Ейске, Ростове-на-Дону, Калининграде, Сторожинце, Санкт-Петербурге, Черлаке и еще восемь в Амурском бассейне [3]. 3. Материально-техническая база российских речных портов в настоящее время достаточно серьезна. Она включает 513 пассажирских причалов общей протяженностью 27,8 км, 608 механизированных грузовых причалов протяженностью 81,8 км, оснащенных 946 порталными кранами грузоподъемностью от 5 до 100 т. Складское хозяйство речных портов имеет 273 крытых склада общей площадью 438,3 тыс. м², площадь открытых площадок – 4043,6 тыс. м². Парк малой механизации насчитывает свыше 1300 единиц различной техники [1]. Речные порты России, как правило, построенные до 1990 г., были полностью механизированы, и уровень комплексной механизации уже к началу 1980-х гг. достигал 99 %. В годы реформ количество перегрузочной техники из-за износа и старения постоянно сокращалось. Значительная доля перегрузочной техники исчерпала нормативный срок службы и требует замены. Причалные сооружения большинства портов построены в 1937–1940 гг. (около 20 %) и полностью выработали нормативный срок службы; 20 % построены до 1960 г. и приближаются к пределу нормативного срока.

Предприятиями речного транспорта оказываются услуги по погрузке-разгрузке, хранению и перевозке грузов. Все крупные порты, как правило, располагают железнодорожными, подъездными и внутрипортовыми путями, осуществляют перевалку грузов с железнодорожного на речной транспорт и в обратном направлении. С целью дополнительной нагрузки и улучшения финансового положения на многих предприятиях открыты филиалы по производству металлопродукции, бетона, добыче песка, сапропеля, выполнению ремонтных и сварочных работ. В связи с падением объемов перегрузочных работ снизилась загрузка причального фронта, средств механизации и складов; переработка грузов на причалах клиентуры упала до 12-15 млн т в год. Это заставило порты диверсифицировать свою деятельность, создать малые предприятия по перевозке грузов, частичной переработке грузовой массы (деревобрабатывающие цеха), выполнению других работ.

Процесс акционирования и приватизации предприятий речного транспорта практически завершен. Практически весь поток грузов, перевозимых речным флотом и перерабатываемых в речных портах, приходится на предприятия негосударственных форм собственности. Процесс реформирования проходил в условиях резкого спада объема перевозок, массовых взаимных неплатежей, роста цен на все материально-технические ресурсы. В результате структурных и институциональных преобразований из общего числа речных портов в России были образованы 54 самостоятельных акционерных общества открытого типа. Московский Западный порт был передан в муниципальную собственность г. Москвы; Дзержинск и Казань сохранили статус государственных предприятий, остальные – акционировались в составе судоходных компаний на правах дочерних предприятий и филиалов.

Рассматривая перевозки внутренним водным транспортом в нормативно-правовом контексте можно отметить следующие причины убыточности:

- а) уровень тарифов на перевозки находится под наблюдением федеральной антимонопольной службы;
- б) вырос уровень выплат по процентам займов, необходимых в межнавигационный период;

в) высокая налоговая нагрузка на земли, занимаемые речными портами (1,5 % кадастровой стоимости).

Основополагающим документом, призванным решить проблемы эксплуатации внутреннего водного транспорта является Стратегия развития внутреннего водного транспорта, согласно которой всестороннее развитие внутренних водных путей требует:

- создания условий для перераспределения грузопотоков с наземных видов транспорта на внутренний водный транспорт для обеспечения сбалансированного развития транспортной системы;
- обеспечения роста конкурентоспособности внутреннего водного транспорта по отношению к другим видам транспорта;
- повышения доступности и качества услуг внутреннего водного транспорта для грузоотправителей;
- обеспечения социальной функции внутреннего водного транспорта по перевозке пассажиров.

повышения уровня безопасности на внутреннем водном транспорте;

Согласно тексту Стратегии, до 2030 г. планируется произвести работы по расширению лимитирующих пропускную способность участков внутренних водных путей и обновление флота.

На развитие портов и портовой инфраструктуры в большей степени повлияют следующие меры, предусмотренные стратегией развития внутреннего водного транспорта:

- повышение доли контейнеров в общем объеме перевозок внутренним водным транспортом.
- повышение мощности перегрузочных комплексов речных портов.
- строительство контейнерных линий в портах.
- строительство три-модальных терминалов.

В качестве основных маршрутов рассматриваются шесть основных возможных контейнерных направлений: устье р. Невы – порт Дмитров; устье р. Невы – Казань; устье р. Дон – Казань; порт Дмитров – устье р. Невы; Казань – устье р. Невы; Казань – устье р. Дон.

Увеличение объемов перевозок контейнеров будет обусловлено переключением грузопотока с других видов транспорта. Для этого планируется ввести субсидирование перевалочных работ в период 2015-2018 гг., что позволит речному транспорту быть более конкурентоспособным.

Для уменьшения нагрузки на портовую инфраструктуру планируется увеличение перегрузочных мощностей на 65 млн т или 33 млн т в зависимости от варианта развития.

Для перевалки контейнеров с наземных видов транспорта в речных портах страны к 2030 г. планируется построить девять тримодальных комплексов [4].

В случае полной реализации планов проектов и программ речные порты, пережившие стагнацию, начнут эффективно функционировать как объекты логистической цепочки доставки грузов внутреннего и международного значения. Повысится инвестиционная привлекательность объектов речного транспорта, что позволит эффективно развивать перевозки по внутренним водным путям, ныне используемым недопустимо слабо.

За последние два десятилетия объемы перевозок и переработки грузов в речных портах снизились в 3-4 раза. Перегрузочный потенциал речных портов используется на 55-60 %. Модернизация внутреннего водного транспорта позволит увеличить объемы грузовых и пассажирских перевозок и снять часть грузо- и пассажирооборота с железнодорожного и автомобильного транспорта. Это снизит инвестиционную нагрузку государственного бюджета в связи с развитием инфраструктуры наземных видов транспорта. Крупные речные порты могут и должны стать центрами интеграции не только малых портов и пристаней, но и предприятий смежных видов транспорта.

Наряду с модернизацией инфраструктуры также необходимы меры по совершенствованию тарифного, налогового и нормативно-правового регулирования с целью более рационального распределения перевозок между видами транспорта.

Важной функцией речных портов и в условиях рыночной экономики остается обеспечение смешанных железнодорожно-водных перевозок, хотя их объемы за годы рыночных реформ резко сократились. Однако перевозки грузов внешней торговли в судах смешанного плавания продолжают расти и вопросы взаимодействия речных портов с железнодорожным транспортом не теряют своей научной и практической значимости. При решении этих вопросов необходимо использовать положительный опыт бывшего Министерства речного флота РСФСР по организации взаимодействия с железнодорожным транспортом в 70-80-е гг. истекшего столетия.

Библиографический список

1. Перегрузочные комплексы для обслуживания транспортного флота на внутреннем водном транспорте [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://opendata.morflot.ru/7707516988-PeregruzKompleksiVVT/20140529151126-un-7707516988-PeregruzKompleksiVVTnew1.csv> (дата обращения : 26.02.2016).
2. Постановление Правительства РФ от 5 декабря 2001 г. № 848 «О федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010–2015 гг.)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 26.02.2016).
3. Рудометкин, В. В. Развитие речных портов в системе международных транспортных коридоров : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / В. В. Рудометкин. – М., 2006. – 30 с.
4. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс] : утв. распоряжением Правительства РФ от 22 ноября 2008 г. № 1734-р. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 26.02.2016).

К.А. Игрокова

ПРОБЛЕМЫ МЕЖФУНКЦИОНАЛЬНОЙ КООРДИНАЦИИ ОТДЕЛОВ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ В КОМПАНИЯХ-ПРОИЗВОДИТЕЛЯХ ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие проблемы взаимодействия отделов маркетинга и логистики в компаниях-производителях товаров повседневного спроса. Дана современная трактовка основных проблем координации, определена роль служб маркетинга и логистики. Рассмотрены и систематизированы параметры проблем координации маркетинга и логистики для эффективности взаимодействия. Обсуждаются функции логистики и маркетинга, они конкретизированы применительно основных проблем межфункциональной координации. Прослежена связь эффективности управления при грамотном взаимодействии служб маркетинга и логистики.

Ключевые слова: маркетинг, логистика, управление маркетингом и логистикой, взаимосвязь маркетинга и логистики, проблемы взаимодействия маркетинга и логистики, межфункциональная координация

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 in companies that deal with fast moving products. The modern evaluation treatment connecting problems of marketing and logistics is given. The carrying out of evaluation coordination problems both logistics and marketing for the efficiency of their interaction. The marketing and logistics functions are discussed. These functions are concretized towards all problems of their coordination. 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, coordination problems of marketing and logistics, functional coordination.

Современные рыночные условия характеризуются динамичностью и высокой степенью конкуренции. Насыщенность текущего рынка товарами и услугами позволяет потребителю посредством своих нужд и запросов определять направление спроса. Актуальность и своевременность предложений компаний определяет их дальнейшую судьбу в общественной экономике. Наиболее динамичная категория продукции, определяемая на основе покупательских привычек потребителей, – товары повседневного спроса. Постоянно востребованная группа товаров, приобретаемая регулярно, без сомнений и особого сравнения товаров между собой, попадает в большую зону риска относительно ротации, связанной с модификацией продукции согласно запросам потребителей и экономической составляющей государства в целом [7]. Маркетинг и логистика выступают в качестве инструментов улучшения хозяйственной деятельности организаций в процессе преобразования ресурсов в товары и услуги. Эффективность их взаимодействия определяется максимизацией полученных результатов деятельности организации посредством сохранений конкурентных позиций на рынке товаров и услуг [2]. В данной статье рассмотрены основные проблемы, с которыми могут столкнуться компании-товаропроизводители в результате неграмотного управления отделами маркетинга и логистики на примере наиболее динамичной категории товаров.

Несмотря на достаточно большое количество исследований и разработок в области управления, одной из ключевых проблем крупных корпораций является **обособленность функциональных подразделений**. В рамках одной компании неосведомленность отделов о деятельности друг друга может привести к рассогласованности действий внутри организации. Дисбаланс цепочки поставок в рамках различия систем оценки функциональных подразделений оказывает отрицательное влияние

на себестоимость продукции, качество и параметры обслуживания клиентов, производительности активов и, как следствие, формирование доходов организации [11]. Эффективность внутренней коммуникации между отделами способствует достижению наилучших результатов в рамках бизнес-процессов. Обмен информацией необходим для координации задач и действий с целью продвижения организации в нужном направлении [8]. Согласованность работы отделов логистики и маркетинга является залогом получения максимальной прибыли предприятием путем своевременного удовлетворения спроса, формирования дистрибутивных каналов и сетей, управление информационными потоками для возможности быстрого и качественного обмена информацией [6]. Основными областями взаимодействия маркетинга и логистики являются цена, прогнозирование рынка сбыта, создание системы распределения, формирование складской системы, политика обслуживания клиентов и управление заказами [9]. Роль маркетинга и логистики прослеживается на каждом этапе жизненного цикла товара: от этапа разработки продукции до этапа спада. Служба маркетинга способствует определению продукта, выводимого на рынок, его параметрами и свойствами, определению рынков потребления и способов продвижения. Отдел логистики определяет пути производства планируемого товара, обеспечения продуктом конечного потребителя с определенным уровнем сервиса при минимизации издержек [10]. В рамках реализации товаров повседневного спроса, важно наличие достаточного количества налаженных каналов сбыта, так как основные товары и товары импульской покупки предназначены для регулярной продажи в различных торговых точках, доступных для широкой аудитории [7].

Стоит обратить внимание на проблему **преувеличения функциональной роли подразделений**, представляющей собой результат стремления менеджеров отделов к наилучшим показателям своих направлений. Функциональные направления рассматривают свои отделы как наиболее значимые, стараясь укрепить позиции в компании, руководствуясь только своими целями и задачами. Высокий уровень профессионализма сотрудников в узких областях знаний способствует достижению максимизации показателей подразделений, но в то же время затрудняет фокусирование на вопросах эффективности всей компании [4]. Управленческий состав компании формирует цели подразделений соответственно их роли и месту в структуре организации, которые будут способствовать достижению общего результата деятельности организации. Цели всей компании определяют ее место и значение в окружающем мире, определяют ее взаимоотношения в рамках экономических и социальных процессов [8]. В рамках рассмотрения отделов маркетинга и логистики функциональная роль первого подразделения состоит в формировании условий покупок и продаж, в то время как второе подразделение занимается оптимизацией планирования и управления потоковыми процессами [2]. При смещении акцентов по одному из направлений возможно достижение результатов, не соответствующих общей цели организации или нанесение ущерба экономической составляющей компании. Безусловно, переход от рынка продавцов к рынку покупателей приводит к необходимости интеграции процессов маркетинга и логистики, но не стоит забывать о необходимости грамотного определения их функциональных ролей в рамках совокупного взаимодействия для реализации общей цели компании.

Более того, стоит отметить, что **при отсутствии четкого разграничения целей, задач и функций отделов** маркетинга и логистики невозможно достижение максимального эффекта достижения максимальной отдачи. В процессе формирования общих условий ресурсного обеспечения и реализации продаж товаров отделом маркетинга логистика отвечает за оптимизацию потоковых процессов товародвижения [2]. Основная цель хозяйственной политики фирмы заключается в повышении эффективности общей деятельности компании и максимизации конечного результата [3]. Для возможности их достижения необходимо понимание целей и задач отдельных подразделений организации. Данные подзадачи являются частью общих целей компании относительно дивизионального распределения. Они являются множественными, краткосрочными в отличие от общих целей компа-

нии и связаны с процессом планирования текущей деятельности компании [5]. Достаточно часто некорректное понимание целей, задач и функциональных зон ответственности маркетинга и логистики приводит к недостаточному уровню сервиса, высоким издержкам, как следствие – потере конкурентных преимуществ компаний. Для товаров повседневного спроса все ранее указанные параметры способствуют оперативному развитию конкурирующих товаров-заменителей, смещению фокуса потребительского сегмента так как данная категория продукции находится постоянно в динамике и потеря конкурентных позиций может привести к выводу продукции с текущих рынков продаж.

Таким образом, в данной статье выделено три основные проблемы взаимодействия служб маркетинга и логистики в компаниях-производителях товаров повседневного спроса, такие как обособленность их функциональных подразделений, преувеличение функциональной роли каждого подразделения в отдельности и отсутствие четкого разграничения целей, задач и функций отделов хозяйственной деятельности. Грамотное управление подразумевает то, что в сложной динамической системе, каковой является организация, возможно повысить общий эффект влияния за счет ее целостности и использования возможностей кооперирования [8]. Взаимодействие служб маркетинга и логистики определяется эффективностью продвижения товаров и услуг на рынке. Не смотря на общую сферу интересов, данные направления хозяйственной деятельности имеют свою предметную спецификацию. Маркетинг предопределяет предметную спецификацию и ассортиментную структуру производства, что влияет на формирование и дальнейшее развитие логистической системы; в то время как логистика имеет практический интерес, помогая решить основную задачу управления потоками, т.е. товар должен быть конкретизирован с точки зрения количества и качества продукции [1]. Управление маркетингом и логистикой является основным элементом формирования конкурентного преимущества компании, поэтому направления данных отделов производственно-хозяйственной деятельности обладают синергетическим эффектом, но не стоит забывать о том, что система управления не может быть сфокусирована на одном направлении маркетинга или логистики. В условиях экономического дисбаланса только совокупное взаимодействие, развитие и четкое понимание целей и задач логистики и маркетинга способно оказать компаниям поддержку. Инвестируя в данные сферы производственно-хозяйственной деятельности, организация может адаптироваться к текущей финансовой ситуации в стране, обуславливаемую резким ростом затрат на сырье и материалы из-за девальвации рубля, а также высоким уровнем конкуренции среди компаний-производителей и каналов дистрибуции.

Библиографический список

1. Будрин, А. Г. Проблемы маркетинга. Логистика: Маркетинг в контексте полидисциплинарного подхода к изучению // А. Г. Будрин, А. М. Немчин, В. Н. Татаренко // Проблемы современной экономики. – 2012 – № 1 – С. 193–195.
2. Голиков, Е. А. Маркетинг и логистика – новые инструменты хозяйствования : учеб. пособие / Е. А. Голиков. – М. : Экзамен, 2006. – 220 с. – ISBN 5-472-01312-7.
3. Голиков, Е. А. Маркетинг и логистика : учебное пособие / Е. А. Голиков – М. : Академический Проспект, 2006. – 488 с. – ISBN-5-8291-0718-X.
4. Друкер, П. Ф. Практика менеджмента : уч. пос. / П. Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2009. – 400 с.
5. Зуб, А. Т. Стратегический менеджмент: учебник для бакалавров / А. Т. Зуб. – М. : Юрайт, 2013. – 375 с. – ISBN 978-5-9916-2586-9.
6. Кирюков, С. И. Организация, планирование и контроль маркетинговой логистики [Электронный ресурс] / С. И. Кирюков. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/organizacija_marketingovoj_logistiki/ (дата обращения : 01.02.2016).
7. Котлер, Ф. Основы Маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – М. : Вильямс, 2010. – 656 с. – ISBN 978-5-8459-0376-1.
8. Петров, А. А. Основы управления : учебное пособие для бакалавров / А. А. Петров. – М. : Проспект, 2013. – 232 с.

9. Связь маркетинга и логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://edu.dvgups.ru/METDOC/FAK_MEGDUNAR_PROGR/DELOV_ADMIN/LOGISTIKA/METOD/RASPR_LOGIST/Logist_3.htm (дата обращения : 01.02.2016).
10. 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).
11. Теория жизненного цикла: подробный обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://powerbranding.ru/tovar/zhiznennyj-cikl/> (дата обращения : 01.02.2016).

УДК 339

О.В. Константинова

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ БУРУНДИ : СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. Отношения между Российской Федерацией и Республикой Бурунди носят традиционно дружественный характер. Россия и Бурунди имеют близкие или совпадающие политические взгляды. Однако их экономическое взаимодействие не охватывает весь спектр возможностей. В статье дана экономическая характеристика Республики Бурунди. Рассмотрены состояние и перспективы экономического сотрудничества между Российской Федерацией и Республикой Бурунди. Сделаны выводы о целесообразности скорейшего налаживания процессов взаимовыгодного сотрудничества между двумя странами.

Ключевые слова: экспорт, импорт, сотрудничество, Российская Федерация, Республика Бурунди.

Olga Konstantinova

ECONOMIC INTERACTION BETWEEN RUSSIAN FEDERATION AND REPUBLIC OF BURUNDI: STATE AND PROSPECTS

Annotation. Relations between the Russian Federation and the Republic of Burundi are traditionally friendly. Russia and Burundi have similar or identical political views. However, economic cooperation does not cover the whole range of possibilities. The article dedicates to the economic characteristics of the Republic of Burundi and resents its basic statistics. The state and prospects of economic cooperation between the Russian Federation and the Republic of Burundi are described. Conclusions about the feasibility of establishing a speedy process of mutually beneficial cooperation between the two countries have been done.

Keywords: export, import, cooperation, the Russian Federation, the Republic of Burundi.

Африка притягивает взоры политиков, анализирующих ее «взрывной» характер, экономистов, прогнозирующих ее бурный рост, представителей бизнеса, желающих получить «лакомый кусок» от «африканского пирога» [2, с. 7]. Нельзя не согласиться с мнением ведущих африканистов России И.О. Абрамовой, Л.Л. Фитуни о том, что «одним из главнейших побудительных мотивов к переделу геополитических реалий было и остается стремление обеспечить контроль над ресурсами» [1, с. 146].

Страны Запада уже давно налаживают сотрудничество с африканским континентом, но африканцы, помня свое колониальное прошлое, с одной стороны находятся в тесном взаимодействии с бывшими метрополиями, а с другой, стремятся разорвать этот «порочный круг» и построить новые экономические и политические связи. «Семимильными шагами» по африканскому континенту идет Китай, принося в страны Африки инвестиции, осваивая их ресурсный потенциал, наполняя своими товарами рынки. За африканские ресурсы, кроме стран Запада и Китая ведут соперничество Россия, Индия, Южная Корея, Япония и др. В этой связи для России приоритетным является скорейшее «возвращение» в Африку, налаживание торгово-экономических связей и создание прочной основы для взаимовыгодного сотрудничества. И в этом процессе не бывает больших или малых величин, для России важно взаимодействие с каждой страной Африки, будь она большая или малая, богатая или бедная.

Обратим наше внимание на небольшое государство в центре Африки – Республику Бурунди, площадью 27,8 тыс. км² [17]. Страна расположена в регионе Великих Африканских озер. На западе граничит с Демократической Республикой Конго, на севере с Руандой, на юго-востоке с Танзанией. Столица страны – г. Бужумбура. Государственные языки – кирунди и французский. Денежная единица – бурундийский франк. Население, по данным Всемирного банка, в 2014 г., насчитывало 10,8 млн чел. распределено равномерно, плотность – 421 чел./ км², ежегодный прирост населения высокий и

составляет 3,3 % [17]. В городах проживает малая часть бурундийцев (11,8 %), но урбанизация идет быстрыми темпами – ежегодный прирост городского населения с 2011 по 2014 гг. держится на уровне 5,8–5,9 % [17].

По классификации Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), республика входит в список наименее развитых стран мира [16, с. IV]. Так уровень валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения в 2014 г. составил 286 долл. США, а валового национального продукта (ВНП) на душу населения, по паритету покупательской способности (ППС) в том же году был равен 770 долл. Рост бурундийской экономики в 2014 г. составил 4,7 %. Значительно снизилась инфляция потребительских цен : с 18,0 % в 2012 г. до 4,4 % в 2014 г. Внешний долг страны в 2013 г. составил 682,7 млн долл. [17], что соответствует 14,1 % от экспорта товаров и услуг [17] или, по нашим расчетам, 25,1 % валового внутреннего продукта за тот же год.

Бурунди – аграрная страна, в 2014 г. добавленная стоимость сельского хозяйства составила 39,3 % [17] валового внутреннего продукта. В сельском хозяйстве, по данным за 2014 г., занято 90,8 % экономически активного населения страны [16, с. 19]. Выращивают кофе, чай, хлопок, сахарный тростник, кукурузу, пшеницу, рис, сорго, маниоку, батат, картофель, арахис, бананы. Животноводство имеет нетоварный вид. В озере Танганьика ведется промысел рыбы (используется для внутреннего потребления).

Сфера услуг Бурунди развивается, в 2014 г. ее добавленная стоимость составила 42,4 % [17] валового внутреннего продукта страны, в ней занято 6,2 % [16, с. 19] работающего населения.

Промышленность в экономике страны представлена слабо. Добавленная стоимость отрасли в валовом внутреннем продукте в 2014 г. составила всего лишь 18,3 % [17]. Занято в промышленности 3,0 % [16, с. 19] экономически активного населения. Ее основная направленность – переработка сельскохозяйственного сырья. В Бурунди имеются заводы по изготовлению сельскохозяйственного инвентаря, строительных материалов, стекольные, мыловаренные, деревообрабатывающие, текстильные и пивоваренные комбинаты. [8] Горнодобывающая промышленность требует развития. В небольших количествах добывают оловянную руду, вольфрам, никель, золото, колумбитотанталит, бастнезит и др. Исследуется возможность промышленной разработки месторождений никеля (6 % мировых запасов), [11] золота, фосфатов, кварцита, каолина, редких металлов (ванадий, кобальт, вольфрам).

Железных дорог в Бурунди нет. Шоссейные и грунтовые дороги имеют протяженность порядка 6 тыс. км (из них с твердым покрытием чуть более 1,5 тыс. км). Судоходство ведется на озере Танганьика, преимущественно по линии Бужумбура – Кигома (Танзания) и Бужумбура – Мпулунгу (Замбия). В столице страны имеется аэропорт международного класса [8].

Правительства развивающихся стран в качестве важного фактора экономического роста рассматривают привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) [13, с. 34]. Так, приток прямых иностранных инвестиций в Бурунди в 2013 г. составил 6,9 млн долл. [17], уже в 2014 г. этот показатель увеличился в более чем в 4 раза и был зафиксирован на уровне 32 млн долл. [16, с. 6]. Приток денежных переводов от мигрантов в страну в 2013 г. составил 49 млн долл., что соответствует 1,8 % валового национального продукта [16, с. 7].

Импорт товаров в 2014 г. – 769 млн долл. [16, с. 12], экспорт – 125 млн долл. [16, с. 11], что соответствует, по нашим подсчетам, 16,3 % расходов на импорт. Главными статьями бурундийского импорта являются : металлопродукция, автомобили, нефтепродукты, древесина, бумага, а также текстиль, медикаменты, продовольствие. Экспортные позиции Бурунди – кофе, чай, хлопок, сахар. Торговыми партнерами Бурунди являются Европейский союз, страны африканского континента, Иран, Пакистан, Саудовская Аравия, Китай, Канада, США, Япония, Индия и др.

Основная культура, выращиваемая в республике, – кофейные деревья. Бурундийский кофе ценится своим благородным ароматом, имеет хорошую насыщенность и кислотность. Есть определенные сложности в возделывании кофе: климатические, недостаток знаний земледельцев, отсутствие финансовых возможностей использования удобрений и средств от вредителей и болезней, и кроме того, нехватка рабочей силы (население, в поисках «лучшей жизни», переселяется в города). Устранив их, можно ожидать повышения урожайности кофе.

Бурунди является членом таких региональных объединений как Экономическое сообщество стран Великих Озер (СЕРГЛ), Экономическое сообщество стран Центральной Африки (ЕССАС), Восточноафриканское сообщество (ЕАС), Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА) и Африканская зона свободной торговли (АФТЗ), что дает стране возможность развития торгово-экономических связей внутри континента.

Социальные институты страны слабо развиты. Доступ к улучшенным источникам питьевой воды имеет 75,8 % населения, что является причиной многих инфекционных болезней. Иммунизация против кори у детей в возрасте от 12 до 23 месяцев в 2014 г. составила 94 %. Отмечается высокий коэффициент детской смертности в возрасте до 5 лет. В 2014 г. он находился на уровне 84,6 на 1000 новорожденных [17]. Медицинское обслуживание не доступно для большинства жителей страны из-за недостатка квалифицированного медицинского персонала. И к тому же население испытывает нехватку медикаментов из-за неплатежеспособности.

По данным Международного банка, ожидаемая продолжительность жизни при рождении у бурундийцев составляла в 2013 г. всего 54 года [17]. В основном это связано и с вооруженными конфликтами, которые не прекращаются в стране, и с большим количеством заболеваний (СПИД, менингит, холера и др.), недоеданием, низкими доходами, отсутствием возможности у населения получать квалифицированную медицинскую помощь.

Начальное образование является бесплатным, но не у всех детей есть возможность посещать школу, так как их семьи нуждаются в помощи в ведении хозяйства. Уровень грамотности молодежи в 2014 г. в возрастной группе от 15 до 24 лет составлял 88,9 % [16, с. 10].

Развитие мобильной сотовой связи в Бурунди находится на низком уровне. Так в 2014 г. на 100 жителей страны приходилось 30 пользователей сотовой связи, а интернет-пользователей 1 на то же число жителей [17].

Из истории государства. Бурунди была германской колонией, затем став подмандатной территорией Бельгии, стала называться Урунди. С 1946 г. была подопечной территорией ООН (Руанда-Урунди) под бельгийским управлением [8]. Независимость получила 1 июля 1962 г., став конституционной монархией. 28 ноября 1966 г. в Бурунди произошел военный переворот, и была установлена республиканская форма правления. В 1993 г. в Бурунди произошел очередной государственный переворот. Был убит первый президент страны и начались военные столкновения между правительственными вооруженными силами (преимущественно *тутси*) и мятежниками (*хуту*). Были убиты почти 200 тыс. чел. [14].

16 ноября 2003 г. в Дар-эс-Саламе было подписано соглашение о прекращении огня. С 1 июля 2004 г. до конца 2006 г. в Бурунди действовала миротворческая миссия ООН с целью осуществления контроля за выполнением этого соглашения и для содействия восстановлению законности и порядка [14]. В 2005 г. была принята конституция Бурунди и проведены всеобщие выборы нового президента. Им стал Жан-Пьер Нкурунзиза. Выборы 2010 г. прошли в напряженной политической обстановке. Жан-Пьер Нкурунзиза был переизбран на новый срок. В 2015 г. президент Бурунди снова заявил о своем участии в президентских выборах (под предлогом того, что на свой первый президентский срок он был назначен парламентом и утвержден в должности Конституционным судом), что вызвало у оппозиционеров недовольство и вылилось в вооруженное столкновение, приведшее к жертвам и появ-

лению беженцев, что дестабилизировало весь регион Великих Озер. По результатам президентских выборов 2015 г. Жан-Пьера Нкурунзиза в очередной раз был избран президентом.

Россия–Бурунди: векторы взаимодействия. Дипломатические отношения между Российской Федерацией и Республикой Бурунди были установлены 1 октября 1962 г. [12]. Отношения между Россией и Бурунди носят дружественный характер. Страны занимают близкие или совпадающие позиции по основным вопросам в международной и региональной политике. В последние годы во взаимоотношениях РФ и Бурунди отмечается положительная тенденция. Страны ведут работу по обновлению договорно-правовой базы, проводится обмен посланиями на высшем государственном, парламентском уровнях и по линии внешнеполитических ведомств. Так в мае 2010 г. между МИД России и МВС Бурунди был подписан Протокол о политических консультациях [12]. Бурунди активно участвует в политических делах Африки, в миротворческих операциях и является одним из перспективных партнеров России в Центральной Африке.

Одним из приоритетных направлений в развитии отношений между Россией и Бурунди являются гуманитарные и образовательные связи. Ранее, в советских, а затем и российских вузах свыше 4 тыс. бурундийцев получили высшее образование [6]. В 2015 г. для Бурунди было выделено 77 стипендий и РФ готова эту квоту увеличить, учитывая пожелания бурундийской стороны в необходимости обучения специалистов конкретных технических специальностей, а также в области здравоохранения [5].

Товарооборот между Россией и Бурунди в 2012 г. составил 1,9 млн долл., 2013 г. – 5,4 млн долл., а в 2014 г. – 10,3 млн долл. США [15]. Таким образом, по нашим расчетам, товарооборот за 2014 г. вырос на 52,5 % по сравнению с предыдущим 2013 г. Однако же в 2015 г. снизился чуть ли не до уровня 2012 г. и составил 2,5 млн долл. [15] Снижение товарооборота произошло за счет существенного уменьшения закупок бурундийской стороной, причиной тому, по всей видимости, стал политический кризис 2015 г. в Бурунди, который весьма негативно сказался на торгово-экономической ситуации в стране.

РФ экспортировала в Бурунди злаки, продукцию мукомольно-крупяной промышленности, солод, крахмал, инулин, алкогольные и безалкогольные напитки, уксус, изделия из пластмассы, бумагу, картон, печатную продукцию, трикотажные предметы одежды, стекло и стеклянные изделия, звукозаписывающую и звуковоспроизводящую аппаратуру, оптические инструменты и аппараты, фотографические, кинематографические, измерительные инструменты и др. Регионы РФ, участвующие в экспорте товаров в Бурунди, – Белгородская область, Краснодарский край, г. Москва, Новосибирская область, Ростовская область, г. Санкт-Петербург, Тюменская область.

РФ импортировала из Бурунди кофе, чай, пряности, руды, шлаки. Импорт из Бурунди поступал в Ленинградскую область, г. Москву, Московскую область, Новосибирскую область, Свердловскую область, Республику Татарстан, Тверскую область, Хабаровский край [15]. Отметим интересный факт: только г. Москва и Новосибирская область и экспортировала и импортировала товары из Бурунди, остальные регионы занимали какую-то одну из позиций. Эта ситуация экономически не оправдана и должна быть изменена, так как российский производитель может предложить довольно широкий спектр товаров, способных заинтересовать бурундийцев.

С 2003 г. ОАО ГМК «Норильский никель» через свою дочернюю структуру «Norilsk Nickel Burundi SRL» («NN Burundi») участвовал в международном совместном предприятии, созданном в Бурунди для проведения геологоразведочных работ и последующей добычи редкоземельных металлов [10].

В сентябре 2011 г. по приглашению Министерства торговли, промышленности, почт и туризма Бурунди и при содействии Министерства молодежи, спорта и культуры в стране побывала съемочная группа телеканала «Россия» для подготовки материала для двух документальных фильмов в

рамках проекта «Моя планета». Съёмочная группа познакомилась с основными достопримечательностями страны, с ее культурой и традициями, посетила предприятия по производству и переработке кофе и чая [3]. В октябре 2011 г. Бурунди посетили представители российских туристических компаний, работающих на африканском направлении. Российская делегация посетила уникальные природные парки Бурунди, побережье озера Танганьика, центры местных ремесел и производства кофе, чая, масла авокадо [3].

В июне 2012 г. в г. Бужумбуре прошел первый бизнес-форум «Россия-Бурунди : возможности экономического партнерства». Форум был организован Торгово-промышленной палатой РФ (ТПП), Министерством торговли, промышленности, почт и туризма Бурунди, Торгово-промышленной палатой Бурунди [3]. В повестке дня были вопросы о ресурсном потенциале Бурунди, инфраструктуре, партнерстве между Россией и Бурунди в геологоразведке и последующей переработке ванадия, вольфрама, никеля, олова, золота, металлов платиновой группы, редкоземельных металлов, касситерита, каолина, фосфоритов и др., совместном возделывании кофе, чая, хлопка, переработке продукции животноводства (шкур, кожа), содействии развитию туризма в Бурунди [9].

В марте 2016 г. в г. Саранске с официальным визитом находилась делегация Республики Бурунди. Бурундийская делегация посетила крупнейшее в России предприятие по изготовлению электрических ламп «Лисма» и предложила сотрудничество по производству электролампового стекла. Африканская республика заинтересована в закупке ламп для бытового и уличного освещения, приобретении технологий производства ламп накаливания и натриевых ламп, а также в возможности создания совместного производства в Бурунди. Делегация так же побывала на заводе «Цветлит» и «Электровыпрямитель», с руководством которых была обсуждена возможность поставок их продукции в Африку. Стороны договорились об ответном визите делегации российских предприятий в Бурунди в апреле 2016 г. для предметного знакомства с бурундийской экономикой. Для детализации достигнутых договоренностей будет создана рабочая группа для разработки вопросов поставки продукции российских предприятий, организации совместных производств и создания технопарка в Бурунди [7].

Так же потенциально перспективным может стать экономическое сотрудничество РФ с Бурунди в разведке, добыче и переработке полезных ископаемых, создание совместных промышленных предприятий различного направления (горной, химической, фармацевтической, машиностроительной, светотехнической промышленности), в сельском хозяйстве, развитии инфраструктуры (производственной, социальной), туристическом бизнесе, подготовке специалистов в Российских вузах различной направленности. На наш взгляд, только при поддержке государства станут возможны такие совместные проекты, в которых государственные структуры будут гарантом соблюдения сторонами всех договоренностей.

Выводы.

1. Республика Бурунди – одно из беднейших государств мира. По структуре ВВП это аграрная страна. Промышленность развита слабо. Обладает высоким потенциалом для добычи полезных ископаемых, таких как никель, золото, фосфаты, редкие металлы. Есть возможность повышения эффективности сельского хозяйства. Страна характеризуется быстрыми темпами роста населения и низким уровнем социального обеспечения.
2. В Бурунди сложилась сложная политическая обстановка, что влечет за собой снижение темпов экономического развития, ведет к появлению беженцев и дестабилизирует обстановку всего региона.
3. Отношения между Российской Федерацией и Республикой Бурунди носят дружественный характер.

4. Экономическое сотрудничество представлено в основном торговыми отношениями. Товарооборот между странами небольшой, но была отмечена тенденция к росту.

5. Бурундийские власти позитивно настроены к участию российского бизнеса в социально-экономическом развитии страны и готовы к сотрудничеству.

6. Для России и Бурунди перспективным может стать экономическое сотрудничество по ряду направлений : геологоразведка, добыча и переработка полезных ископаемых, создание совместных промышленных предприятий в горной, химической, фармацевтической, машиностроительной, светотехнической промышленности, в сельском хозяйстве, развитие инфраструктуры (производственной, социальной), туристический бизнес, подготовка в российских вузах специалистов различной направленности.

7. Сотрудничество с Республикой Бурунди будет способствовать выходу российского бизнеса на общеафриканский рынок, так как страна является членом таких региональных объединений как: экономическое сообщество стран Великих Озер, Экономическое сообщество стран Центральной Африки, Восточноафриканское сообщество, Общий рынок Восточной и Южной Африки и Африканская зона свободной торговли.

Таким образом, развитие российско-бурундийских экономических отношений будет взаимовыгодным для обеих стран, послужит развитию экономик, откроет новые рынки сбыта и будет способствовать укреплению позиции России в Африке.

Библиографический список

1. Абрамова, И. О. В Африку... бизнес как всегда / И. О. Абрамова, Л. Л. Фитуни // Международная жизнь. - 2009. - № 2-3. - С. 145-160.
2. Абрамова, И. О. Новая роль Африки в мировой экономике XXI века : доклад на XIII конференции африканистов / И. О. Абрамова. - М. : 2014. - 18 с.
3. Архив новостей. Посольство Российской Федерации в Республике Бурунди [Электронный ресурс]. - Режим доступа : http://www.burundi.mid.ru/arh_ru.html (дата обращения : 03.03.2016).
4. Африка : энциклопедия в 2 т. - М. : Инфра-М, 2010. - Т. 1 А-К. - 959 с. - ISBN 978-5-94802-038-9.
5. Вступительное слово и ответы на вопросы СМИ Министра иностранных дел России С.В.Лаврова в ходе совместной пресс-конференции по итогам переговоров с Министром внешних сношений и международного сотрудничества Республики Бурунди Л. Кавакуре, Москва, 14 января 2015 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа : http://www.mid.ru/maps/bi/-/asset_publisher/u4VtMNphJ2mS/content/id/893305 (дата обращения : 24.02.2016).
6. Комментарий Департамента информации и печати МИД России в связи с рабочим визитом в Россию Министра внешних сношений и международного сотрудничества Бурунди Л. Кавакуре. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : http://www.mid.ru/maps/bi/-/asset_publisher/u4VtMNphJ2mS/content/id/882578 (дата обращения : 24.02.2016).
7. Мордовия и Бурунди договорились о сотрудничестве. Лисма [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.lisma-guprm.ru/press-tsentr/mordoviya-i-burundi-dogovorilis-o-sotrudnichestve-na-vysshem-urovne/> (дата обращения : 05.03.2016).
8. О Бурунди [Электронный ресурс]. - Режим доступа : http://www.burundi.mid.ru/obur_ru.html (дата обращения : 22.02.2016).
9. О деловой поездке в Бурунди [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.tpp.volzhsky.ru/2012/05/o-delovoj-poezdke-v-burundi/> (дата обращения : 06.03.2016).
10. Отношения между Российской Федерацией и Республикой Бурунди [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://archive.mid.ru/ns-rafr.nsf/89414576079db559432569d8002421fc/600c512bc579ecc0c3256fb0003a2c4c?OpenDocument> (дата обращения : 05.03.2016).
11. Республика Бурунди намерена сотрудничать с предприятиями Мордовии [Электронный ресурс] // Вестник Мордовии. - Режим доступа : <http://www.vestnik-rm.ru/news-7-15332.htm> (дата обращения : 05.03.2016).
12. Россия-Бурунди [Электронный ресурс]. - Режим доступа : http://www.burundi.mid.ru/rusbur_ru.html (дата обращения : 22.02.2016).

13. Сапунцов, А. Л. Роль международного сотрудничества в повышении инвестиционной привлекательности Африки / А. Л. Сапунцов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 6. – С. 34–39.
14. Совет Безопасности продлил мандат представительства ООН в Бурунди. Информационный центр ООН в Москве [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unic.ru/bulletin/2013-2-14/sovet-bezopasnosti-prodlil-mandat-predstavitelstva-onn-v-burundi>(дата обращения : 04.03.2016).
15. Таможенная статистика внешней торговли РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:2:6988830304818231::NO> (дата обращения : 22.02.2016).
16. The Statistical Tables on the Least Developed Countries 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ldc2015_StatTables_en.pdf (дата обращения : 01.03.2016).
17. World Development Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/country/burundi> (дата обращения : 04.02.2016).

УДК 330.16

В.Д. Кулигин

ОБЪЕКТИВНОСТЬ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ В ОТНОШЕНИЯХ ОБМЕНА

Аннотация. Обмен и разделение труда являются продуктом деятельности. Эта структура возникла естественным путем. Она рассматривается как объективный результат и предпосылка деятельности. Эта предпосылка не может быть устранена. В рамках этой структуры деятельность носит непреднамеренный и непредвиденный характер. Поведение агентов рынка и выбор ими решений находятся во власти неопределенности.

Ключевые слова : разделение труда, обмен, объективность, экономический субъект, неопределенность.

Vassily Kuligin

OBJECTIVITY AND UNCERTAINTY IN THE RELATIONSHIPS OF EXCHANGE

Annotation. Exchange and division of labor is the product of the activity. This structure has emerged in natural conditions. It is examined as objective result and the premise of activity. This premise cannot be eliminated. Within framework of this structure the activity has unintended and unforeseen character. A behavior of the market agents and the choice of decisions by them are in authority of uncertainty.

Keywords: division of labor, exchange, objectivity, economic subject, uncertainty.

В своей деятельности рыночные агенты сталкиваются с проблемой объективности и неопределенности. Люди не изобрели условия своей жизни. Они появились в процессе эволюции естественным путем, спонтанно. Эти условия стали реальностью, частью которой индивиды себя не ощущают и которую не могут понять. Стихийно возникший порядок выступает в виде обособившихся, внешних для акторов правил и обстоятельств. Индивиды ощущают и интерпретируют подобную упорядоченность как противостоящую, навязанную извне и неподвластную им внешнюю силу. Одних аксиом индивидуальной рациональности и совершенной конкуренции недостаточно для понимания стихийного порядка, функционирующего как единое целое. Поток непрерывного «созидательного разрушения», совершающийся методом проб и ошибок, неизбежно связан с предположениями, рисками и неопределенностью.

Объективность рыночной структуры. Деятельность – это энергия, проявление активности, физической или умственной, деятельного, действующего агента. Она постоянна и не может быть остановлена. Результатом активности является действительность. Как субстанция, она «чистая деятельность», «чистая формообразующая активность» [4, с. 257, 260]. Будучи бестелесной, бесплотной, деятельность принимает объективную форму. Она всегда придает форму вещам, т.е. предстает в качестве наличного бытия. Проявляя себя таким образом, деятельность становится реально наблюдаемым фактом, в отличие от научной абстракции.

Деятельность осуществляется в рамках разделения труда, которое задает и определяет ее форму. На сегодняшнем уровне понимания реальности и разделение труда и обусловленные им отношения обмена считаются фундаментальными категориями [7, с. 149, 184]. Предполагается, что эта структура появилась естественным путем, т.е. не была результатом чьей-либо мудрости, предвидевшей и осознавшей ее последствия [11, с. 76–77]. С таким выводом А. Смита был согласен и К. Маркс [6, с. 116]. Никто специально не ставил себе цель создать обмен и разделение труда, заранее предвидя их влияние на хозяйственную жизнь.

Действительно, обмен и разделение труда не были продуктом сознательной деятельности. Нам неизвестны факты, что обмен и разделение труда сначала возникли в сознании, а затем, приняв форму какого-то проекта, воплотились в реальность. Сконструированное в сознании не предшество-

вало появлению разделения труда и обмена. Последний стал преобладающей формой не в силу осознания и разумного понимания тех выгод, которые он мог бы принести. Мы не изобрели условия своей деятельности [16]. Они всплыли в процессе эволюции естественным путем, спонтанно. С этой точки зрения деятельность, ее возникновение и структура объективны и не зависят от воли и желания людей. Сложившиеся обстоятельства стали реальностью, частью которой индивиды себя не ощущают и которую не могут по-настоящему понять. Эти обстоятельства, по-видимому, могут рассматриваться в качестве объективных предпосылок, которые задают форму деятельности индивидов.

Человек смог развить разделение труда, опираясь на многократно проверенные и испытанные установления и правила. В своих решениях он руководствовался теми непосредственными последствиями своих действий, которые он осознавал. Эти последствия его волновали, и не были для него безразличны [15, с. 18]. Не выходя за рамки сложившейся реальности обмена, он натолкнулся на систему цен, не имея о ней ни малейшего понятия. С ее помощью стало возможным не только разделение труда, но и скоординированное использование ресурсов, основанное на разделенном знании [15, с. 106]. Но и механизм ценообразования не является продуктом человеческого замысла. Направляемые им люди обычно не знают, что заставляет их делать то, что они делают [15, с. 105]. Точно также как сами рыночные сделки и их добровольность, взаимная выгода от координации актов обмена, приводящая к общему благу, в полной мере не осознавалась его носителями.

Ни разделение труда, ни обмен не заключают в себе никакого природного субстрата. Это всего лишь абстрактные характеристики естественно возникшей и сложившейся структуры, ее элементов, связей и отношений упорядоченности (информации). Но деятельность проявляет себя не только в форме наличного бытия. Представляя собой бесплотную и бестелесную субстанцию, не имеющую физической формы, она включает в себя цель, средство, результат и сам процесс деятельности. Ее неотъемлемой характеристикой является осознанность [14, с. 151].

Стихийно возникший порядок, который определяет структуру деятельности, воспринимается, таким образом, как изначально заданный. Он – порождение деятельности, результат предшествующей эволюции. В то же время этот порядок выступает в виде обособившихся, внешних для акторов правил и обстоятельств, воздействующих на их поведение. Индивиды могут ощущать и интерпретировать подобную упорядоченность как противостоящую, навязанную извне и неподвластную им внешнюю силу, которую они не в состоянии контролировать. Ни один из индивидов не в силах защитить себя от присутствия стихийно возникшей связи всех со всеми. Как только он вовлечен в отношения с другими людьми, он утрачивает свободу и становится частью неумолимого потока. «Человеческие поступки, – пишет И. Берлин, – могут показаться свободными от социальной обусловленности, но они не свободны, они не могут быть свободны, они – часть этой самой обусловленности» [1, с. 214]. Реакция на присутствие внешней силы требует от ее носителей дополнительных усилий и, как им кажется, ограничивает свободу действий.

Существующие связи, вероятно, не могут быть по собственному желанию изменены волевым путем, так, как хотелось бы это индивидам. Во взаимоотношениях агентов проявляются определенные закономерности, которые невозможно преодолеть или каким-то образом обойти с помощью ухищрений разума. Эти закономерности нельзя «изъять» из повседневной практической деятельности. Представляется, например, что никакими усилиями властных органов, без тяжелейших для общества последствий, невозможно устранить разделение труда и базирующуюся на нем глубокую специализацию. В равной мере это относится и к основанному на разделении труда обмену, связывающему индивидов друг с другом. Обычно в таком случае говорят о независимости и объективности существующих установлений и стоящих за ними сил, соблюдение действий которых и подчинение им в интересах самих акторов. Именно через стихийные социальные силы индивидуум тво-

рит вещи, недоступные его пониманию [16, с. 291]. Подчиняясь определенным правилам, индивиды формируют общественный порядок, благодаря которому и возникла цивилизация.

Такое знание не имеет ничего общего с преднамеренным управлением в соответствии с так называемыми научными принципами. С точки зрения рационалистического конструктивизма, сознательное следование стихийным рыночным силам и их использование представляет собой нечто не заслуживающее уважения разумных существ. Ведь оно не осуществляется по заранее задуманному плану, не направляются четким замыслом человеческих устремлений. Людям кажется, что разумному существу недостойно подчиняться в своей деятельности сложившимся моральным и правовым нормам, которые они не вполне осознают. Мы лишь медленно и постепенно начинаем понимать, каким образом правила, которым мы повинемся по традиции, формируют социальный порядок. Необходимость следования этим правилам и их назначение нам так и не удалось постичь [16, с. 310–311]. Цель этого постижения сводится к осмыслению и уяснению необходимости позволить индивиду руководствоваться в своих действиях теми непосредственными последствиями, которые он осознает и которые его волнуют. Не заставлять индивида делать то, что представляется надлежащим кому-то, кто будто бы обладает более полным пониманием значения его действий для общества в целом [15, с. 18]. Другими словами, важно освободить заключающиеся в рыночной структуре имманентные силы развития. Отказаться от попыток ускорить их действие. Об этом они позаботятся сами.

Структура социального целого. Присутствующий в концепции «невидимой руки» порядок, недоступный пониманию человека, становится прототипом модели, на которой основываются попытки разрешить проблемы устройства весьма сложных систем [16, с. 72]. В этой парадигме рассматривается закономерная связь двух (или более) особенных индивидов. Эта связь превращает индивидов в моменты одного и того же конкретного, реального единства. Последнее представляет собой совокупность различных особенных моментов. Всеобщее выступает здесь как закон или принцип связи таких деталей в составе некоторого целого [3, с. 273].

Воссоздание структуры социального целого из его частей К. Менгер считал основной задачей теории. В интерпретации Ф. Хайека этот процесс выглядит следующим образом. Необходимо свести сложные явления хозяйства к их простейшим элементам, доступным точному наблюдению. После этого приложить к каждому из этих элементов соответствующую их природе меру. Установив эту меру, снова показать, как сложные явления закономерно развиваются из своих элементов. Именно с этим К. Менгер связывал природу общественных явлений, истоки и характер возникающих социальных институтов. Такой подход к воссозданию сложных рыночных структур позднее стал известен под названием методологического индивидуализма. В то же время К. Менгер, по замечанию Ф. Хайека, четко осознавал, во-первых, необходимость прослеживания того, что теперь называют непреднамеренными последствиями отдельных действий и, во-вторых, что в этом процессе нельзя разделять генетические и функциональные аспекты [16, с. 98–99].

Использование рационального поведения индивидов в качестве наблюдаемых и знакомых элементов для построения моделей возможных конфигураций сложных структур предполагает доступ к полной информации о поведении каждого отдельного актора. К. Менгер и его последователи сознавали, что получить такую информацию невозможно. Но, по их мнению, понимание значения наблюдаемых действий и опора на такое интроспективное знание дает достаточно полный перечень различных типов вероятного индивидуального поведения и даже достаточно знание вероятности возникновения определенных типичных ситуаций. Отталкиваясь от этих известных элементов, можно будет показать, что они ведут к образованию структур с определенными свойствами и пределы, в которых эти структуры могут варьироваться. Именно так поступает исследователь в процессе своих теоретических построений. Он стремится обнаружить, а затем выделить в реальной действительности

отдельные элементы, установить между ним причинно-следственную связь, а затем пытается соединить их в осмысленное целое [15, с. 86–87].

При таком подходе едва ли возможно предсказывать отдельные события или изменения в сложных структурах. По мнению Ф. Хайека, для этого необходимо знать не только типы отдельных элементов, из которых состоят сложные структуры, но и специфические свойства каждого элемента, входящего в состав особой структуры [16, с. 126–128]. Представляется, однако, что одного этого не достаточно. Так при анализе равновесия попытка использовать поведение отдельного человека для объяснения взаимодействия множества отдельных индивидов наталкивается на трудности. В этом случае мы «переходим в иную сферу и молча вводим новый элемент совершенно иного свойства» [15, с. 43]. Ф. Хайек не разъясняет здесь, что это за сфера и каково содержание нового элемента, обладающего совершенно иным свойством. Он лишь говорит о том, что смысл, вкладываемый нами в понятие равновесия, описывающего взаимозависимость разных действий одного и того же человека, «не позволяет непосредственно переносить это понятие на отношения между действиями различных людей» [15, с. 45–46]. Некоторое представление о специфике возникших трудностей дает следующее утверждение автора. Характер сложно организованных структур зависит не только от свойств отдельных составных элементов и относительной частоты их проявления. Он также обуславливается способом связи этих элементов друг с другом [15, с. 367]. При этом остается все-таки неясным, каким образом обособленные части (отношения, из которых мы выстраиваем структуру), и которые хорошо нам знакомы и понятны, образуют единое целое [15, с. 86]. Иными словами, каким образом единство целого сочетается с автономией отдельных частей этого целого.

Эта, по мнению Ф. Хайека, центральная проблема экономической теории, формулируется им следующим образом. Как «спонтанное взаимодействие множества людей, где каждый обладает только небольшой крупицей знания, порождает такое положение дел, ...которое могло быть создано лишь под сознательным руководством некоего существа, обладающего совокупным знанием всех индивидов» [15, с. 62]. Можно предположить, что все части получают через систему цен информацию о состоянии целого. Каждая из них представляет полное целое, поскольку источник информации для всех один и тот же. Это объединяет индивидов, делает их едиными с целым. Вероятно, именно этим обусловлено единство целого. Вместе с тем в условиях разделения труда и разделения знания [15, с. 61–62], отдельные части обособлены друг от друга. Они автономны на тех уровнях, где независимость должна соблюдаться. Каждый индивид располагает своими собственными, только ему известными источниками знания. Это делает возможным использование при принятии решений рассеянных в обществе знаний, которые существуют только как знания отдельных людей [15, с. 18; 12, с. 157–161, 215–218]. На этой основе формируются субъективные оценки индивидом того, что является для него более важным, ценным. Использование информации локальных источников является обязательным для нормального функционирования и развития целого.

По-видимому, с этим связана еще одна трудность, на которую указывает Ф. Хайек. Она состоит в выявлении и фиксации конкретных фактов. Мы не в состоянии определить эти факты. В результате наша способность предсказывать будет ограничиваться лишь самыми общими характеристиками ожидаемых событий. Она не будет распространяться на предсказание отдельных индивидуальных случаев. А это означает, что существуют абсолютные препятствия для предвидения конкретных явлений. Человек не может приобрести полного знания об общественном порядке, которое позволило бы ему получить власть над событиями [15, с. 377]. Рассмотренный выше подход, по всей видимости, показывает, что одних аксиом индивидуальной рациональности и совершенной конкуренции недостаточно для понимания функционирования экономики как единого целого. Учитывая многообразие индивидуальных различий в субъективной оценке бесконечно большого числа обменываемых положений, довольно трудно представить способ их сведения к единому целому. Возможно,

именно это обстоятельство дало основание для заключения, что целое не может быть получено из отдельных частей [5, с. 96].

Деятельность и неопределенность. В силу своей природы рыночные сделки повышают благосостояние участвующих в обмене контрагентов. Но это не отменяет того факта, что результаты сделок носят непреднамеренный и непредвиденный характер. В современных развитых странах деловая активность сосредоточена в частном секторе, который распределяет и использует ограниченные ресурсы. Агенты этого сектора являются главной движущей силой рыночного процесса. Это означает, что все инновации, экономические, организационные и технологические, рождаются и продвигаются, прежде всего, в конкурентной борьбе предпринимателей частного сектора. Соперничество сопровождается незаметным, идущим исподволь процессом возникновения и налаживания новых связей. Развитие предпринимательских навыков, их разнообразие и децентрализация, обеспечивающие инициативу снизу, придают необходимую динамику хозяйственным процессам, без которой нет роста. Преследуя свои частные цели, которые состоят в максимизации долгосрочных прибылей и недопущении банкротства, предприниматели оказываются гарантами общественного блага, а именно экономической стабильности [9, с. 102–103]. Функции государства и вектор экономической политики могут лишь содействовать активности постоянно создаваемого нового бизнеса, но не способны заменить ее. В этом смысле мы полагаемся на рынок.

Ключевая роль предпринимателя в создании добавленной стоимости делает процесс экономического развития непредсказуемым. Невозможно предвидеть появление инноваций и оценить их влияние на ход хозяйственной активности. Нельзя заранее все просчитать, предусмотреть и рационально, опираясь на соображения логики, определить последовательность шагов, ведущую к достижению предполагаемого конечного результата. Не существует никаких гарантий и невозможно заглянуть вперед и подготовиться к внезапным резким изменениям рыночной конъюнктуры. Отсутствует заблаговременно известный порядок следования событий, а потому не может быть никакого, заранее составленного, первоначального плана действий. Выражаясь словами И. Берлина, возникающая конкретность формируется сама собой, без всякой видимой закономерности [1]. Последовательность слабо связанных между собой событийных цепочек, выглядит как череда случайностей, чьи причины и следствия по большей части не обнаружимы и непредсказуемы. «Мы ничего не знаем о причинно-следственных связях, но эти связи существуют независимо от того, замечаем мы их или нет» [1, с. 202, 215].

Продвижение в будущее, которое невозможно предугадать, совершается методом проб и ошибок. Оно не боится от возможных неудач и банкротства. Конкретное содержание потока непрерывного «созидательного разрушения» Й. Шумпетера не может быть объектом целенаправленного контроля. Оно определяется преимущественно случаем. Конечный результат спонтанного порядка в значительной степени зависит от непредвиденных обстоятельств, которыми никто не в состоянии управлять [15, с. 202, 215]. В отличие от неопределенности риски поддаются оценкам и расчетам. Вполне вероятно, что современный финансовый кризис связан с неверной оценкой рисков частным сектором, неполнотой и недостаточностью динамизма используемых для этого моделей. По мнению М. Спенса, это привело к провалу не только регулирования, но и саморегулирования. Если бы саморегулирование существовало, говорит он, то оно уменьшило бы величину пузыря и кредитного плеча и позволило бы избежать крутого пике. Однако во время нынешнего кризиса этот защитный механизм саморегулирования оказался полностью несостоятельным [11, с. 215].

Не вдаваясь подробно в обоснованность приведенных выше доводов, необходимо, тем не менее, отметить следующее. Во-первых, имплицитно допускается, что саморегулирование должно существовать всегда, независимо от степени, масштаба и последствий государственного вмешательства в функционирование частного сектора. Очевидно, что это не так. Во-вторых, сам факт кризиса явля-

ется свидетельством саморегулирования рыночного механизма. Он указывает на необходимость устранения тех причин, которые, в конечном счете, привели к глубокому расстройству процессов координации обмена. Безусловно, внесение корректив, требующее времени и средств, связано с большими издержками. Но это уже другой вопрос.

Что касается неопределенности, то она не поддается оценке. У индивида нет информации о будущем, потому что отсутствует результат действий. Иными словами, нет самого объекта отражения, а значит и опыта его познания. Можно предположить, что в каждый данный момент субъект рынка создает то, что ждет его в будущем. Однако будущего, как такового, нет. Оно проявляется настоящим.

До появления самого объекта, по-видимому, нет никаких шансов получить информацию о нем. В этих условиях поведение агентов и выбор ими решений находятся во власти неопределенности. «Невозможность предугадать выгоды и издержки, – пишет в этой связи Дж. Мокир, – играет ключевую роль в политической экономии новых знаний» [8, с. 312]. Стремление снизить издержки или сократить убытки, обменяв их на будущие потенциальные выгоды, носит, таким образом, непредсказуемый для агентов характер. Его исход для них неизвестен.

В то же время естественный процесс «созидательного разрушения» не может быть остановлен. Он продолжается независимо от степени и глубины осознания индивидами последствий своих собственных действий. На уровне всей экономики результаты зависят, в конечном счете, от совокупности принимаемых индивидуальных решений. Эти решения могут интерпретироваться как результат взаимодействия индивидуальных предпочтений и ситуации выбора [2, с. 18]. Что касается реального процесса координации, то, по замечанию Х. Уэрто де Сото, его нельзя считать проявлением ни несовершенства, ни провалов рынка. Фактически он представляет собой самую естественную черту реального мира. В любом случае действительный рыночный процесс превосходит все доступные для человека альтернативы [13, с. 141]. В конечном счете, феномен отсутствия знания и невозможность предвидения являются, по-видимому, всего лишь необходимыми условиями проявления свободной воли агентов рынка.

Библиографический список

1. Берлин, И. История свободы. Россия / И. Берлин. – М. : Новое литературное обозрение, 2001. – 544 с. – ISBN 5-86793-133-1.
2. Загадки экономического роста : движущие силы и кризисы – сравнительный анализ / Пер. с польск. ; под ред. А. В. Куряева. – М. : Мысль, 2016. – 512 с. – ISBN 978-5-244-01178-4.
3. Ильенков, Э. В. Диалектическая логика : Очерки истории и теории / Э. В. Ильенков – М. : Политиздат, 1984. – 320 с.
4. Ильенков, Э. В. Философия и культура / Э. В. Ильенков. – М. : Политиздат, 1991. – 464 с. – (Мыслители XX века). – ISBN 5-250-01302-3.
5. Кэссиди, Дж. Как падают рынки. Логика экономических катастроф / Дж. Кэссиди; пер. с англ.. – М. : Международные отношения, 2014. – 520 с. – ISBN 978-5-7133-1460-6.
6. Маркс, К. Капитал. Т.1 / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. в 50 т. Т.23. – М. : Госполитиздат, 1960. – 907 с.
7. Мизес, Л. фон. Человеческая деятельность : трактат по экономической теории / Л. фон Мизес ; пер. с 3-го испр. англ. изд. – Челябинск, 2008. – 878 с. – ISBN 978-5-91603-002-0.
8. Мокир, Д. Дары Афины. Исторические истоки экономики знаний / пер. с англ. ; под ред. М. Ивановой / – М. : Изд. Института Гайдара, 2012. – 408 с. – ISBN 978-5-93255-348-0.
9. Сален, П. Вернуться к капитализму, чтобы избежать кризисов / П. Сален; пер. с фр. – М. : Изд. Института Гайдара, 2015. – 272 с. – ISBN 978-5-93255-412-8.
10. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с. – ISBN 978-5-699-18389-0.

11. Спенс, М. Следующая конвергенция : будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях / М. Спенс ; пер. с англ. ; под ред. О. Филаточевой. – М. : Изд. Института Гайдара, 2013. – 336 с. – ISBN 978-5-93255-356-5.
12. Тоффлер, Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. – М. : АСТ Москва : ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с. – (Philosophy). – ISBN 978-5-17-044872-2.
13. Уэрта де Сото, Х. Австрийская экономическая школа : рынок и предпринимательское творчество / Хесус Уэрта де Сото ; пер. с англ. ; под ред. А. В. Куряева. – Челябинск : Социум, 2011. – 202 с. – ISBN 978-5-91603-044-0.
14. Философский энциклопедический словарь / Под ред. Л. Ф. Ильичева, П. Н. Федосеева, С. М. Ковалева, В. Г. Панова. – М. : Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.
15. Хайек, Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек ; пер. с англ. ; под ред. Р. И. Капелюшников. – Челябинск : Социум, 2011. – 394 с. – ISBN 978-5-91603-030-3.
16. Хайек, Ф. фон. Судьбы либерализма в XX веке / Ф. фон Хайек ; пер. с англ. ; под ред. Т. Даниловой и А. Куряева. – М. : Челябинск : ИРИСЭН, Мысль, Социум, 2012. – 337 с. – ISBN 978-5-91066-050-6.

УДК 656.01

А.В. Курбатова

О ПРОДУКЦИИ ТРАНСПОРТА, ТРАНСПОРТНЫХ РЫНКАХ И ОПТИМИЗАЦИИ ПЕРЕВОЗОК¹

Аннотация. В статье приводится уточнение понятия «продукция транспорта», сформулированы особенности транспортных рынков, излагается стратегия подхода к распределению перевозок между видами транспорта в современных условиях. Подчеркивается роль государственного регулирования на транспортных рынках, необходимость совершенствования информационной базы государственного учета и контроля. Определены первоочередные проблемы научного характера в транспортной отрасли.

Ключевые слова: продукция транспорта, транспортные рынки, распределение перевозок между видами транспорта, государственное регулирование, информационная база.

Anna Kurbatova

THE OPTIMIZATION OF TRANSPORTATION, ITS ECONOMIC PRODUCT AND MARKETS

Annotation. The article gives an improved definition of economic product of transport, covers the peculiarities of transport markets and proposes the strategy of traffic division among transport modes in modern conditions. The importance of government regulation of transport markets and the need to improve the infobase of the state accounting and control are emphasized. It also defines the main scientific problems of transport sector.

Keywords: economic product of transport, transport markets, traffic division among modes of transport, government regulation, infobase.

Переход на рыночные условия хозяйствования делает необходимым уточнение ряда теоретических положений экономики транспорта, которые сложились в иной обстановке и не отвечают требованиям сегодняшнего дня. В современных условиях роль транспорта в экономике резко возросла, и он все активнее выступает как ускоритель социально-экономического прогресса в стране и международного разделения труда (следовательно, и получения дополнительного эффекта в обслуживаемых отраслях народного хозяйства). Прежде всего нуждается в уточнении понятие «продукция транспорта». Не раскрыты особенности транспортных рынков, стратегии распределения перевозок между видами транспорта и другие вопросы.

1. Продукция транспорта и специфика транспортных рынков. Известно, что марксистско-ленинская экономическая наука относит транспорт к важнейшим сферам материального производства. «Кроме добывающей промышленности, земледелия и обрабатывающей промышленности существует еще четвертая сфера материального производства. Это – транспортная промышленность, все равно, перевозит она людей или товары» [2, с. 422]. Транспорт, осуществляя перевозки внутри предприятий, между предприятиями, районами и странами, существенно влияет на масштабы общественного производства. Поэтому теоретически ошибочна и практически опасна тенденция рассматривать транспорт не как универсальное производство, а как «неизбежное зло». Известно, что К. Маркс называл «неизбежным злом» не транспорт как совершенно незаменимый вид хозяйственной деятельности, а «перемены, произведенные перевозкой в естественных свойствах продуктов» [3, с. 169], т.е. прежде всего несохранность грузов в процессе их доставки. Только с этих позиций нужно оценивать место транспорта в общественном производстве.

Вопрос о том, следует ли понимать продукцию транспорта как процесс или как результат деятельности транспортных рабочих, имеет принципиальное значение. От ответа на этот вопрос зависит решение ряда практических задач по установлению уровня тарифов, в частности возможность использования тарифов на одних видах транспорта в качестве базисных для определения тарифов на других его видах. Да и сама величина этих тарифов в условиях работы транспорта на принципах са-

мофинансирования и самоокупаемости (т.е. по законам рыночного хозяйства) все больше определяется не общественно значимыми затратами на перевозки или транспортными издержками, а потребительской ценностью товара в пункте назначения. Отсюда становится ясной логика и целесообразность перехода на платежеспособные тарифы, определяемые разностью цен груза (товара) в пунктах производства и потребления.

Как показали исследования Н.Д. Можарова, при переводе с немецкого на русский язык ряда формулировок о продукции транспорта и ее измерении, содержащихся в сочинениях К. Маркса и Ф. Энгельса, допущены существенные неточности. Такой перевод дал многим исследователям право утверждать, будто К. Маркс понимал продукцию транспорта как процесс перемещения. Мы разделяем точку зрения Н.Д. Можарова, что под продукцией транспорта К. Маркс понимал отнюдь не процесс перемещения, а результат его – пространственное изменение. Устранение неточностей перевода позволило Н.Д. Можарову дать новое Марксово толкование транспорта как четвертой сферы материального производства [4; 5]. Приведем наиболее важные положения этого толкования. Транспорт или транспортная промышленность – это одна из специфических сфер материального производства, где создается не вещественная, но материальная продукция в результате пространственного перемещения предмета труда. Продукция транспорта есть экономический (для грузов) результат законченной целесообразной перевозки, созданное для удовлетворения чьей-то потребности измененное местонахождение груза и приращенная стоимость – потребительная и меновая. Труд на транспорте, выступая как труд конкретный и труд абстрактный, создает потребительную и меновую стоимость продукции транспорта, множество различных видов этой продукции с разными потребительными и меновыми стоимостями. Материальность не вещественной продукции транспорта проявляется как в измененном местонахождении в пространстве вещественного объекта перемещения, так и в создании новой стоимости в результате целесообразного перемещения вещественного объекта. Особенности рынков продукции транспорта должны исследоваться прежде всего по признаку потребительной стоимости конкретного вида продукции транспорта, выступающего на данном рынке, ввиду отличия не вещественного товара продукции транспорта от вещественных товаров по условиям производства, реализации и потребления. В отличие от полицентричных рынков вещественных товаров рынки продукции транспорта строго моноцентричны: продукция транспорта с данной потребительной стоимостью может быть произведена только в одном месте, на данной корреспонденции между пунктом А, где зарождается вещественный товар как груз, и пунктом Б, где он потребляется. В силу моноцентричности рынков продукции транспорта невозможно определение цен на товар данного рынка по ценам товаров других видов продукции транспорта, ибо речь идет о разных потребительских стоимостях. Данные положения, будучи использованными практически, способны значительно обогатить общую теорию транспорта, поднять на новый качественный уровень не только тарифную политику, но и всю транспортную эконометрию.

2. Рациональное распределение перевозок между видами транспорта. Распределение перевозок между видами транспорта на базе тарифных ставок (как и по приведенным затратам) далеко не всегда бывает действительно эффективным с народнохозяйственной точки зрения. Так, из-за высоких тарифов, установленных для Северо-Восточного управления морского транспорта на маршруте Тикси-Колыма, для клиентуры оказалось бы более выгодным перевозить груз, скажем, из Осетровского порта по железной дороге до Мурманска, откуда Северным морским путем отправлять их на Колыму. Это исключительный случай, когда принятый критерий может приводить (и подчас приводит) к абсурдным выводам, но он показывает принципиальные недостатки «усреднения» реальных условий перевозок и ситуаций, которые могут складываться на полигонах транспортной сети, – принципиальные в том смысле, что они не могут быть устранены введением в расчеты какого-либо коэффициента или другим формальным приемом.

Оптимизация проектно-плановых решений по сроку окупаемости затрат также может приводить к диспропорциям в транспортной системе страны. Поясним это примером решения следующей задачи. Допустим, для двух корреспондирующих портов А и Б данной линии, из которых один (А) расположен в легких, а другой (Б) в сложных гидрологических условиях, решаются вопросы выбора оптимального количества причалов. Объем переработки, структура грузооборота и характер работы обоих портов одинаковы. Тогда для соблюдения условия «оптимальности» по приведенным затратам в связи с большой строительной стоимостью в порту Б, сооружаемом в сложных условиях, пришлось бы запроектировать меньшее количество причалов, чем в порту А. Судходная линия в целом оказалась бы неравнопрочной, причем «узкое место» возникло бы не из-за просчетов, ведомственной и других подобных причин, а породилось бы самим методом, который исходит из понимания оптимизации как изолированного от среды разового акта, в то время как в действительности весь смысл оптимизации заключается в целенаправленном формировании структуры системы в целом.

Теория принятия решений при распределении перевозок между видами транспорта, на наш взгляд, сегодня не может удовлетворять практику и должна совершенствоваться. Необходимо определиться с кругом задач, решение которых возможно по критерию минимума приведенных затрат. Очевидно, при решении задач текущего планирования сфера приложения этого метода должна быть ограничена. Далее, необходимо установить, в какой мере допустимо элиминирование отдельных элементов и звеньев транспортной сети при решении частных задач, т.е. решить вопрос о допустимости весьма распространенного приема, когда отдельный элемент (вид транспорта) вычленяется из системы и к такому изолированному элементу применяется метод минимизации затрат. В результате оказывается, что решение, признанное оптимальным по тому или иному изолированному элементу, создает диспропорции в транспортной системе, не обеспечивает получение того эффекта, на который первоначально рассчитывали. При таком вычленении объектов из системы не исключены не только малоэффективные, но и вообще тупиковые решения [1]. Примеры такого рода решений в прошлом на нашем транспорте были немногочисленны в значительной мере потому, что их появление исключалось действием своеобразных фильтров в самой системе разработки, согласования и утверждения проектов и планов, принятой советской хозяйственной практикой.

Стратегия оптимального распределения перевозок по видам транспорта состоит в том, чтобы заставить каждый вид транспорта работать с максимальной эффективностью и наибольшей отдачей. Учитывая, что железнодорожный транспорт страны работает с большим напряжением и трудностями, не всегда справляется с перевозкой важнейших народнохозяйственных грузов, в качестве критерия при распределении грузопотоков между железнодорожным и речным транспортом на стадии государственного регулирования целесообразно принимать натуральный показатель – суммарную производительность обоих видов транспорта при заданных ресурсных ограничениях:

$$\sum_{i=1}^n P_{жi} + \sum_{j=1}^m P_{рj} + \sum_{k=1}^z P_{жрk} = \max, \\ \overline{M}(M_1, M_2, \dots, M_a) = const, \\ \overline{S}(S_1, S_2, \dots, S_\beta) = const, \quad (1)$$

где: $i = 1, 2, \dots, n$ – все корреспонденции грузопотоков в зоне действия железных дорог; $j = 1, 2, \dots, m$ – то же в зоне действия речного транспорта; $k = 1, 2, \dots, z$ – то же в смешанном железнодорожно-речном сообщении; $P_{жi}$ – объем перевозок грузов между двумя конкретными пунктами транспорт-

ной сети, находящимися в зоне действия железных дорог, t ; Pp_j – то же в зоне действия речного транспорта, t ; $Pжр_k$ – то же в смешанном железнодорожно-речном сообщении; $\overline{M}$ – существующая материально-техническая база обоих видов транспорта (M_1 – подвижной состав, M_2 – постоянные устройства и т.д.); $\overline{S}$ – существующая структура транспортной сети (S_1 – размещение пунктов погрузки-выгрузки на схеме железнодорожной сети, S_2 – то же на сети внутренних водных путей и т.д.).

Оптимальным будет такой план распределения перевозок на стадии государственного регулирования, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей экономики и населения страны. Эта потребность измеряется суммарным объемом перевозок, который принимают на себя совместно железнодорожный и речной транспорт. Нетрудно показать, что переход от условных приведенных затрат к новому критерию – суммарной производительности системы «железные дороги + реки» – в навигационный период приведет к рационализации перевозок за счет того, что все корреспонденции, идущие по железным дорогам параллельно водным путям, будут переключены на водный транспорт. В ряде случаев окажутся предпочтительнее и варианты смешанных железнодорожно-речных перевозок. На реки могут перейти десятки миллионов тонн различных грузов, ныне обременяющие железнодорожный транспорт. Это приведет к снижению себестоимости речных перевозок и лучшему использованию существующих производственных мощностей флота и портов.

Но не отразится ли это отрицательно на железных дорогах и показателях работы транспортной системы в целом? Ухудшения работы железнодорожного транспорта нельзя ожидать по той причине, что он возьмет на себя дополнительный объем перевозок из тех пунктов, которые доступны только железным дорогам и которые из-за недостатка провозной способности железных дорог в настоящее время не удовлетворяются в перевозках полно и своевременно. В сложившихся условиях железные дороги быстро компенсируют передачу части грузопотоков на водные пути новыми грузопотоками, которые по объему не будут уступать переданным на речной транспорт. Таким образом, кооперирование работы железнодорожного и речного транспорта на стадии государственного регулирования по критерию «максимум производительности» (или, что одно и то же, по критерию «более полное и своевременное удовлетворение потребностей экономики и населения страны») приведет к тому, что система «железные дороги + реки» в целом будут работать с лучшими технико-экономическими показателями.

Таким образом, улучшение экономических показателей работы транспортного комплекса страны при разумном кооперировании разных видов транспорта зависит от того, в какой мере более универсальный, обладающий разветвленной сетью подъездных путей и круглогодичный вид транспорта (например, железнодорожный) будет передавать на стадии государственного регулирования часть своих грузопотоков на менее универсальные или сезонные виды транспорта (например, речной, морской и трубопроводный). При этом передача на речной транспорт каждой тонны грузов приведет к соответствующему увеличению объема перевозок и более полному удовлетворению транспортных потребностей народного хозяйства. В выигрыше окажутся каждый вид транспорта и система в целом.

3. Совершенствование информационной базы государственного учета и контроля на транспорте. Исторически в течение многих десятилетий на каждом виде транспорта складывалась своя система плановых и отчетных экономических показателей. Сегодня основная задача заключается в разработке и внедрении в практику такой системы экономической информации, в которой работа каждого вида транспорта характеризовалась бы объективными показателями. Совершенствование механизма государственного регулирования на базе совершенствования системы статистического учета и отчетности требует научной систематизации и унификации экономической информации на всех видах транспорта.

Известно, что исследования по созданию научных основ классификации технико-экономических показателей работы транспорта, начатые в 1960-е гг. профессором И.В. Кочетовым, продолжались в течение ряда лет в Институте комплексных транспортных проблем (ИКТП), а затем в Научном центре по комплексным транспортным проблемам (НЦКТП) Министерства транспорта РФ. Все показатели были объединены в три группы, характеризующие : перевозки в натуральном и стоимостном измерении, т.е. результаты деятельности транспорта; материально-техническую базу транспорта в натуральном и стоимостном измерении; работу и использование транспортных средств, включая себестоимость перевозок и производительность труда.

Был разработан Общесоюзный классификатор технико-экономических показателей на транспорте, который содержал, кроме перечня технико-экономических показателей, также их коды. Благодаря этому он мог одновременно использоваться как в народнохозяйственных, так и в транспортных системах управления. На транспорте СССР существовали различные номенклатуры перевозимых грузов : плановые (для оперативного, годового, долгосрочного планирования), тарифные, отчетные (статистические). Эти номенклатуры, однако, не были увязаны между собой как внутри отдельных видов транспорта, так и между видами транспорта, а также не согласованы с общесоюзными номенклатурами производимой продукции. Унификация номенклатуры перевозимых грузов считалась важной общетранспортной задачей.

ИКТП был разработан Общесоюзный классификатор работ и услуг на транспорте, утвержденный и введенный в действие постановлением Госстандарта СССР от 20 декабря 1974 г. Это классификатор был предназначен для обработки технико-экономической информации и использования при решении конкретных практических задач : прогнозирование развития транспорта в целом и отдельных его видов; оценка деятельности транспорта в балансах производства и распределения продукции; текущий контроль и анализ деятельности видов транспорта. Для целей учета и контроля должна также использоваться статистическая информация за предшествующие отчетные периоды, которая позволила бы с разбивкой по видам транспорта определять объемы, основные направления и маршруты перевозок грузов. Существующая отчетность о работе транспорта не дает такой информации.

Все более активное участие России во внешнеэкономических связях с выходом на мировой рынок создает реальные предпосылки для организации эффективного взаимодействия транспорта нашей страны с транспортными системами сопредельных стран. Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Повышение качества государственного регулирования на транспорте и его эффективность в будущем во многом зависят от того, в какой мере информационная база будет расширяться, становиться более полной и оперативной благодаря использованию современных информационных технологий, прежде всего, спутникового контроля за работой транспорта через системы ГЛОНАСС и GPS.

4. Взгляд в будущее. Реструктуризация транспортного комплекса страны вступила в завершающую стадию. Процесс разгосударствления транспорта с приватизацией и акционированием его производственных мощностей в целом практически закончен. Реформы серьезно повлияли на условия работы транспорта. Однако рост аварийности и травматизма, повышение транспортных издержек, недопустимо высокий износ технических средств, особенно подвижного состава, растущие «пробки» на автомобильных дорогах убеждают в том, что транспорт России все еще не вышел на траекторию устойчивого развития.

Несмотря на многократные преобразования управленческой структуры, эффективная организационная форма отрасли не найдена. Система управления транспортным комплексом стала сложной и дорогостоящей, с большой избыточностью и дублированием функций на различных уровнях управления, однако при этом деятельность сотен тысяч предприятий различных видов транспорта из

центра контролируется слабо, что затрудняет проведение единой государственной транспортной политики.

Пострадала и складывавшаяся десятилетиями эффективная система подготовки научных и педагогических кадров для транспорта. Многие молодые ученые, кандидаты и доктора наук, выбирают в качестве мест приложения своего научного потенциала не исследовательские центры и вузы транспорта, а частные фирмы. Тысячи выпускников советских и российских вузов сегодня работают за рубежами своей страны.

Между тем необходимость научного руководства и управления транспортом с каждым годом становится все более настоятельной. Проекты и программы развития транспорта должны опираться на фундаментальные научные исследования процессов социально-экономического развития России в XXI в. Серьезных, по-настоящему научных разработок в этой области до сих пор нет. Распад транспортных подотраслей отрицательно повлиял на организацию отраслевых исследований и практическое использование результатов этих исследований.

В числе первоочередных проблем научного характера нужно назвать : разработку теоретических основ оптимизации проектов и программ развития транспортного комплекса России в условиях многоукладной рыночной экономики с учетом природно-климатических, социально-экономических, демографических, политических и других особенностей страны; управление транспортным комплексом страны и перевозочным процессом с использованием современных информационных технологий; обеспечение транспортной безопасности России; формы и методы участия России в ускорении и повышении эффективности интеграционных процессов в транспортном комплексе стран СНГ. Проведение этих исследований позволит повысить эффективность разработки и реализации проектов и программ развития транспортного комплекса на период до 2030 г., а также уточнить ряд положений и установок в руководящих правительственных документах по вопросам транспортной политики и ее стратегических ориентиров на более отдаленную перспективу.

Создание в стране рационально функционирующей транспортной системы требует целенаправленной, хорошо организованной деятельности со стороны органов государственной власти, последовательных и разнообразных усилий государства по определению приоритетов и задач в социально-экономическом развитии страны. Сделать это невозможно без приведения в действие механизма государственного планирования и контроля. В настоящее время транспортный потенциал России недостаточен. Для того, чтобы в условиях глобализации экономики Российская Федерация могла решать с использованием транспортных коммуникаций свои внутренние геополитические и геоэкономические задачи, необходимо формирование прежде всего «опорной транспортной сети», имея в виду перспективное развитие основных магистралей различных видов транспорта, обеспечивающих пространственное и функциональное единство будущей транспортной системы.

Библиографический список

1. Громов, Н. Н. Менеджмент на транспорте : учебное пособие / Н. Н. Громов, В. А. Персианов, Н. С. Усков [и др.] ; под общ. ред. Н. Н. Громова, В. А. Персианова. – М. : Академия, 2003. – 528 с. – ISBN 5-7695-1280-6.
2. Маркс, К. Сочинения в 50 т. Т. 26, ч. 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Издательство политической литературы, 1974. – 476 с.
3. Маркс, К. Сочинения в 50 т. Т. 24 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Издательство политической литературы, 1974. – 648 с.
4. Можаров, Н. Д. О некоторых теоретических положениях экономики транспорта и применении к ценообразованию на его продукцию / Н. Д. Можаров // Сб. науч. трудов ВНИИСИ. – 1986. – № 8. – С. 97–103.
5. Можаров, Н. Д. Теоретические аспекты ценообразования во внешней торговле продукцией транспорта. Проблемы совершенствования транспортных тарифов / Н. Д. Можаров // Сб. науч. трудов ЦЭМИ АН СССР. – М., 1987. – 184 с.

УДК 685.5

Т.Е. Панова

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА

Аннотация. Представлена динамика продаж новых автомобилей в России за последние десять лет. Выделены этапы подъема и спада автомобильного рынка. Рассмотрены экономические факторы, влияющие на развитие национального автомобильного рынка. Прослежена взаимосвязь развития автомобильного рынка и изменений в экономике России.

Ключевые слова: тенденции развития, автомобильный рынок, динамика продаж, инфляция, девальвация, цена на нефть.

Tatyana Panova

THE INFLUENCE OF ECONOMIC FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL AUTOMOTIVE MARKET

Annotation. The sales dynamic of new cars in Russia over the last ten years is presented. The stages of growth and decline of the automotive market are allocated. The economic factors influencing the development of the national automotive market are considered. The correlation of the automotive market and alterations in the Russian economy is tracked.

Keywords: trends of development, automobile market, sales dynamic, inflation, devaluation, oil price.

Исследование проблем развития автомобильного рынка в условиях текущего кризиса (стагнации экономики) имеет значительный практический и научный интерес, принимая во внимание роль автомобильной отрасли для экономики России и необходимость в усилении конкуренции на мировом рынке. В связи с этим особое значение принимает всеобъемлющий анализ тенденций развития российского автомобильного рынка во взаимосвязи с влиянием на него экономических факторов.

Рассмотрим динамику продаж новых автомобилей за 2010–2015 г. (см. рис. 1). После кризисного 2009 г. с объемом продаж 1347,076 тыс. автомобилей, в том числе 959,765 тыс. автомобилей иностранных брендов и 387,311 тыс. автомобилей отечественных брендов, в 2010 г. наблюдался рост продаж новых автомобилей на 30,2 % – 1754,241 тыс. шт. (571,751 тыс. шт. – отечественные бренды, 1182,49 тыс. шт. – зарубежные бренды).

Восстановление рынка в 2010 г. повлекло положительную динамику и в 2011–2012 гг. Небольшим и монобрендовым дилерам во время финансового кризиса 2008–2009 гг. пришлось уйти с рынка. Поэтому в 2010–2012 г. более сильные участники рынка смогли укрепиться и увеличить долю рынка за счет ушедших дилеров. Так, в 2011 г. объем продаж новых автомобилей значительно увеличился на 39,3 % по сравнению с 2010 г. и составил 2443,258 тыс. шт., в том числе 1815,184 тыс. шт. зарубежных брендов, 628,074 тыс. шт. отечественных брендов. Позитивное влияние оказало также программа утилизации, укрепление рубля, снижение безработицы, рост экономики в целом [4].

В 2012 г. автомобильный рынок вернулся к докризисному уровню, показав 11,4 % роста продаж – 2720,973 тыс. шт., в том числе 2139,942 тыс. шт. зарубежных брендов, 581,031 тыс. шт. отечественных брендов. В 2013 г. началось снижение рынка. По сравнению с 2012 г. продажи составили 2579,331 тыс. шт., в том числе 2098,471 тыс. шт. зарубежных брендов, 480,86 тыс. шт. отечественных брендов, динамика рынка составила минус 5,2 %. Падение рынка продолжилось и в 2014 г. Объем продаж сократился на 10,2 % и составил 2317,494 тыс. шт., в том числе 1906,555 тыс. шт. зарубежных брендов, 410,939 тыс. шт. отечественных брендов. Начавшийся в 2013 г. спад рынка набирает обороты в 2014 и 2015 гг. В 2015 г. объем рынка составил 1485,404 тыс. шт., в том числе 1194,003 тыс. шт.

зарубежных брендов, 291,401 тыс. шт. отечественных брендов. Падение рынка показало минус 36 % по сравнению с 2014 г., но оно оказалось не столь глубоким, как в 2009 г. – на 50 %. Во-первых, отрасль была уже готова к таким потрясениям, пережив 2009 г. Во-вторых, в 2015 г. оказывалась мощная государственная поддержка автомобильного рынка – было выделено 43,3 млрд руб. Средства были направлены на несколько программ: на поддержку утилизации и трейд-ин (22,5 млрд руб.), льготного автокредитования (5 млрд руб.) и льготного авто лизинга (1,5 млрд руб.), а также субсидирования закупок регионами газомоторной техники (3 млрд руб.) и машин для органов власти (11,3 млрд руб.) [4].



Рис. 1. Продажи новых автомобилей в России за 2010–2015 гг., шт. [6]

Эксперты прогнозируют падение автомобильного рынка в 2016 г. на 20–25 %, что может составить 1,1–1,2 млн штук автомобилей [1]. Причиной такого скачкообразного развития автомобильного рынка, безусловно, является негативная ситуация в экономике. Рассмотрим влияние экономических факторов на продажи автомобилей (см. рис. 2).

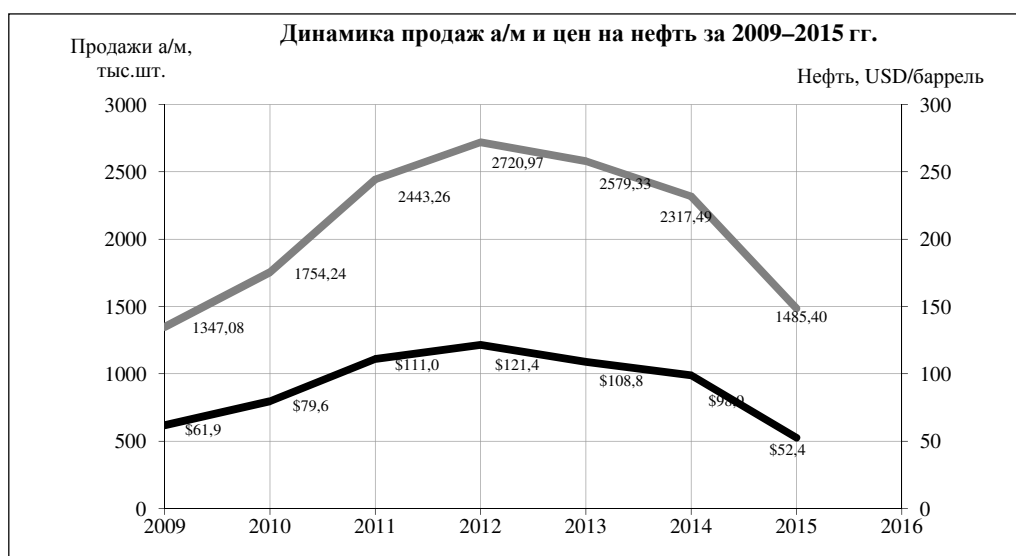


Рис. 2. Динамика продаж новых автомобилей во взаимосвязи с динамикой цен на нефть за 2009–2015 гг.

Цены на нефть являются одним из самых важных факторов для российской экономики. По итогам исследования, проведенного аналитическим агентством «Автостат», была выявлена четкая выраженная зависимость цены за баррель нефти и объемом рынка новых автомобилей в долгосрочном периоде [8]. Значительные изменения цены за баррель нефти (10–15 %) влияет не только на курс рубля, но и на все экономические показатели, в том числе и рынок автомобилей. На рисунке 2 можно проследить зависимость роста-падения автомобильного рынка от изменения средней стоимости нефти. Так падение автомобильного рынка в 2009 г. при цене нефти 61,9 долл. США/баррель, быстрый рост в 2010–2012 гг. с 79,6 до 121,4 долл. за баррель, снижение рынка 2013 г. (108,8 долл. США/баррель) и существенное падение авторынка в 2014–2015 гг. – с 98,9 до 52,4 долл. за баррель идут параллельно с изменением цен на нефть. За первые два месяца 2016 г. средняя цена на нефть составила 39 долл. США за баррель [5]. Такие значительные падения цен на нефть приводит к девальвации рубля.

Изменение курса рубля по отношению к иностранным валютам значительно влияет на уровень цен на новые автомобили, представленные на российском рынке, а соответственно, на уровень продаж автомобилей. С одной стороны девальвация рубля вызывает значительные повышения цен на новые автомобили, с другой – ажиотажный спрос, повышение покупательской способности, возникающие из-за ожидания повышения цен. Но вслед за ростом такой активности всегда следует спад. Добавив к рисунку 2 динамику курса рубля за 2009–2015 гг., мы заметим четкую корреляцию изменения автомобильного рынка с ценами на нефть и динамикой курса рубля [3] (см. рис. 3).

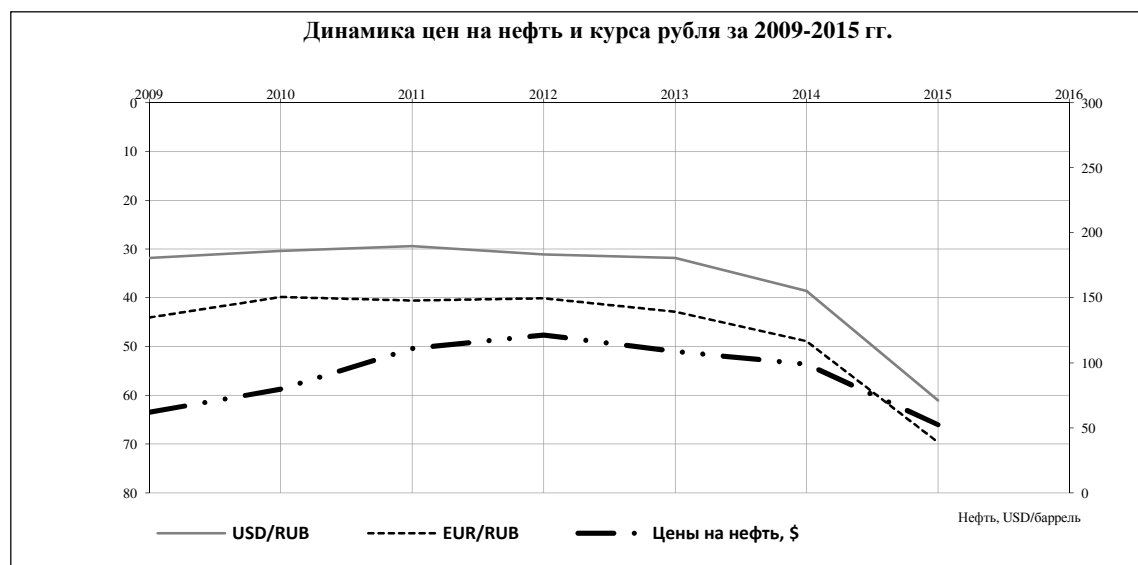


Рис. 3. Динамика цен на нефть и курса рубля по отношению к евро и доллару за 2009–2015 гг.

Самая сильная девальвация рубля произошла в период с 01 января 2014 г. по 12 декабря 2015 г. по отношению к курсу доллара США – снижение курса рубля составило почти 112 %, по отношению к курсу евро – снижение курса рубля составило 68 % [7]. Падение автомобильного рынка в этот период составило 36 %, падение цены на нефть в 2 раза. Ослабление рубля приводит к увеличению инфляции. Так в 2010 г. годовой уровень инфляции составил 8,78 %; укрепление рубля в 2011–2013 гг. показало снижение уровня инфляции до 6,1–6,45 %; девальвация рубля в 2014–2015 гг. привела к повышению уровня инфляции с 6,45 % до 13 %. В 2015 г. инфляция росла опережающими темпами по отношению к доходам, которые практически остались неизменными с 2014 г. В феврале

2016 г. инфляция замедлилась до 8,1 % [3]. Рубль усилился в связи с ростом цен на нефть. Но до сих пор национальная валюта остается уязвимой.

Так что же ожидать в ближайшие годы? На данный момент в экономике присутствует высокая степень неопределенности. Снижение цен на нефть, экономические санкции западных стран, – все это приводит к ослаблению рубля и, впоследствии, к повышению уровня инфляции. Ожидать улучшения ситуации на автомобильном рынке и в национальной экономике в целом стоит в случае восстановления цены нефти за баррель 80–100 долл. Негативный прогноз продаж автомобилей на 2016 г. не более 1,2 млн автомобилей, более оптимистичный 1,6 млн автомобилей. Существенную поддержку автомобильному рынку смогут оказать различные государственные программы (утилизация, автокредитование, лизинг). Присутствует вероятность, что в связи со значительным повышением цен на новые автомобили, часть клиентов переориентируется в сторону поддержанных автомобилей. Текущий 2016 г. окажется более тяжелым для участников автомобильного рынка, чем 2015 г.

Библиографический список

1. Автомобильный рынок в цифрах и фактах : аналитический обзор. Спец. выпуск к конференции «Автомобильный рынок. Итоги и прогнозы». – М. : Автостат, 2016. – 36 с.
2. Гусев, С. А. Менеджмент в автомобильном бизнесе и техническом сервисе: учебное пособие. В 2 ч. Ч. 1. / С. А. Гусев. – 2-е изд., исп. и доп.. – М. : Изд-во РГТЭУ, 2013. – 120 с. – ISBN 978-5-905948-37-4.
3. Динамика курса рубля [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://info.minfin.ru/rur_dyn.php (дата обращения : 02.03.2016).
4. Кежляйнен, А. С помощью господдержки в 2015 г. было продано 600 тысяч машин [Электронный ресурс] / А. Кежляйнен. – Режим доступа : http://www.autonews.ru/automarket_news/news/1819666/ (дата обращения : 25.02.2016).
5. Мониторинг цен на нефть Brent (с 1987 г. по настоящее время) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finstat.info/tsena-na-neft-brent-segodnya-i-v-dinamike> (дата обращения : 01.03.2016).
6. Пресс релизы за 2010–2015 гг. Ассоциации Европейского Бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.asroad.org/stat/aeb/?page=1> (дата обращения : 29.01.2016).
7. Целикова, С. Динамика курса рубля к основным валютам мира в 2014–2015 гг. [Электронный ресурс] / С. Целикова. – Режим доступа : <http://www.autostat.ru/infographics/24280/> (дата обращения : 02.03.2016).
8. Целикова, С. Цены на нефть и автомобильный рынок [Электронный ресурс] / С. Целикова. – Режим доступа : <http://www.autostat.ru/infographics/19293/> (дата обращения : 02.03.2016).

УДК 338.124.4(470+571)

В.М. Серов

Н.А. Моисеенко

О НАПРАВЛЕНИЯХ ПРЕОДОЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

***Аннотация.** В общеметодологическом плане обосновывается и раскрывается предложение об организации системы индикативного анализа и регулирования объемов производства и производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций реального сектора экономики как организационного инструмента разрешения кризисных положений в экономике. В конкретном плане излагаются авторские предложения по направлениям и путям преодоления современных кризисных явлений в экономике России.*

***Ключевые слова:** кризис, кризисное состояние, производственный капитал, реальные сектора экономики, финансовый сектор экономики, кадровое обеспечение.*

Viktor Serov

Nataly Moiseenko

ABOUT DIRECTIONS OF OVERCOMING OF THE MODERN CRISIS STATES OF THE ECONOMY OF RUSSIA

***Annotation.** In the general methodical plan the offer on the organisation of system of the indicative analysis and regulation of volumes of output is proved and reveals and is industrial-economic activities the enterprises and the organisations of real sector of economy, as organizational tool of the permission of crisis positions in economy. In the concrete plan author's offers in directions and ways of overcoming of the modern crisis phenomena in economy of Russia are stated.*

***Keywords:** crisis, a crisis state, the industrial capital, real sectors of economy, financial sector of economy, personnel maintenance.*

Преодолев в определенной степени экономический кризис 2008 г., наша страна в настоящее время вновь оказалась перед вызовом сползания в долговременную кризисную ситуацию. Бизнес-сообществу, относящемуся к сфере материального производства, а также специалистам и ученым-экономистам нашей страны в годы выхода из кризиса 2008 г. было ясно, что в относительно недалеком будущем он повторится, а точнее продолжится его действие. Чтобы предвидеть неизбежность наступления кризиса экономики достаточно было данных статистики о динамике инвестиций в развитие ее реального сектора, данных о приросте в нем требующихся производственных мощностей, данных о динамике прироста продукции в отраслях переработки [1; 2].

Правительственными органами в настоящее время, как и прежде, в первую очередь обращено внимание на кризис финансов (т.е. на следствие, а не на причины) и принимаются решения по его разрешению/предотвращению преимущественно финансовыми инструментами. Следует отметить как положительное, что пока еще не задействован в полной объеме имевший место при преодолении экономического кризиса 2008 г. способ, основу которого составляет кудринский подход использования в наступивший час финансового краха «Х» ранее накопленной финансовой «зачапки». Но, исходя из высказываний представителей финансового блока правительства, определенные предпосылки к этому есть. Указанная «зачапка» за период 2008–2013 гг. создавалась, если и не в основном, то в большей, преимущественной мере за счет продажи за рубеж нефти и газа, т.е. за счет природной ренты, а не за счет производства и продажи продукции и услуг промышленности, транспорта, сельского хозяйства.

В совместной работе [4] В. М. Серова и Д. Н. Землякова рассматривалось соотношение финансового, объемно-структурного и социо-культурного кризисов экономики страны в нашем их понимании и нет необходимости делать это еще раз. Отметим только то, что финансовый кризис явля-

ется лишь отражением результатов объемно-структурного кризиса экономики, да и то только частичным, поскольку финансы в настоящее время благодаря действующей их системе далеко не адекватно отражают состояние производственного капитала и результативность его функционирования. Поэтому, прежде чем принимать основополагающие антикризисные решения, необходимо детально разобратся со всеми внешними и внутренними факторами, условиями и причинами имеющего место неудовлетворительного экономического состояния. То есть поступить в соответствии с самым отработанным в методическом плане документом, как полевой строевой устав вооруженных сил, в соответствии с которым до начала действий необходимо провести рекогносцировку, уяснить обстановку, а затем на основании этого принять решение и отдать соответствующий приказ.

Ошибкой при разрешении проблем настоящего неудовлетворительного экономического положения страны явилось бы принятие в качестве его основных причин, факторов и условий резкое падение цен на нефть и введение экономических санкций со стороны иностранных государств в части поставок ими определенных видов продукции и в части предоставления кредитных средств для реализации инвестиционных проектов отечественными компаниями. Да, указанные факторы отрицательно повлияли и влияют на развитие нашей экономики. Но разве не было ясно, что в связи с добычей в США сланцевой нефти и достижением доли этой страны на рынке нефти, равной почти 20 %, цена на нее упадет. Далее, пусть упала цена на нефть, на природный газ, но ведь не только за счет выручки от реализации нефти и природного газа существует и должна жить наша страна.

Рассматривая настоящее неудовлетворительное экономическое положение и определяя пути его преодоления, необходимо отметить принципиальное отличие его от кризисного положения 2008 г., которое состоит в том, что это не определенное участие в общем межстрановом кризисе некоего перегрева мировой экономики, перепроизводства определенных групп товаров, а, прежде всего, собственный кризис недопроизводства новой стоимости, как следствие «вялого» процесса (кризиса) воспроизводства производственного капитала по направлениям, определяющим развитие отечественной экономики в целом. Существующие объемы инвестиций в отраслях реального сектора экономики были и остаются недостаточными для требуемых и возможных темпов развития и обновления их основных фондов. Часть же отраслей не развивалась, предусматривалось удовлетворение потребности в их продукции за счет импортных поставок. Зарубежные санкции, усиливающие негативные проявления на состоянии национальной экономики, показывают, что выстроенная встроенность отечественной экономики в мировую/европейскую показала ее возможную пагубную существенную уязвимость от экономических интересов мирового капитала, политических интересов его институтов (причем не только в части приобретения новой передовой продукции, новых передовых технологий, но и в части относительно рядовых), возможность международного диктата стране в части ее экономической и внешнеполитической деятельности и, как следствие, потерю не только экономического, а и политического суверенитета страны, ее национальной безопасности.

В соответствии со сказанным центральной основополагающей задачей страны является не преодоление финансового кризиса, а задача реформирования и ускоренного развития национальной экономики как в кратко- и среднесрочном плане, так и в перспективном. В перспективном плане – это подготовка и переход к формированию нового технологического уклада, основанного на разработке и реализации новых методов и источников энергии, принципиально новых технологических процессов, в том числе создания так называемых «закрывающих» технологий, при которых не будет необходимости в традиционных существующих производствах. Так, по мнению академика О. Л. Фиговского через два года в Израиле будет налажено серийное производство автомобилей, работающих на воде с алюминием как катализатором процесса. Появились сведения разработках американских ученых по «холодному» термоядеру. Возможно это попытка реализации открытия нашего отечественного автора, суть которого в соединении алюминиевой и медной пластин и в отдаче этим соединением тепло-

энергии, в шесть раз большей по сравнению с электроэнергией, подаваемой на указанное соединение. Известны и другие открытия последующего экономического уклада. Серьезные ученые прогнозируют в обозримом будущем создание и разработку нанотехнологий, позволяющих на атомном уровне «компоновать» изделия и организмы с заданными свойствами. Формирование нового технологического уклада – самостоятельная серьезная огромной важности и значения проблема, требующая огромных усилий научно-технического и бизнес-сообщества. Для того, чтобы не отстать в указанном направлении, не смотреть в спину убегающих вперед конкурентов, а опередить их в научно-техническом развитии, необходима информационно-аналитическая и в то же время научно-производственная структура, возглавляемая учеными-технократами, а не менеджерами от науки в виде РОСНАНО, целью деятельности которых пока является лишь выуживание локальных частных разработок не будущего, а все-таки уходящего времени.

В текущем кратко- и среднесрочном плане достаточно очевидным является необходимость решения следующих двух взаимосвязанных проблем: ликвидации продовольственной зависимости и зависимости функционирования и развития ряда производств от внешних поставок; структурной перестройки экономики в направлении развития ее реального сектора на передовой технологической основе. В настоящее время решение первой проблемы со стороны правительства страны находит свое выражение в определении предметов и областей импортозамещения. Однако в условиях текущего кризиса недопроизводства требующейся продукции указанной работе должен быть придан более системный и обязательный характер. В качестве инструментария определения продукции (предметов) импортозамещения и ее объемов целесообразно принять составление общего и частных балансов производства и потребления промышленной и другой продукции, что в принципе в Евросоюзе и делается, где в частности Будапешту «указали» закрыть свои угольные шахты и определили ему объем поставок каменного угля из Польши. Составление указанных балансов – обязанность не только Министерства промышленности и торговли, но и государственных корпораций, ассоциаций товаропроизводителей. Задача и обязанность указанных органов – организация системы индикативного регулирования объемов производства и производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций реального сектора экономики. Отметим попутно, что государственная поддержка производственно-хозяйственной деятельности должна при этом распространяться только на предприятия и организации, функционирующие в рамках указанной индикативной системы.

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

- необходимо и возможно развитие сельского хозяйства, производства сельскохозяйственной продукции в достаточном для собственных нужд объеме, создание мощностей по ее хранению и переработке, причем с уклоном на переработку по отечественным технологиям с восстановлением бывшего отечественного качества продовольственных товаров;
- возможно, и нет причин, препятствующих соответствующему развитию отечественного сельскохозяйственного машиностроения. Страна умела и в настоящее время в конструкторско-технологическом плане в состоянии производить современную сельскохозяйственную технику;
- возможно, и есть все условия для ускоренного восстановления отечественного авиастроения (самолеты Ил-114, Ил-86; Ту-334, Ту-204СМ, МС-21);
- необходимо и возможно также восстановление отрасли строительных и дорожно-строительных машин и оборудования. Целесообразно в частности добровольно наложить 5-летний мораторий на приобретение «рядовых» строительных машин по импорту и восстановить производство экскаваторов в Коврове, Омске, автомобильных кранов в Иваново, тракторов и бульдозеров в Чебоксарах и других машин в других городах, где они выпускались;

– можно и должно определить круг машин, технологического и другого оборудования по всем другим отраслям, а также другую продукцию, которые могут производиться внутренними товаропроизводителями, определить наличные и потребные для этого производственные мощности. Но особо отмеченным должно быть восстановление отечественного станкостроения, без наличия которого любая страна не может относиться к категории развитых и даже развивающихся. Необходима разработка и реализация отдельной самостоятельной соответствующей государственной программы по решению этой проблемы.

В экономическом и финансовом плане при реализации программ развития и возрождения отраслей национальной экономики представляется целесообразным : во-первых, использовать как основу форму государственно-частного партнерства; во-вторых, уйти от посредничества банков в части финансирования развития производственного капитала, главной целью которых является получение прибыли за счет перепродажи денежных средств, а не рост производственного потенциала страны. Они за это не отвечают. Предлагается непосредственное прямое участие государства Государственный комитет Российской Федерации по управлению государственным имуществом (Госкомимущество России) в формировании и развитии производственного капитала соответствующих отраслей. Государство, внося вклад в создание или прирост производственных мощностей, становится в соответствующей мере их собственником со всеми правами распределения прибыли, дохода предприятий и организаций. То есть государство не субсидирует безвозвратно развитие производства, а на вложенные средства помимо налоговых поступлений в бюджет получает еще и часть распределяемой прибыли. Оно может в дальнейшем и продать свою долю в капитале созданных или развитых с его финансовым участием предприятий и организаций и обратить выручку в госбюджетные поступления. По той же схеме можно задействовать средства бюджетов субъектов федерации и муниципальных образований для развития производств на их территориях.

Рассматривая систему финансов и финансирования производственного развития в целом необходимо также констатировать и необходимость реформирования ее функционирования. Если оценивать действия финансовых органов страны в части разрешения наступившего экономического кризиса, то их финансисты-монетаристы, провозглашая, что финансы – это кровеносная система экономики, в принципе, видимо далеко недостаточно понимают связи между реальной экономикой и финансами. Специалисты в области анализа и оценки вновь создаваемой стоимости – внутреннего дохода предприятий и организаций по аналогии с внутренним национальным доходом – вправе спросить специалистов в области функционирования финансов знают ли они реальную стоимость (цену) национальной валюты и владеют ли методами ее определения. Можно утверждать, что нет. Это подтверждается внезапностью для финансовых органов финансового кризиса, их метаниями в части курсов рубля по отношению к курсам доллара и евро. О непонимании государственными финансовыми органами связи между реальной экономикой и финансами свидетельствует и факт установления ключевой ставки на кредитные ресурсы в размере 17 %, а затем 12 % (она постепенно снижалась). Любому экономисту и хозяйственному руководителю ясно, что величина указанной ставки, во-первых, практически лишает возможность развития реального сектора экономики (за счет амортизации можно осуществить только простое, а с учетом инфляции притом еще частичное воспроизводство основных средств), так как она превышает среднеотраслевую нормальную норму доходности производственного капитала, а во – вторых, направлена на рост цен и разогрев процесса инфляции на производимую продукцию.

Важнейшей стратегического характера государственной составляющей разрешения проблемы преодоления текущего экономического кризиса представляется также необходимость понимания бизнес-сообществом его ответственности за судьбу экономики страны в целом. Это касается и банковско-кредитного сектора, и непосредственно собственников производственного капитала, и орга-

нов власти различных уровней. Предоставляя кредиты товаропроизводителям под проценты, превышающие средний нормальный уровень доходности капитальных вложений (в дореформенный период нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений составлял по экономике в целом 0,15), отечественные банки умудряются оставаться без финансовых средств и в период смуты, в том числе ими порожденного экономического кризиса, просить помощи от государства в докапитализации. Следовало бы проверить участие банковских структур в вывозе (утечке) финансов за рубеж.

Критика практики финансово-посреднической деятельности банковско-кредитного сектора, при которой предпочтительно кредитуются не развитие производственного капитала, а преимущественно торгово-посредническая деятельность, в которой не создается новая стоимость, а только распределяется, и потребляется, остается с их стороны безответной. Они продолжают отдавать предпочтение кредитованию не товаропроизводящих предприятий и организаций, а торгово-посреднических и населения даже при недостаточной надежности возврата ими кредитов. Товаропроизводители также в подавляющем большинстве главную цель своей производственно-хозяйственной деятельности видят только в получении прибыли, а не в увеличении создаваемой ими новой стоимости и на основе этого в росте заработной платы работников, как фактора развития и расширения внутреннего товарного рынка. Товаропроизводителям необходимо понять, что экономия на заработной плате с их стороны – это противодействие развитию реального сектора экономики, развитие ее по «самоскукошающемуся» типу со всеми вытекающими из этого последствиями.

В связи со сказанным представляется целесообразным:

- ввести в систему государственной статистической отчетности наряду с показателем внутреннего валового продукта показатель вновь созданной стоимости – внутреннего национального дохода (по стране и субъектам Федерации) и фактической чистой продукции, ныне именуемой добавленной стоимостью (по предприятиям и организациям). Методы их расчета отработаны и апробированы в дореформенный период;

- поднять роль показателя величины прожиточного минимума, превратившегося сейчас практически только в единицу шкалы размеров поборов и других экономических наказаний. Но его величина должна соотноситься интересам страны, прежде всего, соответствовать требованиям и условиям финансового обеспечения простого воспроизводства рабочей силы в стране и соответствующих государственно-территориальных образованиях. Подход и метод, соответствующий указанным требованиям и условиям, нами предложен [5].

Вряд ли можно признать действующую организацию финансового хозяйства и финансовую деятельность органов государственного управления.

Первое – недостаточно ясно экономическое поведение правительства страны и ее финансовых органов, при котором государственная «заначка» финансовых средств хранится за рубежом под проценты, в несколько раз меньшие по сравнению с внутренними процентными ставками за кредиты, предоставляемые отечественным предпринимателям отечественными банками, которые в свою очередь берут кредиты у зарубежных банков под проценты, также в разы выше процентов, получаемых страной за хранение за рубежом собственных денег (стоимость пользования чужими деньгами). Из изложенного положения с организацией сохранности государственной финансовой «заначки» следует вывод, что с позиций правительства и финансовых органов страны отечественные товаропроизводители не состоятельны, экономически абсолютно не благонадежны, а их наличие и развитие, как условия жизнеобеспечения страны, не должны и не являются объектами государственной оценки и опеки. А «заначка» по существу лежит без движения, еле живая, почти не принося дохода. Никак нельзя согласиться с тем, что в стране не может быть создана эффективная производственная структура по важнейшим направлениям производственного развития, в частности по созданию станкостроения, о котором говорилось выше. Если частные структуры не способны решить указанные про-

блемы, то это решение должно взять на себя правительство, его соответствующие министерства. При этом правительство не должно руководствоваться недоказанным постулатом, что предприятие с государственной собственностью всегда менее эффективно по сравнению с предприятиями и организациями с частным капиталом. Несостоятельность указанного постулата уже доказана А.Д. Некипеловым [3].

Второе – в стране имеет место вывоз больших сумм финансов за рубеж (хотя и уменьшился с возникновением кризисных явлений), превышение его по сравнению с объемом прямых иностранных инвестиций в Россию. Выше говорилось о необходимости рассмотрения участия/неучастия банков в этом. Товаропроизводители-владельцы производственного капитала наряду с прибылью вывозят за рубеж и финансовые средства амортизации основных фондов, которые предназначены для их простого воспроизводства. Об этом косвенно свидетельствует статистика последних лет, показывающая незначительный рост инвестиционных вложений в развитие производственного капитала в стране, который с учетом инфляционных процессов фактически отсутствует. У достаточно существенной доли предприятий и организаций объем инвестиций в развитие производственного капитала даже ниже суммы начисленной амортизации. В этом плане представляется целесообразным восстановить в системе бухгалтерского учета строку «средства амортизации» (сейчас они обезличены в строке «денежные средства») и желательно установить обязательный порядок, что амортизационные средства используются только по своему прямому назначению. Указанная запись в виде пожелания имеется в Постановлении Правительства России № 967 от 19 августа 1994 г. Целесообразно добавить, что средства амортизации, не использованные в соответствующем году по своему прямому назначению, изымаются в федеральный и местные бюджеты в равной или другой доле. Малым и средним по размеру предприятиям и организациям, которые в таком случае практически лишатся средств на замену оборудования, так как срок его службы не один год, а несколько лет, придется создать коллективные фонды амортизации и взаимно кредитовать сохранение и развитие своих основных фондов.

Весьма важная составляющая и важнейшее условие результативности реализации предлагаемой концепции программного реформирования национальной экономики – ее кадровое и научное обеспечение. Представляется целесообразным в качестве неперемennого требования к кадрам по разработке и реализации программ технико-технологического развития реального сектора экономики – их технократизм. Практика управления «менеджерами во всем» достаточно показала свою несостоятельность. Подготавливаемые сегодня бакалавры менеджмента и экономики без отраслевой привязки пополняют «офисный планктон» и не пригодны как организаторы и управленцы реальным производством. Как показала практика, далеко не пригодны для управления реальным производством и специалисты, прошедшие обучение и повышение квалификации за рубежом по линии межгосударственных отношений. В связи с этим необходимо :

- на данном этапе разработки и реализации государственных, отраслевых и территориальных программ развития и совершенствования производственного капитала использовать только инженерные кадры с опытом хозяйственной работы (давнее определение, что лучшие экономисты из инженеров, видимо неоспоримо справедливо), при этом для части из них организовать обучение и повышение квалификации по экономике и управлению производством;
- организовать академическое повышение квалификации кадров высших звеньев управления материальным производством по аналогии с над высшим образованием командного состава в академии Генштаба Минобороны, как условием перевода на командование большего уровня;
- восстановить в системе высшего образования подготовку инженеров-экономистов (инженеров-менеджеров) с отраслевой привязкой, обладающих знаниями и в области техники и технологии производства, и в области организации и управления реальным производством (со сроком обучения 5 лет). Указанные специалисты были весьма востребованы в дореформенный период.

(Государственный университет управления являлся головным вузом Министерства высшего образования СССР по определению содержания и методическому обеспечению подготовки инженеров-экономистов в стране, а также имел в своем составе факультет организаторов промышленного производства и строительства, где повышали квалификацию руководители высшего звена управления – строительно-монтажных трестов, крупных производственных предприятий, производственных и научно-производственных объединений). Данная точка зрения поддерживается многими специалистами.

В одной статье невозможно более детально рассмотреть все направления и меры по преодолению и разрешению имеющего место экономического кризиса в нашей стране. Изложенные же представляются наиболее актуальными, общими, концептуальными.

Библиографический список

1. Асаул, А. Н. Финансовый кризис в России : причины и последствия / А. Н. Асаул // Экономическое возрождение России. – 2009. – № 2(20). – С. 3–7.
2. Дубенецкий, Я. Н. Финансовый кризис – некоторые истоки и уроки / Я. Н. Дубенецкий // Экономическое возрождение России. – 2009. – № 2(20). – С. 42–49.
3. Некипелов, А. Д. Очерки экономики посткоммунизма / А. Д. Некипелов. – М. : 1996. – 196 с.
4. Серов, В. М. О глобальном кризисе национальной экономики и его преодолении / В. М. Серов, Д. Н. Земляков // Экономическое возрождение России. – 2011. – № 2(28). – С. 7–15.
5. Серов, В. М. Об экономических основах и социальной ответственности бизнеса / В. М. Серов, Д. Н. Земляков // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 1(35). – С. 87–95.

УДК 656.075

А.И. Тихонов

А.М. Комарова

РАЗРАБОТКА ПРОГРЕССИВНЫХ НОРМАТИВОВ ВРЕМЕНИ НА ОПЕРАЦИИ РЕМОНТНОГО ПРОИЗВОДСТВА АВИАЦИОННЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕОРИИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКСПЕРИМЕНТА

Аннотация. Показана актуальность разработки прогрессивных нормативов времени на операции ремонтного производства авиационных двигателей в качестве количественной меры планирования и оптимизации трудовых процессов. Доказана необходимость и возможности использования метода ротатбельного планирования эксперимента при построении математической модели нормативов времени выполнения технологической операции ремонта. Дан пример построения нормативной зависимости в виде степенного уравнения регрессии, учитывающего влияние как количественных так и качественных факторов.

Ключевые слова: авиадвигателестроение, двигатель, затраты труда, нормы и нормативы, организация ремонтного производства, оптимизация, ротатбельное планирование.

Alexey Tikhonov

Anastasia Komarova

DEVELOPING THE PROGRESSIVE TIME NORMS ON THE OPERATION OF REPAIR MANUFACTURE FOR THE AIRCRAFT ENGINES USING THE EXPERIMENT PLANNING THEORY

Annotation. The relevance of developing the progressive time norms on the operation of repair manufacture of aircraft engines as a quantitative measure of planning and optimization of the workflows is shown. Proved the necessity and possibility of using the method of rotatable experiment planning when building the mathematical model of time norms for performing the technological repair operation. Given the example of building the normative dependence as an exponential equation of regression, that allows the influence of both the quantitative and qualitative factors.

Keywords: the aircraft engine, engine, labour costs, norms, organization of repair production, optimization, rotatable planning.

Развитие авиадвигателестроительных предприятий России обусловлено глобальными трансформациями в сфере наукоемкого производства и реформированием оборонно-промышленного комплекса страны. Госпрограмма «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы» предусматривает внедрение авиадвигателей пятого поколения и разработку авиадвигателей шестого поколения в рамках перечня критических технологий [6].

Проведенный в ходе исследования технико-экономический анализ рынка технического обслуживания и ремонта авиадвигателей показал необходимость создания механизма организации ремонтного производства, где основную роль играет многовариантность технологий и оптимизация используемых ресурсов на основе планирования прогрессивных норм и нормативов. Большие резервы ускорения роста производительности труда на предприятиях авиационного двигателестроения кроются в улучшении использования оборудования, производственных площадей, ликвидации потерь рабочего времени и других ресурсов, что в значительной мере определяется уровнем оптимизации организационных решений с использованием прогрессивных норм и нормативов. Разработка и внедрение организационно-экономического механизма производства должны предусматривать планирование прогрессивных норм и нормативов. Его основной процедурной компонентой является технология выработки профильных управленческих решений.

Срок службы современных авиадвигателей постоянно растет и может еще более увеличиваться за счет проведения разных видов ремонтов и технического обслуживания. Организация ремонтно-

го производства подвержена действию многих технологических и экономических неопределенностей и угроз, объективно существующих в процессе проведения организационных мероприятий. В настоящее время наиболее сложным и значимым является развитие организационно-экономических механизмов ремонтного производства, в том числе в его технологическом аспекте. Организация ремонтного производства определяет показатели различных производственных систем в связи с тем, что технологические процессы могут быть реализованы по-разному. При схожих финансовых и технологических возможностях основным фактором эффективности производственных систем становится уровень сложившейся технологической организации ремонтного производства, а более широко – качество экономического механизма технологической организации ремонтного производства.

Повышение эффективности ремонтного производства авиадвигателей, его конкурентоспособности напрямую связано с возрождением обрабатывающих отраслей промышленности, для которых большое значение наряду с инвестициями, использованием передовых технологий совершенствования организационных решений по труду. Исходя из мирового опыта, необходим переход от традиционных методов организации и нормирования труда, не предполагающих, как правило, проведение тщательного исследования процесса, к методам анализа трудовых процессов на основе планирования прогрессивных норм и нормативов. Поэтому разработки в этой области очень востребованы управленческим персоналом, осуществляющим внутрифирменное управление, в том числе на промышленных предприятиях – осуществляющих ремонт авиадвигателей.

Оценка актуальности сохранения и перспектив развития высокотехнологичных авиационных предприятий, а также исследование возможностей принятия организационных решений показали, что причиной постоянной внутренней реорганизации системы управления является неэффективное использование ресурсов наукоемкой организации. Существующие системы принятия управленческих решений чаще всего неадекватно реагируют на события, которые частично предсказуемы, но быстро изменяются в условиях современных высокотехнологичных рынков. Авиационные предприятия, осуществляющие ремонт авиадвигателей часто оказываются неподготовленными к этой ситуации, как с позиции ресурсов, так и с позиции лага времени для принятия необходимых организационных решений. Требуется совершенствование существующих систем управления организацией ремонтного производства авиационных двигателей путем выявления проблем и возможностей их развития, планирования и оптимизации принятия организационных решений.

Проектирование организационных решений по ремонтному производству авиадвигателей, разработка и обоснование планов развития должны базироваться на количественной оценке ее различных вариантов, на основе планирования использования ресурсов. Количественной мерой такого планирования могут являться прогрессивные нормы и нормативы использования всех видов ресурсов ремонтного производства, определяющими среди которых, при оптимизации трудовых процессов, являются трудовые ресурсы. Нормативной базой, используемой для оптимизации трудовых процессов, является укрупненная систем микроэлементных нормативов времени. Нормы затрат труда, полученные с использованием данной системы, позволяет обеспечить наиболее приемлемый темп работы, не приводящий к чрезмерному утомлению и обеспечивающий достаточно высокую производительность труда. Использование теории планирования эксперимента при расчете нормативов времени позволяет сократить число исходных данных, необходимых для расчета и обеспечить заданную точность.

При разработке нормативов времени имеет место выявление связи случайной величины (времени) с величинами неслучайными (факторами). Для анализа таких связей используется метод центрального композиционного ротатабельного планирования второго порядка. Выбор этого метода обусловлен тем, что ортогональность матрицы факторного эксперимента позволяет оценить все коэффициенты уравнения регрессии независимо друг от друга. Если один из коэффициентов незначим,

его можно исключить из уравнения без пересчета остальных коэффициентов. Ротатабельность матрицы эксперимента заключается в том, что позиции плана подбираются таким образом, чтобы уравнение регрессии позволяло предсказывать значение зависимой переменной – времени выполнения элемента трудового процесса с равной точностью в любых направлениях на равных расстояниях от центра плана [5].

Необходимую информацию о затратах на исследуемый элемент трудового процесса можно получить путем проведения вычислительного эксперимента, в котором нормативные значения времени на элемент трудового процесса (комплекс движений) рассчитываются по микроэлементам на отдельные движения. Применение методов планирования эксперимента позволит получить математически обоснованное, необходимое и достаточное количество значений времени и нужные для их определения значения факторов. При определении затрат времени с использованием микроэлементов каждый элемент трудового процесса должен быть описан в терминах системы БСМ-1. Затем путем анализа микроэлементов, используемых в описании, необходимо выявить все факторы, т.е. переменные величины, влияющие на затраты времени. В реальном трудовом процессе такие факторы можно разделить на три группы: независимые (варьируемые); зависимые (значения этих факторов находятся в корреляционной зависимости от варьируемых факторов); фиксированные факторы (их значения находятся на определенных (неизменяемых) уровнях).

Варьируемые факторы системы микроэлементов при проведении вычислительного эксперимента удовлетворяют всем требованиям, предъявляемым теорией планирования эксперимента. Их общее число и состав служат основой для построения вычислительного эксперимента сначала в кодированных, а затем в действительных значениях [1]. После подсчета общего числа варьируемых факторов – K , следует рассчитать параметры, необходимые для построения плана эксперимента. Метод ортогонального ротатабельного планирования второго порядка предполагает варьирование каждого фактора на пяти уровнях. Для стандартизации и упрощения записи условий эксперимента и обработки результатов, эти пять уровней нормализуются, т.е. преобразуются в безразмерные и обозначаются следующими кодами: – α ; – 1; 0; +1; + α . Расшифровка кодов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Обозначение кодированных значений плана эксперимента

№ п.п	Код	Значение
1	- α	нижняя граница диапазона варьирования фактора, означает наименьшее заданное значение возрастающего фактора, или наибольшее значение убывающего фактора
2	+ α	верхняя граница диапазона варьирования фактора, означает наибольшее заданное значение возрастающего фактора или наименьшее заданное значение убывающего фактора
3	-1	нижний уровень возрастающего или верхний уровень убывающего фактора
4	+1	верхний уровень возрастающего или нижний уровень убывающего фактора,
5	0	нулевой или основной уровень фактора, находящийся в центре заданного диапазона варьирования фактора.

Далее определяется число точек плана, содержащих значения факторов на уровнях +1 и -1. Эта часть плана называется «ядром» плана. Число точек «ядра» плана зависит от количества факторов – k , и дробности эксперимента.

Под полным факторным экспериментом понимается эксперимент, в котором реализуются все возможные сочетания уровней варьируемых факторов. Для полного факторного эксперимента число точек «ядра» плана – n_j , определяется по формуле:

$$n_{\text{я}} = 2^K, \quad (1)$$

где k – число варьируемых факторов.

Поскольку при большом числе факторов проведение полного факторного эксперимента требует значительного числа опытов, рекомендуется переходить к дробному факторному эксперименту, позволяющему значительно уменьшить число опытов при некотором снижении точности математической модели. Для дробного факторного эксперимента число точек «ядра» плана – $n_{\text{я}}$ определяется по формуле:

$$n_{\text{я}} = 2^{K-p}, \quad (2)$$

где p – дробность реплики. Дробной репликой называют план эксперимента, являющийся частью плана полного факторного эксперимента.

При $p = 1$ получают $1/2$ реплики (полуреплику) – план эксперимента, предусматривающий реализацию половины опытов полного факторного эксперимента, при $p = 2$ получают $1/4$ реплики. Затем к «ядру» плана добавляются «звездные» точки – по две на каждый фактор и некоторое количество точек в центре плана, называемых «нулевыми» точками. Под «звездными» точками понимается часть плана эксперимента, содержащая точки плана, в которых проводятся опыты при сочетании факторов на уровнях $\pm\alpha$ и 0.

Модуль « α » носит название «звездного» плеча и рассчитывается по формулам:

$$\alpha = 2^{\frac{k}{4}} \text{ – для полного факторного эксперимента; } \alpha = 2^{\frac{k-p}{4}} \text{ – для дробных реплик.}$$

Число «звездных» точек плана n_{α} определяется по формуле :

$$n_{\alpha} = 2k, \quad (3)$$

Точки в центре плана содержат сочетания факторов на уровнях, равных 0 (нулю). Число точек в центре плана – n_0 , выбирается таким, чтобы обеспечивалось равномерное планирование. Равномерное планирование возможно, если некоторая константа λ не превышает единицы (немного меньше ее):

$$\lambda = \frac{k(n_c + n_0)}{(k+2)n_c}, \text{ где } n_c = n_{\text{я}} + n_{\alpha}. \quad (4)$$

Общее число точек плана эксперимента (общее число опытов) определяется по формуле :

$$N = n_{\text{я}} + n_{\alpha} + n_0, \quad (5)$$

Построение плана факторного эксперимента производится сначала в кодированных, а затем в действительных значениях факторов.

При построении плана эксперимента в действительных значениях необходимо определить действительные уровни каждого из факторов, влияющих на время выполнения движений, составляющих содержание комплекса. Область определения каждого из варьируемых факторов задана в исходных данных. Максимальное значение фактора соответствует «звездной» точке плана в кодированных значениях $X_{(+\alpha)}$. Минимальное значение соответствует «звездной» точке плана в кодированных значениях $X_{(-\alpha)}$. Значение фактора в «нулевой» точке определяется по формуле :

$$\tilde{O}_0 = \frac{\tilde{O}_{(+\alpha)} + \tilde{O}_{(-\alpha)}}{2}, \quad (6)$$

Выбрав величину «звездного» плеча – α по табличным значениям для соответствующего числа факторов и вида эксперимента можно определить интервал варьирования фактора – ΔX по формуле:

$$\Delta \tilde{O} = \frac{\tilde{O}_{(+\alpha)} - \tilde{O}_{(0)}}{\alpha}, \quad (7)$$

С использованием интервала варьирования определяются действительные значения в точках «ядра» плана, соответствующие кодированным значениям +1 и -1 по формулам:

$$X_{(+1)} = X_0 + \Delta X, \quad (8)$$

$$X_{(-1)} = X_0 - \Delta X, \quad (9)$$

В качестве примера рассмотрим определение действительных уровней факторов для варианта комплекса «Определение центра тяжести».

В соответствии с исходными данными на время комплекса влияют три количественных фактора: расстояние перемещения – S, масса предмета – P и размер наибольшей стороны – l. Значения фактора S изменяются в диапазоне от 20 до 500 см; $S_0=260$; $S_{(+1)}=402,68$; $S_{(-1)}=117,32$. Пять действительных уровней для анализируемого фактора P – $P_{(-\alpha)} = 1300$; $P_{(+\alpha)} = 1350$ кг; $P_0=1325$; $P_{(-1)}=1310,14$; $P_{(+1)}=1339,86$. То же для фактора l – $l_{(+\alpha)}=300$ см; $l_{(-\alpha)}=100$; $l_{(0)}=100$; $l_{(-1)}=140$; $l_{(+1)}=259$.

Вычисленные действительные значения факторов записываются в план эксперимента на место соответствующих им кодированных значений. После построения плана эксперимента в действительных значениях определяются значения времени выполнения комплекса движений в каждом опыте плана [3]. Вначале определяется нормативное время каждого микроэлемента входящего в состав комплекса для заданного сочетания уровней факторов в соответствующей точке плана с учетом влияния качественных факторов. Затраты времени на выполнение комплекса определяются суммированием нормативного времени по всем входящим в комплекс микроэлементам. Используемый в качестве математической модели для определения значимости факторов полином второго порядка из-за своей громоздкости неудобен для практического применения при определении зависимости затрат времени от влияющих на нее факторов и построении нормативных таблиц. Поэтому наряду с полиномом второго порядка при автоматизированной разработке нормативов времени следует использовать степенное уравнение регрессии.

Для определения коэффициентов уравнения регрессии необходимо использовать метод наименьших квадратов. При степенной форме связи путем соответствующих преобразований переменных следует проводить линеаризацию уравнений. По установленному степенному уравнению регрессии рекомендуется рассчитывать нормативные значения факторов и времени.

Поскольку время выполнения элемента трудового процесса зависит от разнообразных условий, не имеющих количественной характеристики, т.е. качественных факторов, определяют поправочные коэффициенты, учитывающие их влияние. Для рассмотренного выше примера такими показателями будут являться наличие осторожности (ОС), степень контроля (К), степень ориентирования (ОР) и стесненность (СТ).

В этом случае формула расчета норматива времени примет следующий вид:

$$t = 5.54 \cdot S^{0.95} \cdot P^{0.2} \cdot l^{0.35} \cdot K_{ОС} \cdot K_K \cdot K_{ОР} \cdot K_{СТ}. \quad (10)$$

Предлагается следующая методика учета влияния качественных факторов на затраты времени. Значения затрат времени определяются для такого сочетания уровней всех качественных факторов, которое наиболее часто встречается при выполнении рассматриваемого элемента трудового процесса. Далее последовательно определяются затраты времени для всех имеющихся сочетаний уровней факторов. Отношение найденного значения времени к полученному для наиболее часто встречающихся сочетаний является поправочным коэффициентом для рассматриваемого сочетания.

По установленному уравнению регрессии производится расчет нормативных значений времени от влияющих на его продолжительность факторов. Нормативные значения времени определяются по формуле:

$$t_i = Y \cdot t_{i-1}, \quad (11)$$

где t_i - последующее значение норматива времени; t_{i-1} - предыдущее значение норматива времени; Y - знаменатель геометрической прогрессии ряда нормативных значений времени (определяется в зависимости от уровня допустимой ошибки для конкретного типа производства):

$$Y = \frac{100 + P}{100 - P}, \quad (12)$$

где P - допустимая ошибка отклонения определяемых нормативных значений времени от фактических затрат в % (допустимая погрешность нормативных значений времени). Величина « P » задается в исходных данных. Начальное значение времени t_0 определяется для нижних границ, влияющих на его величину факторов.

Нормативные значения факторов рассчитываются при степенном уравнении регрессии следующим образом:

$$x_i = x_{i-1} \cdot c, \quad (13)$$

где $c = y^{1/\alpha}$ - знаменатель прогрессии ряда табличных значений i -го фактора; α - показатель степени в аппроксимирующей формуле для соответствующего фактора. Рассчитанные значения факторов корректируются таким образом, чтобы нормативное значение являлось средним на интервале от x_{i-1} до x_i .

Таким образом, использование метода ротатбельного планирования эксперимента позволяет получить математически обоснованное, необходимое и достаточное количество значений времени и нужные для их определения значения факторов при определении прогрессивных нормативов времени на операции ремонтного производства авиационных двигателей. Использование теории планирования эксперимента при расчете нормативов времени позволяют сократить число исходных данных, необходимых для расчета и обеспечить заданную точность. Полученные прогрессивные нормы выступают количественной мерой планирования и принятия оптимальных организационных решений по труду [2].

Организация ремонтного производства авиадвигателей на основе планирования прогрессивных норм и нормативов представляет собой особенный вид внутрифирменного управления, которое заключается в использовании существующего производственно-технологического потенциала [4].

Библиографический список

1. Андрейчиков, А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 386 с. – ISBN 5-279-02188-1
2. Горелик, В. А. Исследование операций и методы оптимизации / В. А. Горелик. – М. : Академия, 2013. – 272 с. – (Бакалавриат). – ISBN 978-5-7695-9660-5.
3. Елисеев, Ю. С. Испытания, обеспечение надежности и ремонт авиационных двигателей и энергетических установок / Ю. С. Елисеев, В. В. Крымов – М. : Высшая школа, 2005. – 348 с.
4. Комарова, А. М. Исследование возможности создания механизма организации ремонтного производства авиационных двигателей / А. М. Комарова // Вестник Московского авиационного института. – 2014. – Т. 21. – № 5. – С. 193–195.
5. Миускова, Р. П. Оптимизация трудовых процессов с использованием математических методов и микроэлементных нормативов времени / Р. П. Миускова, Н. В. Комарова – М. : РУСАКИ, 2004. – 226 с.
6. Государственная программа РФ «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы» [Электронный ресурс] : утв. постановлением Правительства от 15.04.2014 № 303. – Режим доступа : http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Reg_gp1_gap_dop.pdf (дата обращения : 03.02.2016).

УДК 338.49

Ф.Ф. Шарипов

А.В. Садков

СОЗДАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Статья рассматривает перспективы развития производственной инфраструктуры регионов Российской Федерации путем создания территорий опережающего социально-экономического развития. Рассмотрены цели создания таких зон, принципы функционирования и принципиальные отличия от особых экономических зон. Дана краткая характеристика уже созданных, а также дальнейшие перспективы их развития. Прослежена связь создания и развития территорий опережающего социально-экономического развития с формированием инновационных территориальных кластеров.

Ключевые слова: производственная инфраструктура, инвестиции, территории опережающего развития, особые экономические зоны, кластерный подход.

Fanis Sharipov

Andrey Sadkov

THE CREATION OF THE ZONES OF PRIORITY DEVELOPMENT AS AN INSTRUMENT OF INVESTMENTS ATTRACTION IN THE RUSSIAN FEDERATION REGIONS INDUSTRIAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

Annotation. The article describes the perspectives of development of industrial infrastructure of the Russian Federation regions by creation of the zones of priority development. The purposes of creation of the zones of priority development, the principles of functioning and fundamental differences from special economic zones were considered. The already created the zones of priority development short characteristic and the further perspectives of their development were given. The connection of creation and development of the zones of priority development with the formation of innovative territorial clusters was tracked.

Keywords: industrial infrastructure, investments, zones of priority development, special economic zones, cluster approach.

На современном этапе экономического развития России встал вопрос о необходимости активизации инновационных процессов, ускорения внедрения в производственный сектор передовых технологий и новейших разработок. Результатом этих тенденций должна стать оптимизация отраслевой структуры экономики, предполагающая создание и развитие высокотехнологичной производственной инфраструктуры.

В основе функционирования инфраструктуры лежат различные факторы, влияющие на создание самих инфраструктурных объектов, на качество и ассортимент их услуг, на эффективность национального производства и, в конечном счете, на экономический рост в стране.

Использование инвестиционных ресурсов в области производственной инфраструктуры позволяет применять их для инновационной деятельности, например, финансирование и организация фундаментальных и прикладных исследований с целью повышения эффективности производства и обеспечения устойчивых темпов роста в долгосрочной перспективе.

Современный период характеризуется структурной перестройкой мирового хозяйства, связанной с изменением баланса между ее экономическими центрами, возрастанием роли региональных экономических союзов и накоплением диспропорций в мировой торговле и финансовой системе. При этом дальнейшее развитие этих тенденций увеличивает риски глобального финансового кризиса и замедляет темпы роста мировой экономики. Для российской экономики такая перестройка, с одной

стороны, создает новые возможности в развитии внешнеэкономической интеграции, укреплении и расширении позиций на мировых рынках, но, с другой, создает угрозу вытеснения России на периферию европейской экономики. В связи с этим возникает необходимость повышения конкурентоспособности экономики России, внедрения инноваций и повышения инвестиций.

В настоящее время правительством Российской Федерации активно проводится политика совершенствования условий, ведения хозяйственной и инвестиционной деятельности в стране. В управлении регионами РФ в части привлечения иностранных инвестиций рассматривается создание территорий опережающего развития, впервые заявленное президентом РФ В.В. Путиным в ежегодном послании Федеральному собранию 12 декабря 2013 г. [5]. 29 декабря 2014 г. был подписан Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития», который вступил в силу 30 марта 2015 г. [8]. «В данном документе территория опережающего социально – экономического развития (ТОСЭР) 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» [9, с. 282]. 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 [5]. Далее, четыре моногорода РФ были отобраны для получения статуса ТОСЭР. Усолье-Сибирское, моногород Гуково в Ростовской области, моногород Юрга в Кемеровской области, и Набережные Челны в Татарстане, о которых в октябре 2015 г. сообщил министр экономического развития РФ Алексей Улюкаев. Премьер-министр России Дмитрий Медведев 28 января 2016 г. подписал постановление правительства РФ № 44 «О создании территории опережающего социально-экономического развития «Набережные Челны» [4]. «На резидентство в ТОСЭР уже поступило около 80 заявок с объемом инвестиций более 300 млрд руб., около 200 млрд 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 Дальневосточном федеральном округе Юрий Трутнев [6].

Особая экономическая зона (ОЭЗ) – это территория в РФ с особым юридическим статусом и экономическими льготами для привлечения российских и зарубежных компаний в приоритетные для России отрасли производства. ОЭЗ создаются в рамках федеральной программы под контролем Минэкономразвития России. Государственная управляющая компания ОАО «Особые экономические зоны» (ОАО «ОЭЗ») управляет большинством ОЭЗ, а также отвечает в том числе за привлечение компаний-резидентов и оказание им содействия [7].

Выделение особых территорий внутри страны, которые имеют необходимую для старта производства инфраструктуру и предоставляют льготные налоговые, таможенные и административные режимы, является широко распространенным в международной практике инструментом привлечения крупных предприятий. Такие площадки создаются, как правило, по инициативе государства и служат для повышения конкурентоспособности экономики на международном и межрегиональном уровнях, для стимулирования развития регионов страны, приоритетных отраслей промышленности и сферы услуг, а также для расширения экспорта.

Создание ТОСЭР регулируется Федеральным законом № 473-ФЗ от 29 декабря 2014 г. «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации». Согласно закону, границы территорий опережающего развития не могут совпадать с особыми экономиче-

скими зонами или зонами территориального развития в субъектах РФ. Для каждой территории правительством устанавливается перечень видов экономической деятельности, при котором действует особый правовой режим ведения бизнеса, минимальный объем капитальных вложений резидентов, положение о применении (или неприменении) процедуры свободной таможенной зоны. В границах таких территорий разрешено создавать индустриальные (промышленные) парки [8].

Резидент ТОСЭР – индивидуальный предприниматель или являющееся коммерческой организацией юридическое лицо, которые заключили соглашение об осуществлении деятельности на территории опережающего социально-экономического развития и включены в реестр резидентов ТОСЭР [8].

На сегодняшний день на Дальнем Востоке созданы девять территорий опережающего социально-экономического развития.

25 июня 2015 г. председатель правительства РФ Дмитрий Медведев подписал постановления о создании ТОСЭР «Хабаровск» и «Комсомольск» в Хабаровском крае и «Надеждинская» – в Приморском, 21 августа 2015 г. – «Белогорск» и «Приамурская» в Амурской области, «Михайловская» в Приморском крае, «Беринговский» в Чукотском автономном округе и «Индустриальный парк «Кангалассы» в Якутии. На всех территориях будет действовать режим свободной таможенной зоны. 28 августа 2015 г. принят документ о создании территории опережающего развития «Камчатка» в Камчатском крае [1].

Ниже представлена их краткая характеристика.

- ТОСЭР «Хабаровск» площадью 587 га создается на территориях Хабаровска и Хабаровского района, а также Ракитненского сельского поселения. Основное направление – транспортно-логистическое, металлургия. Ожидаемый объем частных инвестиций – около 30 млрд руб. В ходе реализации проектов на этих территориях будут созданы 3 тыс. рабочих мест [1].

- ТОСЭР «Комсомольск» появится в гг. Комсомольске-на-Амуре и Амурске Хабаровского края. Ее площадь составит 210 га. Основными направлениями станут авиастроение, производство комплектующих для авиастроения. Предполагаемый объем частных инвестиций составит порядка 15 млрд руб., будут созданы около 3 тыс. рабочих мест [4].

- ТОСЭР «Надеждинская» создается на территории одноименного района Приморского края, на земельных участках площадью 806 га и будет специализироваться на развитии транспортно-логистических услуг, перерабатывающей промышленности и др. Общий объем частных инвестиций – 6,7 млрд руб., в ходе реализации проектов здесь будет организовано 1,6 тыс. рабочих мест [1].

- ТОСЭР «Приамурская» (промышленно-логистической специализации) займет территорию в 857 га в Благовещенском и Ивановском районах Амурской области. Здесь будут построены предприятие по переработке цементного клинкера мощностью 142 тыс. т в год, нефтеперерабатывающий завод, крупный логистический центр. Объем первоначальных частных инвестиций составит около 130 млрд руб., реализация проектов позволит создать порядка 1,5 тыс. рабочих мест. Бюджетных инвестиций не планируется. Инфраструктура будет создаваться за счет внебюджетных источников [4].

- ТОСЭР «Белогорск» будет создана в г. Белогорске Амурской области. Ее площадь составит 702 га. Основное направление – сельское хозяйство. Планируется строительство предприятия по переработке сои, комбикормового завода и хлебобулочного комбината. Объем частных инвестиций – 1,45 млрд руб. В ходе реализации проектов будет организовано порядка 700 тыс. рабочих мест. Строительство инженерной и транспортной инфраструктуры будет вестись за счет средств бюджетов Амурской области, городского округа Белогорск и внебюджетных источников. На эти цели в общей сложности будет выделено 46,2 млн руб. [1].

- ТОСЭР «Кангалассы» создается на территории столицы Республики Саха (Якутия), на земельных участках площадью почти 17 га и будет иметь промышленную специализацию. Резидентами ТОСЭР станут предприятия, выпускающие строительные, энергетические и промышленные материалы из местного сырья. Предполагается, что к 2018 г. здесь будет работать 13 заводов : по производству керамических блоков, лакокрасочных изделий, пластиковых труб, сухих строительных смесей и др. Общий объем частных инвестиций – 1,11 млрд руб., появится 350 рабочих мест. В 2015–2017 гг. на создание территории из федерального бюджета будет выделено 113,2 млн руб. На строительство инженерной и транспортной инфраструктуры предусмотрено 87 млн руб., эти деньги будут выделены из бюджетов Якутии и г. Якутска, а также из внебюджетных источников [1].

- ТОСЭР «Беринговский» (специализация – горнодобывающая промышленность) будет создан на территории группы месторождений каменного угля в Анадырском районе и городе Анадырь Чукотского автономного округа. Площадь ТОСЭР составит почти 6 млн га. Первоначальный объем частных инвестиций – 8 млрд руб., будет организовано 450 рабочих мест. Бюджетных инвестиций не требуется, строительство транспортной инфраструктуры будет финансироваться из внебюджетных источников. Предполагается, что в дальнейшем резидентами ТОСЭР станут предприятия по добыче и переработке природного газа. Ожидается переработка до 50 млн м³ газа в дизельное топливо и бензин, что позволит обеспечить потребности Чукотского автономного округа в энергоносителях и отказаться от Северного завоза нефтепродуктов [1].

- ТОСЭР «Михайловская» займет 3,15 тыс. га в Приморском крае (Михайловский, Спасский и Черниговский районы) и будет специализироваться на сельском хозяйстве. Предполагается строительство свинокомплексов, комбикормовых заводов и вспомогательных производств. Объем частных инвестиций составит 39 млрд руб., появится 2,4 тыс. рабочих мест. В 2015–2017 гг. на создание территории из федерального бюджета будет выделено 2,219 млрд руб. На строительство инженерной и транспортной инфраструктуры из регионального и муниципальных бюджетов Приморского края и внебюджетных источников будет выделено в общей сложности 2,219 млрд руб. [1].

- ТОСЭР «Камчатка» будет создана на территориях Елизовского района и города Петропавловск-Камчатский Камчатского края. Ее площадь составит 2,2 тыс. га. Здесь появится туристско-рекреационный кластер, современные промышленно-производственные комплексы, а в перспективе – транзитный контейнерный порт для накопления и сортировки контейнерных грузов при транспортировке по Северному морскому пути. Ряд компаний уже выразили готовность реализовать на данной территории проекты с общим объемом инвестиций 28,1 млрд руб., в результате будет организовано порядка 3 тыс. рабочих мест. В 2015–2017 гг. на создание территории из федерального бюджета будет выделено 5,728 млрд руб. На строительство инженерной и транспортной инфраструктуры предусмотрено 2,737 млрд руб., эти деньги будут выделены из краевого и муниципальных бюджетов и внебюджетных источников [1].

В отличие от существующих ОЭЗ и зон территориального развития (ЗТР), ТОСЭР создаются под конкретных крупных инвесторов, заключивших с уполномоченным федеральным органом предварительные соглашения, определяющие вид планируемой экономической деятельности, объем инвестиций и количество создаваемых рабочих мест.

Территория опережающего развития создается на 70 лет, срок ее существования может быть продлен, что не предусмотрено в отношении особых экономических зон (они создаются на 49 лет) и зон территориального развития (срок действия – 12 лет). Заявку на создание ТОСЭР может подать руководство любого субъекта РФ, в отличие от зон территориального развития. Перечень регионов, на которых могут быть образованы ЗТР, составляет правительство РФ [8].

В ТОСЭР разрешено вести разработку месторождений полезных ископаемых и производить подакцизные товары, что практически полностью запрещено в ОЭЗ (за исключением производства

легковых автомобилей и мотоциклов) и частично – в зонах территориального развития (запрет на производство подакцизных товаров, за исключением легковых автомобилей и мотоциклов, добычу сырой нефти, природного газа, драгоценных металлов, драгоценных и полудрагоценных камней).

Для новых предприятий, размещенных в таких зонах, должны быть предусмотрены:

- пятилетние каникулы по налогу на прибыль, по НДС и налогу на добычу полезных ископаемых, но за исключением нефти и газа, по налогу на землю и имущество;
- льготная ставка страховых взносов.

Предполагается, что в указанных зонах будут созданы «условия ведения бизнеса, конкурентные с ключевыми деловыми центрами Азиатско-Тихоокеанского региона», в том числе предусматривающие процедуры разрешения на строительство, подключения к электросетям, прохождения таможенных [5].

Одним из основных преимуществ ОЭЗ является снижение начальных издержек инвесторов до 30 % от сумм капитальных вложений путем предоставления резидентам налоговых, таможенных и прочих льгот, а также строительства объектов общей инженерной и транспортной инфраструктуры за счет средств федерального и регионального бюджетов.

Среди ключевых отличий особых экономических зон от промышленных парков и других площадок для инвесторов с готовой инфраструктурой следует отметить наличие режима свободной таможенной зоны. Это означает отсутствие импортных пошлин и налога на добавленную стоимость на оборудование, компоненты и материалы, ввозимые в ОЭЗ, а также экспортных пошлин на продукцию, которая была произведена в ОЭЗ и поставляется за пределы стран-участниц Таможенного союза.

Кроме того, инвесторов интересуют государственные гарантии в отношении взаимных обязательств и предоставления инфраструктуры: они подписывают соответствующие соглашения с Министерством экономического развития РФ, т.е. фактически с Правительством Российской Федерации.

В целом ОЭЗ и ТОСЭР предоставляют сопоставимые налоговые льготы, однако по налогу на прибыль в ОЭЗ установлены более привлекательные и гибкие ставки (в диапазоне от 0 % до 15,5 %) по сравнению с аналогичными льготами ТОСЭР. По налогу на имущество резиденты ОЭЗ и ТОСЭР находятся примерно в одинаковом положении и могут рассчитывать на снижение ставки до 0 % на определенный период, а также на освобождение. Стоит отметить, что льготы по налогу на имущество и налогу на землю для ТОСЭР устанавливаются постановлением правительства. Значительным налоговым преимуществом ТОСЭР перед ОЭЗ являются существенные льготы по НДС и социальным взносам. Так, для резидентов ТОСЭР предусмотрена нулевая ставка по НДС в течение четырех лет, а также снижение выплат по социальным взносам до 7,6 % [3].

В России давно используется формат особых экономических зон (ОЭЗ), которые не только предоставляют инфраструктуру, необходимую для старта производства, но и льготные налоговые, таможенные и административные режимы. Тем не менее, не все ОЭЗ можно назвать успешными: лишь 8 площадок из 30 имеют готовую инфраструктуру и резидентов [7].

Новый импульс идея ОЭЗ получила благодаря проекту территорий опережающего развития. Отличительная особенность ТОСЭР – расширение полномочий Минвостокразвития в части градостроительной деятельности, а также наличие готовой площадки и список согласных на участие резидентов. Планируемый объем частных инвестиций уже составляет более 50 млрд руб. По оценкам Минвостокразвития, каждый бюджетный рубль, вложенный в ТОСЭР, может привлечь порядка 19 руб. частных инвестиций [1].

К долгосрочной перспективе развития ОЭЗ можно отнести формирование инновационных территориальных кластеров. Данная тенденция во многом будет способствовать инновационному развитию производственной инфраструктуры в регионах и РФ в целом.

В отличие от традиционных промышленных кластеров, инновационные кластеры представляют собой систему тесных взаимосвязей не только между фирмами, их поставщиками и клиентами, но и институтами знаний, среди которых крупные исследовательские центры и университеты, являясь генераторами новых знаний и инноваций, обеспечивают высокий образовательный уровень региона. Появляется возможность координации усилий и финансовых средств для создания нового продукта и технологий и выхода с ними на рынок.

Присутствие кластера повышает роль региональных администраций, поскольку развивает и укрепляет экономику их региона, стимулирует экономический рост и ускоряет решение социальных проблем, создает условия для успешного развития более отсталых территорий.

Кластерный подход должен способствовать формированию комплексного взгляда на государственную политику в сфере регионального развития. Именно кластеры стимулируют развитие регионов и обеспечивают диверсификацию экономики за счет повышения конкурентоспособности и становления высокотехнологичных производств [2].

Библиографический список

1. Дмитрий Медведев : созданы первые три территории опережающего развития : «Хабаровск», «Комсомольск», «Надеждинский» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://minvostokrazvitiya.ru/press-center/news_minvostok?ELEMENT_ID=3389 (дата обращения : 15.03.2016).
2. Кирсанова, М. В. Возможности использования особых экономических зон для развития инфраструктуры региона / М. В. Кирсанова, Т. И. Солунина // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 8-5. – С. 1128–1133.
3. Налоговые льготы для резидентов особых экономических зон [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/preferences/taxconcession/> (дата обращения : 15.03.2016).
4. О создании территории опережающего социально-экономического развития «Набережные Челны» (Республика Татарстан) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/docs/21623/> (дата обращения : 15.03.2016).
5. Послание президента Федеральному Собранию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kremlin.ru/events/president/news/19825> (дата обращения : 15.03.2016).
6. Приманка для инвестора [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rg.ru/2016/01/28/reg-dfo/porty.html> (дата обращения : 15.03.2016).
7. Россия. Особые экономические зоны [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.russez.ru/oez/> (дата обращения : 15.03.2016).
8. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения : 15.03.2016).
9. Шарипов, Ф. Ф. Основные тенденции привлечения инвестиций в развитие территорий РФ / Ф. Ф. Шарипов, Р. Ш. Равилова // *Путеводитель предпринимателя*. – 2016. – № 29 – С. 277–285.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 336.7

Э.Н. Вахабов

Ч.Н. Мамедова

БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация. Представлено современное состояние рынка ипотечного кредитования в России. Рассмотрена линейка ипотечных продуктов ведущих банков страны. Проведен комплексный анализ основных ипотечных программ ТОП-10 крупнейших банков России. Выявлены наиболее интересные предложения по рассмотренным продуктам. Проанализированы основные проблемы отрасли и высказаны предположения о дальнейшем развитии рынка ипотечного кредитования в условиях кризиса.

Ключевые слова: банковская конкуренция, экономический кризис, ипотека с государственной поддержкой, ипотека на первичном рынке, ипотека на вторичном рынке.

Elchin Vakhabov

Chinara Mamedova

BANKING COMPETITION IN RUSSIA ON THE EXAMPLE OF MORTGAGE CREDIT LENDING

Annotation. Presented the current state of the mortgage market in Russia. Considered the range of mortgage products of the leading banks in the country. Carried out a comprehensive analysis of the major mortgage programs of the top 10 largest banks in Russia. Revealed the most interesting offers of the considered products. Analyzed the main problems of the industry and expressed assumptions about the future development of the mortgage market during the crisis.

Keywords: banking competition, economic crisis, mortgage with state support, mortgage on the primary market, mortgage on the secondary market.

Рынок ипотечного кредитования является одним из драйверов экономического развития страны в условиях кризиса. Правительство активно стимулирует спрос на этот банковский продукт, подерживая субсидиями рынок недвижимости. Однако, несмотря на эти усилия, общий объем сделок падает в силу сокращения покупательной способности населения. В этих условиях наблюдается обострившаяся конкуренция среди банков, готовых жертвовать прибылью ради сохранения доли на рынке.

Программа государственной поддержки ипотечного кредитования, запущенная в марте 2015 г., должна была завершиться 1 марта 2016 г., однако, по настоятельной просьбе банкиров была продлена до конца 2016 г. [3]. Необходимость пролонгации программы объясняется тем фактом, что благодаря поддержке государства общее падение заключенных сделок не стало катастрофичным после повышения ключевой ставки до 17 % в 2014 г.. По данным Росреестра, количество договоров долевого участия и ипотеки жилья за прошлый год сократилось примерно на 20 %. Объем ипотечных договоров, зарегистрированных в 2015 г., упал по сравнению с 2014 годом на 19,4 % – до 1,179 млн договоров. Договоров долевого участия стало меньше на 19,8 % (679 197 против 846 753 в 2014 г.) [1]. Эти данные наглядно демонстрируют эффект господдержки. В противном случае рынок мог просесть в 2015 г. на 40–50 % [5].

В условиях неопределенности наиболее рациональным выбором банка для ипотеки являются крупнейшие организации страны, наименее подверженные кризисным ситуациям, учитывая длительные сроки выплат ипотечных кредитов [2]. Для сравнительного анализа выбраны 10 ведущих банков России на март 2016 г. за исключением ВТБ (занимается обслуживанием корпоративных клиентов) и «НКЦ» («Национальный Клиринговый Центр», занимается клиринговым обслуживанием) [4].

Линейка ипотечных программ ТОП-10 банков России.

1. Сбербанк (7 программ): Ипотека с государственной поддержкой, Приобретение готового жилья, Приобретение строящегося жилья, Ипотека плюс материнский капитал, Строительство жилого дома, Загородная недвижимость, Военная ипотека.

2. ВТБ 24 (6 программ): Ипотека с государственной поддержкой, Покупка готового жилья, Квартира в новостройке, Ипотека для военных, Победа над формальностями, Залоговая недвижимость.

3. Газпромбанк (7 программ): Ипотека с государственной поддержкой, Первичный рынок (включая программу материнского капитала), Вторичный рынок (включая программу материнского капитала), Рефинансирование, На ремонт квартиры, Целевой ипотечный кредит, Военная ипотека.

4. Банк Открытие (9 программ): Ипотека с государственной поддержкой, Квартира (вторичный рынок), Ипотека на новостройку (первичный рынок), Свободные метры, Ипотека плюс (на капитальный ремонт), Рефинансирование, Военная ипотека, Программа «Квартира + Материнский капитал», Программа «Новостройка + Материнский капитал».

5. Россельхозбанк (6 программ): Ипотека с государственной поддержкой, Ипотечное жилищное кредитование, Ипотека по двум документам, Специализированные программы партнеров-застройщиков, Целевая ипотека, Молодая семья и материнский капитал.

6. Альфа-Банк (9 программ): Ипотека с государственной поддержкой, Кредит на квартиру, Кредит на комнату, Кредит на строительство дома, Кредит на покупку дома, Кредит на гараж, Кредит на апартаменты, Кредит на улучшение жилищных условий, Кредит на рефинансирование

7. Банк Москвы (3 программы): Ипотека с государственной поддержкой, Новостройка (первичный рынок) (включая материнский капитал), Вторичное жилье (включая материнский капитал)

8. ЮниКредит Банк (6 программ): Ипотека с государственной поддержкой, Новостройка (первичный рынок), Кредит на квартиру (вторичный рынок), Целевой кредит, Кредит на коттедж, Рефинансирование

9. Московский Кредитный Банк (6 программ): Ипотека с государственной поддержкой, Квартира в строящемся доме, Квартира на вторичном рынке, Коммерческая недвижимость, Загородная недвижимость, Кредит под залог имеющейся недвижимости

10. Промсвязьбанк (4 программы): Новостройка с господдержкой, Новостройка, Вторичный рынок, Залоговый кредит целевой.

Каждый из этих банков предоставляет достаточно широкую линейку ипотечных продуктов, поэтому базисом для сравнения выбраны три наиболее важные программы: ипотека с государственной поддержкой, строящееся жилье (первичный рынок), готовое жилье (вторичный рынок) (см. табл. 1, 2, 3).

Таблица 1

Ипотека с государственной поддержкой

Банк	Сбербанк	ВТБ 24	Газпромбанк	Банк Открытие	РоссельхозБанк	Альфа-Банк	Банк Москвы	ЮниКредит Банк	МКБ	Промсвязьбанк
% ставка	От 12 %	От 12 %	От 11,35 %	От 11,95 %	От 12 %	От 12 %	От 11,75 %	От 12 %	От 12 %	От 11,85 %
Срок кредита	От 1 до 30 лет	До 30 лет	До 30 лет	От 5 до 30 лет	До 30 лет	От 1 до 25 лет	От 1 до 30 лет	От 1 до 30 лет	До 20 лет	От 3 до 25 лет
Первоначальный взнос от стоимости жилья	От 20 %	От 20 %	От 20 %	От 20 %	От 20 %	От 20 %	От 20 %	От 20 %	От 20 %	От 20 %

Окончание таблицы 1

Банк	Сбер-банк	ВТБ 24	Газпром банк	Банк От-крытие	Россель-хозБанк	Альфа-Банк	Банк Москвы	ЮниК-редит Банк	МКБ	Пром-связь банк
Min и Max сумма кредита	Min: 300 тыс. руб. Max: 8* млн руб. Max: 3** млн руб.	Max: 8* млн руб. Max: 3** млн руб.	Min: 500 тыс. руб. Max: 8* млн руб. Max: 3** млн руб.	Min: 500 тыс. руб. Max: 8* млн руб. Max: 3** млн руб.	Min: 300 тыс. руб. Max: 8* млн руб. Max: 3** млн руб.	Min: 300 тыс. руб. Max: 3 млн руб.	Min: 500 тыс. руб. Max: 8* млн руб. Max: 3** млн руб.	Max: 8* млн руб. Max: 3** млн руб.	Min: 700 тыс. руб. Max: 8* млн руб. Max: 3** млн руб.	Min: 500 тыс. руб. Max: 8* млн руб. Max: 3** млн руб.

Составлено авторами на основании данных с официальных сайтов банков. Данные на 04.03.2016.

* для объектов, располагающихся на территории Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области

** для объектов, располагающихся на иных территориях РФ

Наиболее привлекательные условия по программе кредитования с государственной поддержкой предлагает Газпромбанк с самой низкой процентной ставкой (от 11,35 %), а также максимальными сроками кредитования и достаточно низким порогом минимальной суммы кредита. Банк Москвы, Промсвязьбанк и Банк Открытие предлагают схожие условия кредитования, но немного более высокие процентные ставки. Несомненным минусом программы с господдержкой является максимальная сумма кредита, ограниченная 8 млн руб. для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Чувствительным является максимальный порог и для иных субъектов РФ (максимум 3 млн руб.), особенно для городов-миллионеров, где стоимость жилья достаточно высокая.

Таблица 2

Строящееся жилье (первичный рынок)

Банк	Первоначальный взнос от стоимости жилья	Срок кредита	% ставка в руб.	Min и Max сумма кредита, руб.	Требования к заемщику	Досрочное погашение
Сбербанк	От 15 %	От 1 до 30 лет	От 13 %	Min: 300 тыс. руб. Max: 85 % стоимости кредитующего жилья	1. Возраст: от 21 года до 75 лет на дату погашения кредита 2. Стаж работы: >6 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
ВТБ 24	От 20 %	От 1 до 30 лет	От 13,5 %	Min: 1,5 млн руб. Max: 90 млн руб.	1. Возраст: от 21 года до 60 лет 2. Стаж работы: >6 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
Газпромбанк	От 20 %	До 30 лет	От 13 %	Min: 500 тыс. руб. Max: 45 млн руб.	1. Возраст: от 21 года до 65 лет 2. Стаж работы: >6 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
Банк Открытие	От 20 %	До 30 лет	От 13,75 %	Min: 500 тыс. руб. Max: 30 млн руб.	1. Возраст: от 18 года до 65 лет 2. Стаж работы: >3 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
РоссельхозБанк	От 20 %	До 30 лет	От 13 %	Min: 100 тыс. руб. Max: 20 млн руб.	1. Возраст: от 21 года до 65 лет 2. Стаж работы: >6 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
Альфа-Банк	От 30 %	До 25 лет	От 13,2 %	Min: 2,5 млн руб. Max: 60 млн руб.	1. Возраст: от 20 года до 64 лет 2. Стаж работы: >6 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов

Окончание таблицы 2

Банк	Первоначальный взнос от стоимости жилья	Срок кредита	% ставка в руб.	Min и Max сумма кредита, руб.	Требования к заемщику	Досрочное погашение
Банк Москвы	От 20 %	От 1 до 30 лет	От 13 %	Min: 500 тыс. руб. Max: 90 млн руб.	1. Возраст: от 21 года до 75 лет на дату погашения кредита 2. Стаж работы: >3 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
ЮниКредит Банк	От 20 %	От 1 до 30 лет	От 14 %	До 15 млн руб.	1. Возраст: от 21 года до 65 лет 2. Стаж работы: >3 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
МКБ	От 20 %	До 20 лет	От 14,25 %	Min: 1 млн руб. Max: 30 млн руб.	1. Возраст: от 18 года до 65 лет 2. Стаж работы: >6 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
Промсвязьбанк	От 20 %	От 3 до 25 лет	От 13,8 %	Min: 500 тыс. руб. Max: 30 млн руб.	1. Возраст: от 21 года до 65 лет 2. Стаж работы: >4 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов

Составлено авторами на основании данных с официальных сайтов банков. Данные на 03.03.2016.

Наиболее выгодные условия на первичном рынке предлагают Сбербанк, Газпромбанк и Банк Москвы. Эти учреждения предлагают самые низкие процентные ставки, максимальные сроки по возрастным ограничениям, а также широкий диапазон сумм. Что касается первоначального взноса, то тут снова лидирует Сбербанк, предлагающий наименьший первоначальный взнос в размере 15 % от стоимости объекта недвижимости.

Таблица 3

Готовое жилье (вторичный рынок)

Банк	Первоначальный взнос от стоимости жилья	Срок кредита	% ставка в руб.	Min и Max сумма кредита, руб.	Требования к заемщику	Досрочное погашение
Сбербанк	От 15 %	От 1 до 30 лет	От 12,5 %	Min: 300 тыс. руб. Max: 80 % стоимости кредитного жилья	1. Возраст: от 21 года до 75 лет на дату погашения кредита 2. Стаж работы: >6 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
ВТБ 24	От 20 %	От 1 до 30 лет	От 13,5 %	Min: 1,5 млн руб. Max: 90 млн руб.	1. Возраст: от 21 года до 60 лет 2. Стаж работы: >6 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
Газпромбанк	От 20 %	До 30 лет	От 13 %	Min: 500 тыс. руб. Max: 45 млн руб.	1. Возраст: от 21 года до 65 лет 2. Стаж работы: >6 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
Банк Открытие	От 30 %	От 5 до 30 лет	От 13,5 %	Min: 500 тыс. руб. Max: 30 млн руб.	1. Возраст: от 18 года до 65 лет 2. Стаж работы: >3 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов

Окончание таблицы 3

Банк	Первоначальный взнос от стоимости жилья	Срок кредита	% ставка в руб.	Min и Max сумма кредита, руб.	Требования к заемщику	Досрочное погашение
РоссельхозБанк	От 15 %	До 30 лет	От 13 %	Min: 100 тыс. руб. Max: 20 млн руб.	1. Возраст: от 21 года до 65 лет 2. Стаж работы: >6 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
Альфа-Банк	От 30 %	До 25 лет	От 14,25 %	Min: 2,5 млн руб. Max: 60 млн руб.	1. Возраст: от 20 года до 64 лет 2. Стаж работы: >6 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
Банк Москвы	От 20 %	От 1 до 30 лет	От 13 %	Min: 500 тыс. руб. Max: 90 млн руб.	1. Возраст: от 21 года до 75 лет на дату погашения кредита 2. Стаж работы: >3 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
ЮниКредит Банк	От 20 %	От 1 до 30 лет	От 14 %	До 15 млн руб.	1. Возраст: от 21 года до 65 лет 2. Стаж работы: >3 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
МКБ	От 20 %	До 20 лет	От 13,5 %	Min: 1 млн руб. Max: 30 млн руб.	1. Возраст: от 18 года до 65 лет 2. Стаж работы: >6 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов
Промсвязьбанк	От 20 %	От 3 до 25 лет	От 13,35 %	Min: 500 тыс. руб. Max: 30 млн руб.	1. Возраст: от 21 года до 65 лет 2. Стаж работы: >4 месяцев на текущем месте работы 3. Привлечение созаемщиков: возможно	Возможно. Без комиссии и штрафов

Составлено авторами на основании данных с официальных сайтов банков. Данные на 03.03.2016.

На вторичном рынке ситуация достаточно схожая с рынком строящегося жилья. Тройка лидеров все та же – Сбербанк, предлагающий наименьшую ставку от 12,5 %, а также Газпромбанк и Банк Москвы со стартовыми ставками в 13 %. Отдельно стоит упомянуть Россельхозбанк, требующий первоначальный взнос в 15 %, идентичный условию Сбербанка.

Комиссия за выдачу кредита отсутствует во всех банках по рассмотренным программам. Дополнительные расходы включают страхование и оценку объекта недвижимости, а также нотариальное заверение документов. Эти расходы идентичны во всех организациях. Все банки в предоставленном списке требуют примерно одинаковый перечень документов.

1. Заявление-анкета заемщика/созаемщика;
2. Паспорт заемщика/созаемщика с отметкой о регистрации;
3. Документы, подтверждающие финансовое состояние (справки 2-НДФЛ, 3-НДФЛ, в свободной форме) и трудовую занятость заемщика/созаемщика;
4. Документы о семейном положении;
5. Документы по кредитуемому объекту недвижимости.

Перечень требуемых документов и процентная ставка по кредиту уменьшается в зависимости от принадлежности заемщика к зарплатному проекту.

Помимо вышеупомянутых банков, на рынке ипотечного кредитования представлены продукты банков с более привлекательными процентными ставками и широкой линейкой ипотечных программ. К таким организациям можно отнести Банк Возрождение, Абсолют Банк, Банк Югра, Московский Индустриальный Банк, Банк ДельтаКредит. Однако у этих банков менее гибкие условия

кредитования, более жесткие требования к заемщикам, они берут достаточно большие комиссии за обслуживание и сопровождение кредита и более подвержены кризисным явлениям.

Суммируя вышесказанное, стоит отметить, что абсолютными лидерами по предложенным условиям по трем рассмотренным программам являются Банк Москвы, Сбербанк и Газпромбанк. Что же касается линейки предлагаемых ипотечных кредитов, то наиболее интересными кажутся программы Альфа-Банка и Банка Открытие (по 9 ипотечных продуктов).

Углубляющийся экономический кризис заставляет банки ужесточать требования к заемщикам. Если в конце 2016 г. программа государственной поддержки будет отменена или сокращена, то может возникнуть ситуация, при которой на рынке останутся несколько крупных игроков, выдающих кредит на приемлемых условиях. Мелкие игроки могут попросту не выдержать конкуренции, ведь в условиях стремительно сокращающихся доходов населения их предложения по ипотеке с более высокими ставками окажутся менее привлекательными. А это значит, что борьба между ведущими банками страны за клиента будет только усиливаться.

Библиографический список

1. В 2016 году количество ипотечных сделок может сократиться на 40 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rusipoteka.ru/ipoteka_i_nedvizhimost/ipoteka_stati_2016/kolichestvo_ipotechnyh_sdelok/ (дата обращения : 06.03.2016).
2. Вахабов, Э. Н. Мультивалютный вклад как метод сбережения средств в условиях экономического кризиса / Э. Н. Вахабов, Ч. Н. Мамедова // Вестник университета. – 2014. – № 9. – С. 92–96.
3. Программа субсидирования ипотеки будет продлена до конца 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rusipoteka.ru/ipoteka_i_nedvizhimost/ipoteka_stati_2016/programma_subsidirovaniya_ipoteki/ (дата обращения : 05.03.2016).
4. Рейтинг российских банков по ключевым показателям деятельности с использованием отчетности кредитных организаций РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.banki.ru/banks/ratings/> (дата обращения : 02.03.2016).
5. Умрихина, М. В. Управление инновационной деятельностью компаний в социально-ориентированной рыночной экономике / М. В. Умрихина // Известия Московского Государственного Технического Университета МАМИ. – 2013. – № 4(18). – С. 55–60.

УДК 657.1.012.1

О.И. Вишнякова

Ж.М. Корзоватых

БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация. В статье проанализированы особенности учета в аутсорсинговых организациях, положительные и отрицательные стороны перехода российских компаний на такой вид ведения бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, аутсорсинг бухгалтерского учета, оптимизация расходов.

Olesya Vishnyakova

Zhanna Korzovatykh

ACCOUNTING OUTSOURCING IN MODERN CONDITIONS OF RUSSIAN ECONOMY

Annotation. The article analyzed the features of accounting outsourcing in organizations, the positive and negative sides of transition of Russian companies to this type of accounting.

Keywords: accounting, accounting outsourcing, cost optimization.

В связи со сложившимся сложными условиями нашей экономики перед предпринимателями встают задачи по выживаемости бизнеса. При анализе статьи затрат – один из реальных путей экономии – аутсорсинг бухгалтерского учета и кадрового делопроизводства (бухгалтерский аутсорсинг, бухгалтерское сопровождение). Бухгалтерский аутсорсинг – это передача стороннему исполнителю функций по ведению бухгалтерского и налогового учета организации (или индивидуального предпринимателя), что и является одним из способов оптимизации бизнес-процессов, который успешно применяется в России в современных условиях экономики [4].

Для того чтобы сделать однозначные выводы, что бухгалтерский аутсорсинг выгоден, мы должны разобраться в его преимуществах и также понять, кому он выгоден. Начнем с преимуществ: Во-первых, это реальная экономия на расходах, так как отпадает необходимость содержать собственную бухгалтерию и, соответственно, тратить средства на оборудование рабочих мест, зарплату штатному бухгалтеру, программное обеспечение и т.д. Во-вторых, он помогает избежать многих кадровых проблем, таких, как поиск замены уволившемуся бухгалтеру или его временное отсутствие в связи с отпуском или больничным. В-третьих, это очевидная выгода вследствие уменьшения налоговой нагрузки, так как при использовании аутсорсинга значительно сокращается фонд оплаты труда и, как следствие, страховые отчисления. А затраты на оплату бухгалтерских услуг уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль [3].

Теперь рассмотрим тех, кому выгодна бухгалтерия, ведущаяся аутсорсинговыми компаниями.

1. Вновь открывшимся организациям и индивидуальным предпринимателям, так как не нужно в срочном порядке подбирать бухгалтера в штат, оборудовать для него рабочее место и платить полноценную зарплату.

2. Индивидуальным предпринимателям и небольшим организациям, так как в этом случае объемы работ, как правило, не требуют присутствия бухгалтера в офисе в течение полного рабочего дня. В условиях ограниченности бюджета бухгалтерский аутсорсинг позволяет не тратить время на ведение бухгалтерии своими руками и не беспокоиться о правильности и своевременности сдачи бухгалтерской и налоговой отчетности.

3. Крупным организациям, так как они могут передать часть бухгалтерских функций стороннему исполнителю (например, начисление зарплаты, учет первичной документации), а квалифицированный штатный бухгалтер сможет сосредоточиться на более важной работе.

4. Организациям и индивидуальным предпринимателям, которым необходимо восстановить бухгалтерский и налоговый учет, провести аудит или требуется сопровождение налоговых проверок.

5. Тем, кто занимается сезонным бизнесом, так как довольно проблематично набирать новый штат бухгалтеров каждый квартал (сезон) [1].

В пользу бухгалтерского аутсорсинга говорит многолетняя зарубежная практика: абсолютное большинство компаний малого и среднего бизнеса отдают функции бухгалтерского учета специализированным фирмам. Давайте посчитаем возможную экономию от перехода на бухгалтерский аутсорсинг, рассмотрев основные затраты на содержание бухгалтерии малого предприятия с одним бухгалтером, совмещающим обязанности по кадровому делопроизводству. Опытный главный бухгалтер, способный совмещать в себе функции бухгалтера и кадровика, претендует на зарплату не менее 45–50 тыс. руб. в месяц. При этом предпринимателю обычно достаточно сложно оценить квалификацию специалиста, претендующего на должность главного бухгалтера, и расплачиваться за ошибки такого сотрудника придется самому предпринимателю. Налоги с фонда оплаты труда во внебюджетные фонды составляют 30 %, а это 15 тыс. руб. при заработной плате главного бухгалтера в 50 тыс. руб. К тому же из внимания предпринимателей часто выпадает расчет содержания рабочего места бухгалтера куда можно включить канцелярские расходы, приобретение лицензионного программного обеспечения, обслуживание и своевременное обновление этих программ, курсы повышения квалификации и так далее – еще не менее 10 тыс. руб. в месяц [2,6].

Исходя из вышеизложенного очевидно, что один из верных путей оптимизации расходов представителей малого и среднего бизнеса является бухгалтерское сопровождение специализированной фирмой, то есть аутсорсинговой фирмы (фирмы, которая ведет бухгалтерии других фирм малого и среднего бизнеса). Стоимость договора на бухгалтерское обслуживание, как правило, составляет не более 40–60 % от зарплаты бухгалтера в штате организации. теля предприятия в тонкости постоянно меняющегося законодательства.

Примерами успешного применения аутсорсинга в России могут служить: аутсорсинг маркетинговых функций: Coca-Cola, EnterasysNetworks, ОАО «Мобильные ТелеСистемы», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Лукойл» и др.; аутсорсинг производственных функций: ОАО «Российские железные дороги», РАО «ЕС России», ОАО «Русский алюминий», ГК «Северстальмаш», EvrazGroup, ОАО «Северсталь», ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «Ульяновский автозавод» и ОАО «Заволжский моторный завод», а также ряд международных корпораций, построивших заводы в России, таких как Nissan, Ford, Toyota, Volkswagen и др.; IT-аутсорсинг: Luxoft, EramSystems, VDI, Dell, ОАО СК «Альянс» и др.; аутсорсинг логистических функций: ООО «Пивоваренная компания «Балтика», ОАО «Российские железные дороги», ОАО «Газпром», Министерство обороны РФ и др.; [7].

Специфической чертой российской экономики является рост больших корпораций, происходящий на фоне слабого развития малого и среднего бизнеса. Поэтому, развитие бухгалтерского аутсорсинга, будет являться одной из ключевых тенденций на среднесрочную перспективу. В настоящее время развитие аутсорсинга в сфере ведения учета и составления налоговой отчетности набирает обороты. Однако следует четко разграничить понятия аутсорсинга бухгалтерского учета и разовых ситуаций привлечения фирмой услуг внештатного бухгалтера. В отличие от бухгалтерских услуг, оказываемых внешними исполнителями, бухгалтерский аутсорсинг является формой взаимодействия, при которой внешняя компания включается в рабочие бизнес-процессы фирмы-заказчика как целостное функциональное подразделение, оставаясь при этом организационно и юридически самостоятельным [5]. Однако передача производственными организациями функций своей бухгалтерской службы компаниям, практикующим оказание дистанционных услуг по ведению учета и контроля, в настоящее время наталкивается на существенное препятствие из-за отсутствия научно обоснованных и экономически выгодных заказчику методик (способов, приемов ведения учета и осуществления контроля). Для активизации учетно-контрольного аутсорсинга, облегчающего деятельность бухгалтерских служб производственных организаций, разработка научно обоснованного комплекса внутри-

фирменных методических указаний по ведению бухгалтерского учета на условиях дистанционного аутсорсинга становится жизненной необходимостью.

Аутсорсинг бухгалтерии – выгодный шаг на пути повышения финансового положения компании.

Важным шагом на пути развития аутсорсинга бухгалтерского учета стало бы создание профессиональных аттестованных объединений аутсорсеров, имеющих внутренние правила, кодекс и подлежащие обязательному лицензированию.

Внедрение аутсорсинга учета в практику ведения бизнеса Российских компаний выгодно не только руководителям этих компаний, но и государству в целом, особенно в области фискальной политики. Поскольку аутсорсинг учета может выступить эффективным методом перехода отечественного бизнеса на «белые», законные схемы ведения учета. Прозрачность отчетности Российских компаний может привлечь рост интереса иностранных инвесторов к Российской экономике.

Библиографический список.

1. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров – членов ИПБ России [Электронный ресурс] : Решение Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, Протокол № 09/07 от 26.09.2007. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 25.01.2016).
2. Корзоватых, Ж. М. Проблемы бухгалтерского учета в страховых организациях / Ж. М. Корзоватых // Вестник университета. – 2015. – № 10. – С. 228–233.
3. Крупина, Т. Аутсорсинг – новая реальность кадрового менеджмента [Электронный ресурс] / Т. Крупина. – Режим доступа : <http://hr-portal.ru/article/autsorsing-novaya-realnost-kadrovogo-menedzhmenta> (дата обращения : 20.01.2016).
4. Кузьменко, О. А. Актуальность бухгалтерского аутсорсинга и аутстаффинга в России [Электронный ресурс] / О. А. Кузьменко, Л. В. Максимова // II Всероссийская заочная электронная научная конференция «Проблемы учета, анализа, аудита и налогообложения». – Режим доступа : <http://econf.rae.ru/article/5872> (дата обращения : 20.01.2016).
5. Подгруша, В. В. Заемный труд: актуальные проблемы теории и практики / В. В. Подгруша // Отдел кадров. – 2008. – № 1. – С. 91–97.
6. Рогуленко, Т. М. Бухгалтерский учет и его место в рыночной экономике / Т. М. Рогуленко // Транспортное дело России. – 2011. – № 10. – С. 189–191.
7. Стельмачук, В. А. Бухгалтерский аутсорсинг / В. А. Стельмачук // Молодой ученый. – 2014. – № 18. – С. 447–449.

УДК 338.5

Ю.А. Внучков

Л.А. Углова

Д.А. Комонов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Аннотация. В статье обосновано, что одним из методов стратегического управления предприятиями машиностроения в условиях конкуренции с зарубежными производителями является эффективное функционирование системы финансового планирования производственной деятельностью. Рассмотрена двухконтурная система финансового планирования предприятием, а также ее сформулированы ее основные положения. Особое внимание уделено вопросу информационной поддержки финансового планирования на предприятии.

Ключевые слова: финансовое планирование, предприятие машиностроения, стратегическое планирование.

Yury Vnutchkov

Lidiya Uglova

Dmitriy Komonov

THEORETICAL BASES OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE OF MECHANICAL ENGINEERING

Annotation. In the article it is proved that one of methods of strategic management of mechanical engineering of the enterprises in the conditions of the competition to foreign producers is effective functioning of system of financial planning by a production activity. The double-circuit system of financial planning by the enterprise is considered, and also its basic provisions are formulated. The special attention is paid to a question of information support of financial planning at the enterprise.

Keywords: financial planning, enterprise of mechanical engineering, strategic planning.

Сегодня функционирование предприятий машиностроения отличается высоким уровнем конкуренции с западными производителями. Данная проблема осложняется также тем, что, в отличие от отечественных предприятий, зарубежные компании являются хорошо организованными и управляемыми. Фундаментальные преобразования в российской экономике и ужесточение конкурентной борьбы на международном рынке машиностроительной продукции обуславливают необходимость поиска качественно новых, основанных на научных концепциях подходов к управлению финансами предприятий отрасли [1].

На большинстве предприятий машиностроения уже на начальных стадиях формирования и реализации производственных программ возможно выявление всего спектра факторов, как препятствующих, так и способствующих осуществлению планомерной научно-производственной и финансовой деятельности в краткосрочном и долгосрочном периодах. А внедрение эффективной системы финансового планирования позволит формализовать стоящие перед предприятием задачи, сократить влияние негативных факторов, а также снизить вероятность возникновения риска на основе адекватного прогнозирования всех аспектов деятельности предприятия [3].

Основная задача построения эффективной системы финансового планирования заключается в представлении финансового результата деятельности предприятия в разрезе центров ответственности, что позволяет реализовать систему принятия решений на основе оценки эффективности отдельных подразделений. Построение системы финансового планирования осуществляется на основе организационной структуры предприятия. Выделяемые в рамках организационной структуры подразделения для целей построения финансовой структуры классифицируются в качестве центров ответственности. Центр ответственности представляет собой коллектив работников, образованный в соответствии с нормативными документами, обладающий определенными ресурсами и объединенный подчиненностью руководителю центра ответственности или подразделения. Центры ответствен-

ности наделяются финансовой ответственностью – закрепленными за центром ответственности полномочиями по принятию финансово-экономических решений: осуществление затрат, получение доходов, расходование финансовых средств. Центры ответственности, объединенные общими функциями и одинаково учитываемые согласно правилам бухгалтерского учета, объединяются в бизнес-процессы предприятия. Так, например, в рамках процесса финансово-экономического управления объединяются планово-экономический отдел, финансовый отдел, бухгалтерия и т.д. Несколько бизнес-процессов, объединенных согласно принципам их бухгалтерского учета, объединяются в соответствующие группы бизнес-процессов, например, процессы энергообеспечения, транспортного обеспечения, ремонтного обеспечения и т.д. объединяются в группу процессов вспомогательного производства.

Основные положения системы финансового планирования предприятия можно сформулировать следующим образом.

1. Основная задача – создание системы информационного обеспечения мониторинга событий, происходящих в каждом предприятии корпорации и связанных с объектами планирования, для реализации функций интегрирования, осуществления организации и координации на основе показателей производственного и финансового учета.

2. Внедрение контроллинга как элемента системы управления предприятием позволит интегрировать стратегические и оперативные подсистемы (учета, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности) в разрезе, необходимом для управления предприятием, и внедрить методы управления, направленные на достижение единой цели – развития потенциала предприятия.

3. Потенциал предприятия рассматривается как совокупность потенциалов подсистем: трудовой, экономической, организационной, научно-технической, производственной и финансовой. Резервы развития каждого из отдельных потенциалов составляют общую систему резервов развития предприятия.

Анализ применяемых в настоящее время на предприятиях машиностроения систем плановых форм и технологии финансового планирования показал, что они отражают только информационные запросы для внешнего контроллинга и не отвечают в полной мере информационным потребностям стратегического и оперативного управления предприятием. Поэтому для полноценного построения системы планирования, анализа и контроля необходима разработка собственного методического обеспечения и внедрение внутреннего контура специализированного программного обеспечения для автоматизации внутренних финансовых процессов. Система финансового планирования должна состоять из двух контуров. Первый (внешний) отчетный контур отражает процесс согласования плановых показателей между различными предприятиями отрасли и ему соответствует система планов верхнего уровня, которые регламентированы вышестоящей организацией. Вторым (внутренним) контуром управления – между филиалами и структурными подразделениями каждого предприятия. Этому контуру соответствует система операционных планов нижнего уровня. Указанные контуры планирования реализуются в виде информационных связей, управленческих воздействий и обеспечивающего их документооборота. Контуры управления взаимосвязаны как по составу обращающихся документов, так и по регламентам их представления.

Для предприятий машиностроения характерно использование позаказного метода учета, в соответствии с которым все затраты и доходы идентифицируются с определенным заказом на производство продукции или выполнение научно-исследовательских работ [2]. Основной учетной единицей в рамках позаказной системы учета является заказ. Под заказом понимается отдельная работа, выполняемая по договору с третьими лицами, либо для собственных нужд предприятия, фактически представляющая собой обособленный в соответствии с договором процесс, объединяющий произ-

водственные и управленческие функции, результатом завершения которого является готовая продукция. Использование позаказной системы учета обусловлено следующими особенностями производственно-хозяйственной деятельности предприятий: наличием широкого ассортимента продукции; отсутствием работы на открытом рынке; выпуском изделий только под конкретного заказчика; наличием уникальных научно-исследовательских работ в качестве основного вида деятельности; рекомендациями профильного ведомства по использованию позаказной системы учета. Заказы предприятия по основной деятельности имеют долгосрочный характер. Для обеспечения равномерного процесса накопления затрат, доходов и финансовых результатов заказ разбивается на отдельные этапы. Под этапом понимается выделенный из общего объема по заказу блок работ, результатами которого является выполнение промежуточных работ, например, отгрузка партий изделий. В зависимости от сложности и продолжительности заказа количество этапов и уровень их вложенности может изменяться.

Устойчивое финансовое положение предприятия является основным критерием эффективности функционирования системы финансового планирования производственной деятельности. Комплексное финансовое планирование позволяет максимизировать экономическое благополучие предприятия посредством обеспечения более высокого уровня отдачи на вложенный капитал. На основании значения уровня предпринимательского риска можно не только выбирать предпочтительную для предприятия стратегию в целях предупреждения влияния неблагоприятных факторов экономического развития, но и оценивать эффективность системы планирования, основанную на бюджетировании доходов и расходов. Оценивая эффективность системы бюджетирования, следует отметить, что помимо снижения предпринимательского риска и изменения финансовой стратегии предприятия возможно также улучшение отдельных экономических показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Так, внедрение системы бюджетирования обеспечивает улучшение практически всех показателей, отражающих платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия, что подтверждает целесообразность применения комплексного финансового планирования.

Библиографический список

1. Арсеньева, Н. В. Основные проблемы предприятий машиностроительного комплекса на современном этапе и перспективные пути их решения / Н. В. Арсеньева // Экономика и управление в машиностроении. – 2008. – № 1. – С. 38–41.
2. Михайлова, Л. В. Некоторые особенности организации производства в современных условиях / Л. В. Михайлова // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2010. – № 17(89). – С. 279–283.
3. Сазонов, А. А. Совершенствование системы управления на промышленном предприятии / А. А. Сазонов // Вопросы экономических наук. – 2012. – № 1(52). – С. 29–30.

УДК 336.02:336.025:336.027

Е.Л. Гулькова

М.В. Типалина

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ЛЬГОТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. В статье проанализированы инструменты российской налоговой политики в области стимулирования инвестиционной активности организаций и обоснована необходимость развития законодательства в данной области. Рассмотрена налоговая политика государства в условиях активизации осуществления инвестиционных проектов и внедрения инноваций в развитие собственной производственной базы организаций. Обсуждаются условия предоставления налоговых льгот как одного из существенных факторов при принятии решений в инвестиционной сфере. Раскрыты возможности применения инвестиционного маркетинга. Выделены возможные налоговые механизмы в целях внедрения инвестиционного маркетинга в организациях малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: налог, налоговая политика, налоговые льготы, инвестиционный маркетинг, инвестиционный налоговый кредит.

Elena Gulkova

Maria Tiplina

USING CONCESSIONAL TAXATION METHODS FOR INVESTMENT MARKETING PROJECTS IMPLEMENTING

Annotation. Authors analyze problems of tax policy to stimulate investment activity of companies and suggest ways of developing tax legislation. Authors consider tax policy at conditions of investment activity increasing and introduction of innovations. Tax benefits are considered as one of the main instruments of tax policy. Authors offer to create and introduce the method of submitting tax benefits in the legislation of Russian Federation. The most typical problems of a complex economic assessment of tax optimization and collecting of taxes in Russian Federation are allocated. Authors take into consideration such important factor as investment marketing. Possibilities of investment marketing application in organizations, interrelation with taxes instruments are analyzed.

Keywords: tax, tax policy, tax benefits, investment marketing, investment tax credit.

Одна из основных задач сегодня – это улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации, для ее решения необходимы мероприятия по упрощению и удешевлению процедур по ведению предпринимательской деятельности. Немаловажную роль в этом играет налоговая политика государства. Направления совершенствования налоговой политики и налогового администрирования тесно связано с применением существующих налоговых льгот в части воздействия на инвестиционную активность регионов и организаций. К налоговым инструментам, влияющим на принятие решений в инвестиционной сфере, можно отнести: пониженные налоговые ставки, применение повышающих коэффициентов к норме амортизации, особенности признания расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки для целей налогообложения прибыли организаций; налоговые каникулы; инвестиционный налоговый кредит; особые правила налогообложения для участников региональных инвестиционных проектов, резидентов технико-внедренческих особых экономических зон [5]. Налоговые инструменты должны совершенствоваться и отвечать современным тенденциям в экономике.

В настоящее время в большинстве российских компаний существует инвестиционная деятельность, направленная на формирование решений в интересах потенциальных инвесторов, однако не все эти решения соответствуют их реальным потребностям, то есть не всегда внедрение инноваций оправданно в той или иной степени для различных видов организаций. Некоторые российские экономисты считают, что методы и инструменты маркетинга позволяют определить круг участников инвестиционного рынка, потребности и цели регионов, промышленных предприятий, что повысит эффективность взаимодействия инвестиционного спроса и инвестиционного предложения [4]. На российском рынке появилась новая инновационная деловая услуга – инвестиционный маркетинг, ос-

новая цель которого – предоставление необходимых практических, информационных и теоретических навыков в области инвестиций, а также запуск инвестиционных процессов, направленных на реализацию наиболее эффективных и безопасных форм инвестирования.

Так как в России наиболее известны два вида инвестиционного маркетинга: инвестиционный маркетинг бизнеса и инвестиционный маркетинг территории, то можно акцентировать внимание на таких проблемах как постоянное повышение расходов на маркетинговые процессы. Мероприятия инвестиционного маркетинга имеют горизонт от одного месяца до нескольких лет, в зависимости от целей, стоящих перед собственниками предприятий и территориальными органами регионального управления. Главные из них: повышение стоимости и прибыльности бизнеса; создание и поддержание престижа территории в целом, реструктуризация финансовых процессов, разработка проектов развития деловой активности организаций в регионах. Основными потребителями данной технологии маркетинга являются регионы опережающего развития, а также, быстрорастущие малые и средние организации в возрасте старше трех лет, для которых возможности роста за счет внутренних ресурсов являются проблематичными. Маркетинговый потенциал инвестиций представляется в виде создания новых сфер производства и сфер обслуживания, реконструкции и обновлении старых отраслей на основе последовательных изменений разного рода [1].

В целях обеспечения заинтересованности в расширении капитальных вложений, стимулирования замены устаревшего оборудования может применяться такой инструмент государственного регулирования инвестиций как инвестиционный налоговый кредит. На сегодняшний день он не пользуется популярностью, что обусловлено определенными недостатками: незаинтересованность субъектов Федерации в предоставлении инвестиционного налогового кредита, так как происходит временное выпадение доходов бюджета; длительная и сложная процедура получения; короткий срок кредитования, а для высокотехнологичных отраслей и инвестиционных и инновационных проектов получение прибыли довольно длительный процесс. Объемы предоставленных инвестиционных налоговых кредитов представлены в таблице 1 [4].

Таблица 1

**Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам в части отсроченных
(рассроченных) платежей за 2011–2015 гг.**

тыс. руб.

Показатель / год	2011	2012	2013	2014	2015 (на 01.12.15)
Отсроченные (рассроченные) платежи – всего	447 680	1 062 358	947 309	5 477 619	10 613 050
В том числе инвестиционный налоговый кредит	300 000	300 000	348 531	203 848	210 301
по федеральным налогам и сборам, всего	0	0	98 531	146 848	204 801
налог на прибыль организаций	0	0	98 531	146 848	204 801
по региональным налогам	300 000	300 000	250 000	50 000	0
по местным налогам	0	0	0	7 000	5500

Субъекты Российской Федерации, в которых применялся инвестиционный налоговый кредит в 2011–2015 гг. – Республика Коми, Ханты-Мансийский АО – Югра, Белгородская область, Тульская область, Омская область. Для того чтобы рассматриваемый инструмент приобрел популярность и ис-

пользовался в целях, для которых он был создан, нужно его улучшить и сделать доступным. Необходимо рассмотреть вопрос о внесении изменений в статью 67 НК РФ о расширении оснований для предоставления инвестиционного налогового кредита в части применения инвестиционного маркетинга для целей перспективного развития организаций и территорий.

Следует уточнить, что подразумевается под инвестициями в маркетинг, то есть что предлагается в качестве объекта применения налоговых льгот. Прежде всего, необходимо выделить такие позиции как: вложение в развитие брендов; проведение маркетинговых исследований; стимулирование сбыта, продаж, вывод на рынок новых видов продукции, возможности взаимодействия экономических связей с другими регионами и другие, что, безусловно, послужит более существенному улучшению финансово-экономических процессов в целях расширения и обновления хозяйственных процессов в организациях малого и среднего бизнеса и развивающихся регионов Российской Федерации. Соответственно, предоставленные льготы повлияют, в перспективе, на повышение собираемости налогов и пополнения бюджетов разных уровней.

В данном случае организация, которая планирует воспользоваться инвестиционным налоговым кредитом в целях развития маркетинговых коммуникаций, применения инвестиционного маркетинга должна будет представить следующие документы: документы, подтверждающие основание для получения инвестиционного налогового кредита на вышеуказанные цели (например, проведение маркетинговых исследований для развития организации, которая относится к перспективному виду деятельности того или иного региона); бизнес-план инвестиционного маркетингового проекта. Договор о предоставлении инвестиционного налогового кредита является возмездным и поэтому за пользование кредитом устанавливается плата в виде начисляемых процентов. Согласно пункту 7 статьи 67 НК РФ не допускается устанавливать проценты на сумму кредита по ставке, менее 1/2 и превышающей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации [2].

Итак, предоставление инвестиционного налогового кредита в целях внедрения инвестиционного маркетинга в организациях малого и среднего бизнеса послужит для осуществления реальных проектов более глубокой направленности, например, таких как инвестиции в промышленные предприятия или организации сельского хозяйства, покажет все внутренние резервы и объективные возможности развития региональной экономической политики. Организациям дополнительно следует учитывать, что оптимальность маркетинговых решений достигается разработкой множества вариантов и выбором оптимального на основе основных критериев эффективности инвестиционных проектов. Поскольку инвестиционный период – длительный, необходим учет и анализ различных рисков, одними из которых являются налоговые риски. Процесс управления ими состоит из следующих этапов: выявление налоговых рисков на этапе подготовки проекта; определение возможного финансового ущерба; разработка мероприятий по минимизации ущерба и предотвращению налоговых рисков; реализация мероприятий по снижению налоговых рисков.

Таким образом, налоговые инструменты должны отвечать современным тенденциям в экономике. Для целей обеспечения заинтересованности в расширении капитальных вложений, стимулирования замены устаревшего оборудования, применении новых инновационных деловых услуг (инвестиционного маркетинга), может применяться такой инструмент государственного регулирования как инвестиционный налоговый кредит. Необходимо рассмотреть вопрос о внесении изменений в статью 67 НК РФ о расширении оснований для предоставления инвестиционного налогового кредита в части применения инвестиционного маркетинга для целей перспективного развития организаций и территорий, а организациям на всех этапах проводить анализ и учет налоговых рисков.

Библиографический список

1. Гулькова, Е. Л. Инвестиционный маркетинг: приемы и методы реализации в финансовой политике организаций / Е. Л. Гулькова, Л. В. Казимилова // Вестник университета. – 2016. – № 2. – С. 110–115.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 [Электронный ресурс] : Федеральный закон № 146 от 31 июля 1998 г. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.02.2016)
3. Прохоров, А. Ю. Оценка эффективности маркетинговых инвестиций [Электронный ресурс] / А. Ю. Прохоров, В. Ю. Прохоров // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2015. – № 4. – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.ru/2015/04/7814> (дата обращения : 29.11.2015).
4. Сводные отчеты в целом по Российской Федерации и в разрезе субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения : 15.02.2016).
5. Черник, Д. Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. Д. Г. Черника, Ю. Д. Шмелева – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2015. – 495с. – (Бакалавриат. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-5230-8.

УДК 005.591.452:658.155

О.А. Землянский

УСЛОВИЕ И АНАЛИЗ СОИЗМЕРИМОСТИ СООТНОШЕНИЯ «ЦЕНА/ПРИБЫЛЬ» ПОГЛОЩАЮЩЕЙ И ПОГЛОЩАЕМОЙ КОМПАНИЙ

Аннотация. Предложен способ расчета и формула условия соизмеримости через год соотношения P/E -ratio «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной компаний, определения требуемого прогнозного роста прибыли компании после поглощения и анализ возможных изменений соотношения «Цена/Прибыль» компаний.

Ключевые слова: условие соизмеримости соотношения «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной компаний, прогнозный рост прибыли компании.

Oleg Zemlyanskiy

THE RATIO "PRICE / EARNINGS" OF ACQUIRING AND HAS BEEN ACQUIRED COMPANIES ARE CONDITION AND ANALYSIS OF RELATIONSHIPS

Annotation. There offer the method of calculation and formula of the ratio P/E -ratio «price/earnings» of acquiring and has been acquired companies relationships. This formula allow determining the required rate of growth forecasted profit after period one year.

Keywords: ratio P/E -ratio «price/earnings» of acquiring and has been acquired companies relationships are condition and analysis, required rate of growth forecasted profit.

Расчет величины Z , как соотношения «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной (или наоборот) компаний, при определенных прогнозных темпах роста прибыли компании после поглощения, должен определить величины «Цена/Прибыль», при которых стоимость акции объединенной компании в течение периода, равного одному году, станет равной стоимости акции поглощающей компании. [1]

Однако, формулы 7.1, 11 [1]:

$$Z_{B/A} = \frac{1}{g_B} \left[\frac{1}{(P/E)_A} - \frac{(1+g_B)}{(1+g_A)} \left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right) \right] \quad (7.1) \quad [1],$$

определяют величину Z , как соотношение «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной компаний, при определенных прогнозных темпах роста прибыли компании после поглощения, при котором, в данных условиях, величина Z до и после поглощения будет одинаковой:

$$Z_{B/A} = \frac{(P/E)_B}{(P/E)_A} = \frac{1}{g_B} \left[\frac{1}{(P/E)_A} - \frac{(1+g_B)}{(1+g_A)} \left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right) \right] \quad (1),$$

Графически это значение соответствует серединной линии Z рисунка 1 [1].

Кроме того, при известных значениях величин «Цена/Прибыль» поглощаемой P/E_B , поглощающей P/E_A компаний и прогнозного роста прибыли g_A поглощающей компании можно определить изменение соотношения Z при различном прогнозном росте прибыли ($g_B = 0,03-0,042$) (см. табл. 1, рис. 1):

Если соотношение $Z_{b/a}$ после поглощения больше величины соотношения $Z_{b/a}$ до поглощения ($Z_{b/a}$ после поглощения $> Z_{b/a}$ до поглощения – левая часть рисунка 1), то компания А более эффективна, чем компания В и стоимость акции объединенной компании не имеет возможности достичь стоимости акции поглощающей компании при данных показателях (область В рисунка 1 [1]).

Если соотношение $Z_{b/a}$ после поглощения меньше величины соотношения $Z_{b/a}$ до поглощения ($Z_{b/a}$ после поглощения $< Z_{b/a}$ до поглощения – правая часть рисунка 1), то стоимость акции объединенной компании при оп-

ределенных условиях может стать равной стоимости акции поглощающей компании за какой-либо период (Область А рисунка 1 [1]).

Таблица 1

Соотношение $Z_{B/A}$ при различном прогнозном росте прибыли (g_B) поглощаемой компании В

№ п/п	компания	P/E	g	Zb/a _{после поглощения}	Zb/a _{до поглощения}
1	A	11,67	0,03		0,9194516
2	B	10,73	0,03	1	0,9194516
		10,73	0,032	0,934121	0,9194516
		10,73	0,034	0,875992	0,9194516
		10,73	0,036	0,824322	0,9194516
		10,73	0,038	0,778091	0,9194516
		10,73	0,04	0,736483	0,9194516
		10,73	0,042	0,698838	0,9194516

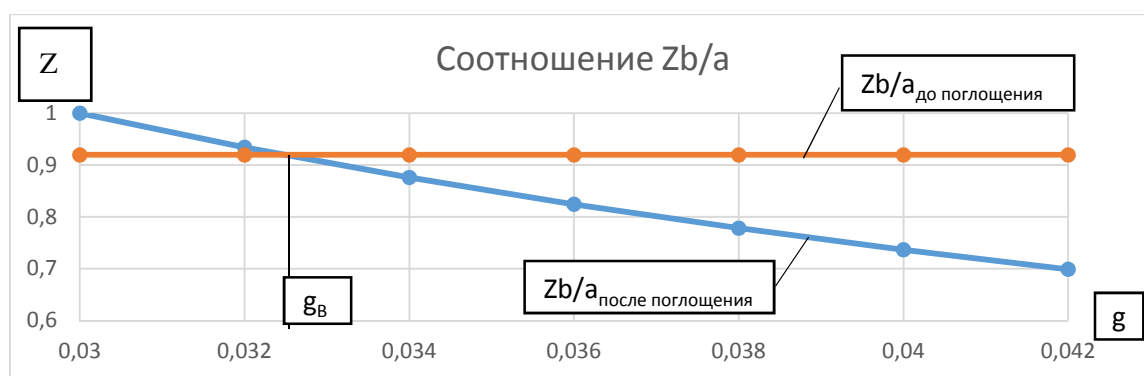


Рис. 1. Соотношение $Z_{B/A}$ при различном прогнозном росте прибыли поглощаемой компании

Соответственно, возникают вопросы:

- каким должен быть прирост прибыли поглощаемой компании (g_B), при какой-либо, существующей в данный момент величине Z , (соотношении «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной компаний) и прогнозируемом приросте прибыли (g_A) поглощающей компаний А, чтобы величина $Z = \text{const}$ была постоянной до и после поглощения и каково условие этого постоянства;
- какова должна быть величина Z , прирост прибыли поглощаемой компании (g_B), чтобы стоимость акции объединенной компании через год стала равной стоимости акции поглощающей компании, каково условие этого равенства стоимости.

Прирост прибыли поглощаемой компании (g_B), при котором, $Z = \text{const}$ была постоянной до и после поглощения определяется с учетом формулы 7.1 [1] и 1:

$$Z_{B/A} = \frac{1}{g_B} \left[\frac{1}{(P/E)_A} - \frac{(1+g_B)}{(1+g_A)} \left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right) \right] \quad (7.1) \quad [1],$$

после преобразований:

$$\frac{(1+g_B)}{(1+g_A)} \left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right) = \frac{1}{(P/E)_A} - Z_{B/A} \cdot g_B \quad (1.1) \text{ или}$$

$$(1+g_B) = \frac{\frac{1}{(P/E)_A} (1+g_A)}{\left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right)} - g_B \cdot \frac{Z_{B/A} (1+g_A)}{\left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right)} \quad (1.2), \text{ отсюда}$$

$$g_B = \frac{\frac{\frac{1}{(P/E)_A} (1+g_A)}{\left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right)} - 1}{\frac{Z_{B/A} (1+g_A)}{\left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right)} + 1} = \frac{g_A \cdot \left(\frac{1}{(P/E)_A} + 1 \right)}{g_A \cdot (Z_{B/A} - 1) + Z_{B/A} + \frac{1}{(P/E)_A}} \quad (1.3)$$

Тогда требуемый прирост прибыли (g_B) поглощаемой компании В при данном соотношении $Z_{B/A}$, P/E_A и темпе прироста прибыли (g_A) поглощающей компаний А равен:

$$g_B = \frac{\frac{1}{(P/E)_A} + 1}{\frac{1}{g_A} \left(\frac{1}{(P/E)_A} + Z_{B/A} \right) + (Z_{B/A} - 1)} \quad (2)$$

где $(P/E)_A$ – «Цена/Прибыль» поглощающей компании А; $(P/E)_B$ – «Цена/Прибыль» поглощенной компании В; $Z_{B/A} = \frac{(P/E)_B}{(P/E)_A}$ – соотношение «Цена/Прибыль» поглощенной и поглощающей компаний g_A -прогнозируемый прирост прибыли поглощающей компаний А.

Если дано соотношение поглощающей и поглощенной компаний $Z_{A/B} = \frac{(P/E)_A}{(P/E)_B}$ или

$$Z_{A/B} = \frac{g_B}{\left[\frac{1}{(P/E)_A} - \frac{(1+g_B)}{(1+g_A)} \left(\frac{1}{(P/E)_A} - g_A \right) \right]} \quad (11) [1], \text{ то:}$$

$$g_B = \frac{\frac{1}{(P/E)_A} + 1}{\frac{1}{g_A} \left(\frac{1}{(P/E)_A} + \frac{1}{Z_{A/B}} \right) + \left(\frac{1}{Z_{A/B}} - 1 \right)} \quad (3)$$

Очевидно, что обе эти формулы (2, 3), с учетом того, что $Z_{A/B} = \frac{1}{Z_{B/A}}$, дают одинаковый количественный результат.

В практических расчетах определение требуемого прироста прибыли поглощаемой компании (g_B) проще производить не через известное соотношение Z , а используя показатели «Цена/Прибыль» поглощенной P/E_B и поглощающей P/E_A компаний.

В этом случае формулы 2, 3 дают одинаковый результат:

$$g_B = \frac{1 + (P/E)_A}{(P/E)_B - (P/E)_A + \frac{1}{g_A} (1 + (P/E)_B)} \quad (4)$$

Поглощающая компания А, зная ожидаемый темп прироста прибыли своей компании, существующие показатели «Цена/Прибыль» поглощаемой P/E_B и своей P/E_A компаний, может определить (формула 4) требуемый прирост прибыли поглощаемой компании g_B .

Таким образом можно определить требуемый рост прибыли поглощаемой компании (g_B), который соответствует существующей в данный момент величине Z , (соотношении «Цена/Прибыль» поглощающей и поглощенной компаний) (формулы 2–4), при которых она будет постоянной до и после поглощения, или с учетом таблицы 1, рисунка 1:

$$g_B = \frac{\frac{1}{11,67} + 1}{\frac{1}{0,03} \left(\frac{1}{11,67} + 0,9194516 \right) + (0,9194516 - 1)} = \frac{1 + 11,67}{10,73 - 11,67 + \frac{1}{0,03} (1 + 10,73)} = 0,03248.$$

Реальный прирост прибыли поглощенного бизнеса компании В $g_{B\text{реаль}}$ может быть меньше величины расчетного прироста прибыли поглощаемой компании g_B : $g_{B\text{реаль}} < g_B$, тогда величина Z , будет выше после поглощения и стоимость акции объединенной компании никогда не станет равной стоимости акции поглощающей компании ($Zb/a_{\text{после поглощения}} > Zb/a_{\text{до поглощения}}$ – левая часть рисунка 1, область В, рисунок 1 [1]).

Если прирост прибыли поглощенного бизнеса компании ($g_{B\text{реаль}}$) окажется выше расчетного (g_B): $g_{B\text{реаль}} > g_B$, то величина $Zb/a_{\text{после поглощения}} < Zb/a_{\text{до поглощения}}$ (правая часть рисунка 1) и стоимость акции объединенной компании имеет возможность стать равной стоимости акции поглощающей компании. (область А, рисунок 1 [1])

Другими словами, зная ожидаемый прирост прибыли одной некоторой компании УК (g_A), ее существующие показатели «Цена/Прибыль» $P/E_{A(УК)}$ и $P/E_{B(БН)}$ какой-либо компании БН, можно определить требуемый прирост прибыли компании $g_{B(БН)}$, при котором соотношение их показателей «Цена/Прибыль» (Z) через год будет таким же (см. табл. 2):

Таблица 2

Показатели «Цена/Прибыль» компаний

№ п/п	компания	P/E	g
1	УК	9,06	0,047
2	БН	4,02	?

Сост по: [2; 3].

Тогда с учетом формулы 4:

$$g_B = \frac{1 + 9,06}{4,02 - 9,06 + \frac{1}{0,047} (1 + 4,02)} = 0,09885.$$

Таким образом, чтобы сохранить через год существующее соотношение Z показателей «Цена/Прибыль» P/E_A и P/E_B компания БН должна иметь годовой прирост прибыли $g_B=0,9885$. Пересчет соотношений $P/E_A / P/E_B$ и g_B / g_A показывает, что между ними более сложная зависимость, чем обратное пропорциональное отношение ($2,2537 \neq 2,103$). Кроме того, если компания А планирует постоянный прирост прибыли g_A с каким –либо темпом Δg_A , равным: $\Delta g_A = \frac{g_{A_{k+1}}}{g_{A_k}}$, то прирост прибыли ком-

пании В $\Delta g_B = \frac{g_{B_{k+1}}}{g_{B_k}}$, (с учетом формулы 4) при сохранении постоянного соотношения величины

$Z=\text{const}$ между ними, удовлетворяет условию: $\Delta g_A / \Delta g_B = \text{const}$ (4.1) на этапе постоянного роста или снижения прибыли, где g_{A_k} , g_{B_k} – прирост прибыли текущего (k -го) года компаний А, В; $g_{A_{k+1}}$, $g_{B_{k+1}}$ – прирост прибыли будущего ($k+1$ -го) года компаний А, В.

Тогда с учетом таблицы 1 при изменении прироста прибыли g_A компании А рассчитывается g_B (формула 4), которое удовлетворяет условию: $\Delta g_A / \Delta g_B = \text{const}$ на этапе постоянного роста или снижения прибыли (см. табл. 3, рис. 2):

Таблица 3

Прирост прибыли компаний и его соотношение при $Z=\text{const}$

годы	компания	P/E	g_A	g_B	Δg_A	Δg_B	$\Delta g_B / \Delta g_A$
	В	10,73					
1	А	11,67	0,03	0,032482			
2		11,67	0,032	0,034653	1,066667	1,066838	1,000161
3		11,67	0,034	0,036825	1,0625	1,062671	1,000161
4		11,67	0,036	0,038997	1,058824	1,058994	1,000161
5		11,67	0,035	0,037911	0,972222	0,972144	0,99992
6		11,67	0,034	0,036825	0,971429	0,971351	0,99992

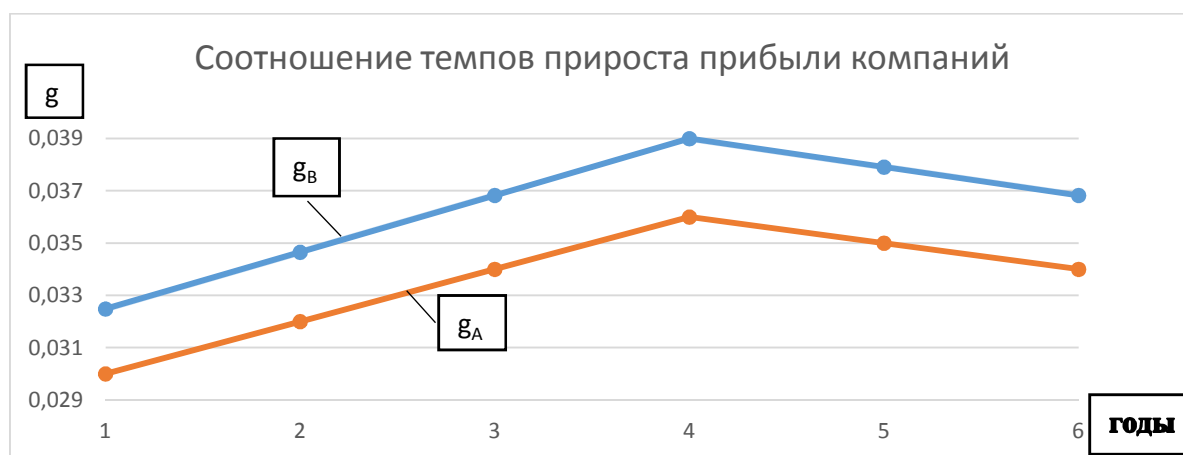


Рис. 2. Соотношение темпов прироста прибыли компаний при $Z=\text{const}$

В данном случае $Z_{B/A} = 0,9194516 = \text{const}$ при $\Delta g_A / \Delta g_B = 1,000161$ на этапе роста и $\Delta g_A / \Delta g_B = 0,99992$ на этапе снижения прибыли компании А, но в любом случае $\Delta g_A / \Delta g_B = \text{const}$. При этом, если $Z = \text{const}$, $\Delta g_A / \Delta g_B = \text{const}$, то темпы прироста и снижения прибыли компании В несколько выше, чем они у компании А (таблица 3, рисунок 2).

Предложенные расчеты и формулы (7.1, 11 [1], 2–4, 4.1) справедливы и применимы не только для поглощенной и поглощающей компаний, но для любых компаний, присутствующих на рынке.

Таким образом, поглощенная и поглощающая компании до и после поглощения или две любые компании через год будут иметь постоянное соотношение «Цена/Прибыль» $Z = \text{const}$ (или $Z_{\text{после поглощения}} = Z_{\text{до поглощения}}$), если P/E-ratio в начальный период и годовой прирост прибыли компаний удовлетворяют условиям формулы 4, или соотношение «Цена/Прибыль» будет изменяться ($Z \neq \text{const}$), если условия формулы 4 не соблюдаются (таблица 1, рисунок 1).

Соответственно, при прогнозировании изменения прибыли компаний в течение нескольких периодов (лет), если удовлетворяются условия формулы 4, величина Z и соотношение темпов прироста прибыли компаний на этапе постоянного роста или снижения прибыли будут величинами постоянными ($\Delta g_A / \Delta g_B = \text{const}$, $Z = \text{const}$), но темпы прироста или снижения прибыли менее эффективной компании несколько выше, чем они у более эффективной.

Библиографический список

1. Землянский, О. А. Определение и анализ соотношения «цена/прибыль» поглощающей и поглощаемой компаний / О. А. Землянский // Вестник университета. – 2016. – № 3. – С. 140–144.
2. Самые интересные российские акции по коэффициенту P/E [электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fomag.ru/ru/news/ratingspage.aspx?news=6604> (дата обращения : 25.02.2016).
3. Финансовые показатели [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://quote.rbc.ru/exchanges/emitent/77> (дата обращения : 1.03.2016).

УДК 657

О.В. Коваленко

УЧЕТ ЗАТРАТ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к учету затрат на экологическую безопасность, проведен анализ методов учета затрат, даны предложения по организации учета по элементу «Природоохранные мероприятия», систематизирующем затраты на проведение мероприятий по охране окружающей среды, направленные на сохранение и восстановление природной среды, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов.

Ключевые слова: экологическая безопасность, учет затрат на природоохранные мероприятия

Oleg Kovalenko

COST ACCOUNTING FOR ENVIRONMENTAL SAFETY

Annotation. The article describes the main approaches to cost accounting for environmental security, the analysis of methods of cost accounting, proposals for the organization of accounting for the item "Environmental protection measures", systematizing the cost of measures for environmental protection aimed at co-storage and restoration of natural environment, rational use and vosproizvel of natural resources

Keywords: environmental safety, the cost of environmental protection measures

Экологическая безопасность среды обитания человека в современном понимании проблемы была актуальной темой еще древних мыслителей и философов. В конце XIX в. появляется наука экология, основоположником которой является Эрнст Геккель (1834–1919). В основу разработок и позиций науки экологии Эрнст Геккель положил идею, доказывающую, что все в этом мире взаимосвязано и деятельность человека может негативно сказаться на природе, а потом рикошетом ударить по нам самим. Наш соотечественник В.И. Вернадский (1863–1945), внес значительный вклад в понимание глубинной взаимосвязи всего живого и геохимических процессов, разработав учение о биосфере – оболочке Земли, заселенной живыми организмами, находящейся под их воздействием и заполненной продуктами их жизнедеятельности.

Решение проблем защиты окружающей природной среды затрагивает многие сферы разных наук и практик [2; 5; 7; 8; 10; 15; 16; 20]. Экономика экологии изучает источники загрязнения с затратных позиций как совокупности экономических потерь от нанесения ущерба окружающей среде и расходов на восстановления экологического равновесия. Такие затраты имеют стоимостное измерение, денежную оценку, а, соответственно, информация о них должны фиксироваться в бухгалтерской системе, подвергаться анализу и сопровождаться контрольными действиями с тем, чтобы была сформирована финансовая, налоговая, статистическая и экологическая отчетность [1; 4; 12; 13; 14; 18; 19]. Для обеспечения экологического равновесия (уменьшение выбросов и финансирование средозащитных технологий) в каждом государстве формируется специальная система экологических платежей за загрязнение того или иного компонента природной среды, порядок расчета которых и отнесение посредством затратных статей бухгалтерского учета на стоимость созданных продукт (работы или услуги) необходимо рассматривать отдельно.

Токсичные отходы наносят непоправимый вред окружающей природной среды, загрязняя и места их возникновения (производственные площади), и места утилизации и захоронения. Такие отходы как безвозвратные в действующей системе бухгалтерского учета оценке не подлежат. Однако оценивать их необходимо, и это обусловлено осуществлением экологических платежей, а также введение экологическим и другим законодательством специальных штрафных санкций за превышение нормативных выбросов в окружающую среду. Токсичные отходы характеризуются разной степенью

опасности для окружающей среды. В наиболее общем виде они подразделяются на IV класса (группы): I – чрезвычайно опасные; II – высокоопасные; III – среднеопасные; IV – малоопасные.

Российские экологи занимают жесткую позицию в отношении таких отходов, отмечая в своих статьях, что экологический производственный учет отходов следует рассматривать не сквозь призму платежей за загрязнение окружающей природной среды, а с точки зрения издержек по созданию и функционированию полигонов утилизации или «захоронения» вредоносных отходов и выбросов в окружающую среду. Система издержек в данном случае должна рассматриваться в плоскости затрат на строительство и текущую эксплуатацию полигонов. В связи с тем, что их функционирование происходит на конкретном земельном участке, то затраты по приобретению земельных участков или их отводу из наличных земель все производственные и другие затраты в финансовой учете должны показываться отдельно.

В современных рыночных условиях вопросы экологической безопасности становятся международной проблемой в связи с глобализацией бизнеса [3; 6; 9; 11; 17]. Поэтому вопросы учета, контроля затрат на экологическую безопасность целесообразно рассматривать как с позиций Российской, так и международной практики.

Финансовый учет такого рода затрат целесообразно осуществлять на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» на соответствующих субсчетах в разрезе учета конкретных видов затрат, таких как амортизационные отчисления, оплата труда работников, занятых организованным складированием, расход основных и вспомогательных материалов можно осуществлять по классической схеме, со списанием сначала на тот или иной собирательно-распределительный счет, с последующим отнесением их на счет 20 «Основное производство».

При измерении загрязнения отходами и их влияния на качество окружающей среды, следует учитывать региональный фактор. Помимо этого, такая информация должна служить основой для формирования платежей за загрязнение окружающей среды, которые ученые давно предлагают именовать как экологический налог и ввести в соответствующие правила их формирования и уплаты в налоговый кодекс РФ. Плата за загрязнение окружающей среды в пределах установленных норм и сверх установленных норм отражается в составе расходов тех мест возникновения затрат, оборудования которых осуществляют данные выбросы. По элементу «Экологические расходы» учитываются затраты на проведение экологической экспертизы (за исключением расходов, связанных с лицензированием) в целях установления соответствия документов и (или) документации, обосновывающих планируемую хозяйственную и иную деятельность, требованиям в области охраны окружающей среды, в целях предотвращения негативного воздействия такой деятельности на окружающую среду; затраты на проведение экологического аудита; затраты на экспертизу деклараций безопасности объектов химии и нефтепереработки, товарную экспертизу, аттестацию оборудования, оценку пожарных рисков, санитарно-эпидемиологическую экспертизу продукции нефтепереработки и нефтехимии, метрологическую экспертизу технической документации и другие затраты.

Детальный учет урона, наносимого производственными компаниями окружающей среде, расходов по его измерению и ликвидацию последствий имеет несомненную важность потому, что по его результатам выстраиваются системы поощрительных мер за сохранение баланса в экосистеме и наказания за нарушение такого баланса. Например, в США по большинству видов загрязнения установлены общие для региона квоты, так называемые пузырьки. Каждое предприятие за свой вклад должно платить, а если сумело снизить выбросы – может соответствующую квоту продать, ну и наоборот. Благодаря такой системе мотивации они из «черного» Питсбурга получили тот чистый город, который есть теперь. А в Европе более распространен принцип наилучших доступных технологий – чем лучше ты используешь, тем меньше платишь экологических платежей. Минприроды РФ пошло по

европейской модели, хотя многие специалисты по экономике природопользования утверждают, что американская система больше подходит к нашим реалиям, да и коррупционные риски при ней ниже.

На предприятиях топливно-энергетического комплекса для целей формирования управленческой отчетности элемент «Природоохранные мероприятия» целесообразно подразделять на: охрана водных ресурсов; охрана атмосферного воздуха; охрана земель; вывоз и утилизация отходов; прочие работы. По элементу «Природоохранные мероприятия» необходимо учитывать затраты на проведение мероприятий по охране окружающей среды, направленные на сохранение и восстановление природной среды, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий.

В качестве методов распределения затрат могут использоваться:

- метод балансовой модели, предусматривающий прямой учет затрат на каждый вид продукции;
- последовательный метод распределения затрат. Этот метод подразумевает, что фактические затраты каждого подразделения распределяются в четко установленном порядке, например, первыми распределяются расходы того подразделения, которое предоставляет услуги наибольшему числу других подразделений. При этом не предполагается последующего перераспределения затрат снова на то подразделение, расходы которого уже были распределены. Если в отчетном периоде подразделение, расходы которого были закрыты ранее, пользовалось услугами подразделения, затраты которого распределяются позже, то доля расходов, приходящаяся на первое подразделение, пропорционально распределяется между другими подразделениями – пользователями услуг, затраты которых еще не распределены;
- последовательный метод распределения затрат с использованием планово-расчетных цен. Этот метод подразумевает, что встречные услуги подразделений (всех или частично) отражаются в бухгалтерском учете по планово-расчетным ценам, а затем происходит последовательное распределение затрат в четко установленном порядке. При этом разница, возникающая между фактической и планово-расчетной себестоимостью, включается в себестоимость конечной продукции (работ, услуг).

Эти затраты распределяются между отдельными видами основной продукции по каждому процессу (переделу) пропорционально их выходу (по весу) (т.е. делением этой суммы затрат на количество всей основной продукции (по весу)) либо пропорционально установленным коэффициентам распределения затрат между основной продукцией по формуле.

Библиографический список

1. Бодяко, А. В. Оценка порядка учета и контроля составных элементов системы формирования человеческого капитала и возможностей его совершенствования в организациях сферы образовательной деятельности / А. В. Бодяко // Вестник университета. – 2014. – № 3. – С. 192–196.
2. Бодяко, А. В. Разработка внутрифирменных документов по оплате труда и расчетам с работниками в соответствии с новыми требованиями законодательства / А. В. Бодяко // Вестник университета. – 2014. – № 4. – С. 153–157.
3. Бодяко, А. В. Формирование отчетности организации о вознаграждениях работникам в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности / А. В. Бодяко // Микроэкономика. – 2011. – № 6. – С. 174–179.
4. Бодяко, А. В. Формирование социальной отчетности организации о вознаграждениях работникам в соответствии с МСФО / А. В. Бодяко // Вестник университета. – 2011. – № 9. – С. 279–283.
5. Мироненко, В. М. Аудит отчетности экономических субъектов топливно-энергетического комплекса / В. М. Мироненко // Вестник университета. – 2015. – № 3. – С. 159–163.

6. Мироненко, В. М. Ответственность аудитора в отношении прочей информации в документах, содержащих проверенную финансовую отчетность / В. М. Мироненко // Вестник университета. – 2014. – № 5. – С. 106–111.
7. Мироненко, В. М. Учет операций с иностранной валютой на валютных счетах / В. М. Мироненко, В. В. Зеленов // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 3. – С. 79–83.
8. Пономарева, С. В. Концептуальные положения финансовой стратегии развития компаний сферы интеллектуальных бизнес-услуг / С. В. Пономарева // Вестник университета. – 2013. – № 15. – С. 59–68.
9. Пономарева, С. В. Концепции аналитического обеспечения целей управления рыночной стоимостью компании, ее бизнес-процессами и формирования отчетности. Монография / С. В. Пономарева – М. : Лика, 2012. – 269 с. – ISBN 978-5-98020-111-1.
10. Пономарева, С. В. Методика обеспечения целеориентированности, комплексности и прозрачности формируемой информации об оценочных обязательствах / С. В. Пономарева // Вестник университета. – 2012. – № 3. – С. 222–226.
11. Пономарева, С. В. Методология учетно-контрольной системы информационно-аналитического обеспечения целей управления бизнес-процессами компаний сферы услуг / С. В. Пономарева // Вестник университета. – 2012. – № 14-1. – С. 81–87.
12. Пономарева, С. В. Особенности учета налога на прибыль в соответствии с ПБУ 18/02 / С. В. Пономарева // Бухучет в строительных организациях. – 2012. – № 6. – С. 50–56.
13. Пономарева, С. В. Перспективы развития услуг сетевых сервисов – «онлайн-бухгалтерий» / С. В. Пономарева // Вестник университета. – 2012. – № 9-1. – С. 182–188.
14. Пономарева, С. В. Принципы подготовки и представления финансовой отчетности по МСФО / С. В. Пономарева // Вестник университета. – 2012. – № 18. – С. 206–213.
15. Пономарева, С. В. Учет основных средств / С. В. Пономарева // Бухучет в строительных организациях. – 2012. – № 5. – С. 22–31.
16. Рогуленко, Т. М. Роль контроля в реализации функций управления рыночной экономикой / Т. М. Рогуленко // Вестник университета. – 2013. – № 15. – С. 35–40.
17. Рогуленко, Т. М. Теория системности научного познания экономических процессов и ее роль в развитии контроля управления компанией как социально-экономической системы / Т. М. Рогуленко // Вестник университета. – 2014. – № 3. – С. 173–177.
18. Сенков, В. А. Налоговое стимулирование инновационной активности предприятий / В. А. Сенков, А. А. Беличко // Вестник университета. – 2014. – № 2. – С. 168–172.
19. Сенков, В. А. Совершенствование методики формирования данных и анализа финансового состояния организаций в ходе налоговых проверок с учетом отраслевых особенностей / В. А. Сенков, Т. М. Рогуленко // Вестник университета. – 2015. – № 5. – С. 159–162.
20. Слияков, Ю. В. Особенности формирования, становления и развития контроллинга в деятельности предпринимательских организаций / Ю. В. Слияков // Вестник университета. – 2012. – № 9-1. – С. 52–56.
21. Сенков, В. А. Экономико-математическое обоснование выбора критериев распределения налоговых платежей в бюджет в консолидированной группе налогоплательщиков / В. А. Сенков, А. А. Журавлева // Вестник университета. – 2014. – № 9. – С. 149–156.

УДК 657

Е.Н. Куш

С.В. Чужин

ПРОГРЕСС РАЗВИТИЯ ФОРМ И СОДЕРЖАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

Аннотация. В данной статье представлена краткая характеристика бухгалтерского учета. Рассмотрен процесс реформирования, и преобразования системы учета в Российской Федерации за определенный промежуток времени в нескольких стадиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, концепция развития бухгалтерского учета в Российской Федерации, индивидуальная бухгалтерская отчетность и консолидированная финансовая отчетность, национальная учетная система.

Elena Kusch

Sergei Chuzhinov

PROGRESS OF FORMS AND CONTENT OF THE FINANCIAL STATEMENTS IN ACCORDANCE WITH THE REQUIREMENTS OF NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS

Annotation. The article provides a brief description of accounting. We consider the process of reform and transformation of the accounting system in the Russian Federation for a period of time in several stages.

Keywords: accounting, financial reporting, international accounting standards, the accounting concept of development in the Russian Federation, the individual financial statements and consolidated financial statements, the national accounting system.

В России, в условиях повышенных рисков, признание международных стандартов финансовой отчетности будет важным шагом для привлечения иностранных инвестиций. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), которые разрабатываются Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО), признаны во всем мире как эффективный инструмент для предоставления прозрачной и понятной информации о деятельности компаний. Процесс реформирования и преобразования учетной бухгалтерской системы в нашей стране в соответствии с изменениями в стране и требованиями международных стандартов финансовой отчетности произошел после развала СССР, после перехода от административно-командной системы хозяйствования к рыночной. После тщательного анализа, единые механизмы учета, сформированные в большинстве стран [4; 5], начали применяться и к национальной системе бухгалтерского учета.

Первый и основной этап реформирования и преобразования системы отчетности и бухгалтерского учета в нашей стране начался в 1992 г. С постановления Верховного Совета РФ, программа реформирования и создания системы учета и отчетности, ориентированной на современную рыночную экономику, и была ориентирована на международную систему учета и статистики. Бухгалтерский учет, принятый во время административно-командной системы, не мог удовлетворять возросших потребностей и масштабов учета в современной рыночной экономике. Большая часть реализованных мероприятий в процессе осуществления первого этапа формирования и реформирования отчетности и учета касалась в первую очередь реформированию системы статистики, а также национальной учетной системы. Данное обстоятельство выразилось в принятии в 1996 г. Федерального закона «О бухгалтерском учете» и четырех первых стандартов, в числе которых – учетная политика, учет договоров на капитальное строительство, учет имущества и обязательств, бухгалтерская отчетность организации. Принятие данных законодательных актов позволило в 1994 г. впервые вполне

системно описать существующую в РФ четырехуровневую систему нормативного регулирования учета в стране.

В первый уровень системы законодательного регулирования были включены законодательные акты, которые непосредственно относились к регулированию учета и были санкционированы и утверждены на самом высшем федеральном законотворческом уровне. Принятие закона поставило учет на качественно новую стадию и ступень по развитию и статусу самого учета, вплоть до уровня других видов управленческой деятельности. Второй уровень представляет собой систему национальных стандартов, получивших название – «Положения по бухгалтерскому учету». Так, положение, регулирующее отчетность организации, было принято еще в 1996 г. и носило название «Бухгалтерская отчетность организации ПБУ 4/96». Впоследствии данное положение утратило силу и ему на смену пришло ПБУ 4/99, которое с изменениями, последние из которых были внесены в него в 2010 г., существует и по сегодняшний день и регулирует отчетность в бухгалтерском учете. В третий уровень объединены все прочие нормативные акты министерств и ведомств, имеющих отношение к учету, в области конкретных вопросов ведения бухгалтерского учета, и применительно к отдельным его отраслям, весьма специфическим в плане учета, к примеру – сельское хозяйство, строительство и т.д. К четвертому уровню относится нормативное регулирование на уровне предприятия, это, в первую очередь учетная политика, представляющая собой совокупность способов ведения учета и отчетности, избранных непосредственно организацией, в соответствии с действующим налоговым и бухгалтерским законодательством.

В 2004 г. была принята концепция развития бухгалтерского учета в РФ на среднесрочную перспективу, охватывающей период 2004–2010 гг. Данная концепция положила начало третьему этапу развития бухгалтерского учета в РФ. Важным отличием третьего этапа от предыдущих двух явилось четкое понимание его целей, инструмента и сроков реализации. Стоит также отметить, что принятию концепции предшествовало проведение информационного исследования по МСФО и управленческому бухгалтерскому учету, которое происходило в рамках проекта TACIS «Реформа бухгалтерского учета и отчетности». Результатом данного мероприятия явилось определение отношения специалистов к данной проблеме, сроков внедрения стандартов МСФО в ведение национального учета, их сопоставление, унификация отчетности в соответствии с МСФО [1; 2; 3].

Изменения, которые происходят в системе четырехуровневой системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в РФ, в том числе и благодаря намеченной тенденции в реформировании и развитии учета и отчетности, под влиянием запланированных изменений проиллюстрированы на рисунке 1.

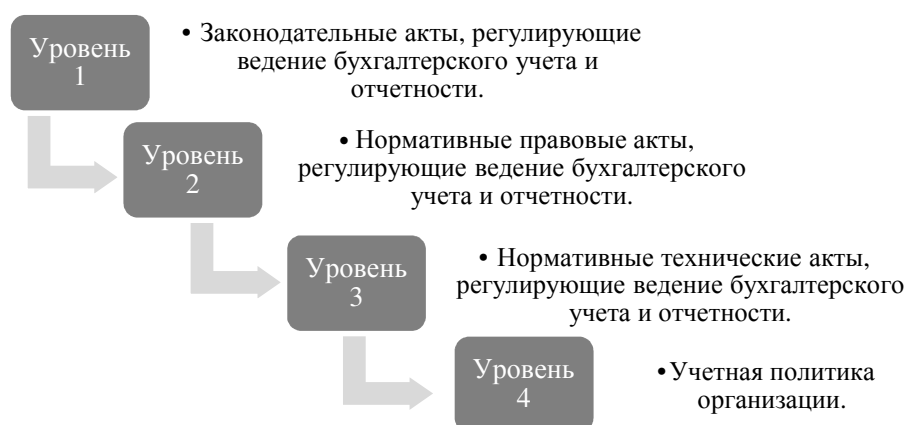


Рис. 1. Перспективная модель регулирования бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации

При определении основных мероприятий по направлению повышения качества информации, формируемой в бухгалтерской отчетности, Министерство финансов РФ впервые весьма четко и конкретизировано определило виды финансовой, бухгалтерской отчетности, стандарты их подготовки и выполняемые ими функции, что представлено в таблице 1.

Таблица 1

**Виды финансовой, бухгалтерской отчетности, стандарты их подготовки
и выполняемые ими функции**

Факторы	Индивидуальная бухгалтерская отчетность	Консолидированная финансовая отчетность
Цель подготовки	Раскрытие персонифицированной информации о хозяйствующем субъекте (юридическом лице)	Раскрытие информации о группе хозяйствующих субъектов (юридических лиц), основанных на контроле
Стандарты составления	Российские стандарты бухгалтерской отчетности, разработанные на основе МСФО	Международные стандарты финансовой отчетности
Обязательность составления	Обязательное составление для всех юридических лиц за каждый отчетный период	Обязательно только для определенного круга хозяйствующих субъектов
Функции	Информационная, контрольная	Информационная

Основными видами отчетности, формируемыми на базе единой системы учета является индивидуальная бухгалтерская отчетность и консолидированная финансовая отчетность. Целесообразно будет подчеркнуть тот факт, что в РФ не ставится задача перехода к МСФО в какой-то определенный период, и отказ от национальной учетной системы. Все мероприятия, в первую очередь свою направлены на развитие национальной учетной системы на основе МСФО с параллельным непосредственным применением МСФО для составления консолидированной финансовой отчетности.

Библиографический список

1. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет : учебник для вузов / Н. П. Кондраков. – М. : Инфра-М, 2005. – 592 с. – (Высшее образование).
2. Маренков, Н. Л. Международные стандарты финансовой отчетности : учебное пособие / Н. Л. Маренков – М. : Экзамен, 2005. – 224 с.
3. Мизиковский, Е. А. Теория бухгалтерского учета : учеб. пособие / Под ред. Е. А. Мизиковского. – М. : Экономистъ, 2004. – 52 с. – (Homo faber).
4. Соколов, Я. В. Реформа бухгалтерского учета. Российские и международные стандарты: практика применения / Я. В. Соколов, В. Ф. Палий – М. : Книжный мир, 1998. – ISBN 5-8041-0003-3.
5. Терехова, В. А. Учет финансовых вложений / В. А. Терехова // Международный бухгалтерский учет. – 2003. – № 4. – С. 32–33.

УДК 336.025

О.М. Махалина

В.Н. Махалин

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация: В статье рассмотрены состояние развития малого и среднего бизнеса в России, проблемы его кредитования, эффективность работы Агентства кредитных гарантий, Российского банка поддержки малого и среднего предпринимательства, микрофинансовых организаций, преимущества сформированной Федеральной корпорации развития малого и среднего предпринимательства, сформулированы предложения по улучшению кредитованию малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: кредитование малого и среднего бизнеса, Агентство кредитных гарантий, микрофинансовые организации, Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства, МСП-банк, ВТБ, ВЭБ.

Oksana Makhalina

Victor Makhalin

IMPROVEMENT OF FINANCING OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Annotation. In the article a condition of development of small and medium business in Russia, problems of his crediting, overall performance of the Agency of Credit Guarantees, Russian bank of support of small and average business (MSP-bank), the microfinancial organizations (IFIs), advantage of the created Federal corporation of development of small and average business are considered, suggestions for improvement to crediting of MSB are formulated.

Keywords: crediting of small and medium business, the Agency of Credit Guarantees, the microfinancial organizations, Federal corporation on development of small and average business, MSP-bank, VTB, VEB.

Малый и средний бизнес должен стать локомотивом развития российской экономики. Именно частное предпринимательство способно обеспечить рост валового внутреннего продукта (ВВП) любой страны. Это убедительно доказано всей мировой практикой. Предпринимательство, особенно инновационное, приобретает большое значение. Так, в США ежегодно новые компании в возрасте до 5 лет создают около 3-х млн рабочих мест, тогда как старые гиганты теряют до 1 млн сотрудников. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП развитых стран превышает 50 %. Например, в ЕС она достигает 67 %, в Великобритании – 51 %, в США – 52 %, в Японии – 55 %. Между тем в России этот показатель составляет всего лишь 21 %. По данным Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП), динамика развития малого предпринимательства характеризуется следующими показателями [8]. По состоянию на 1 января 2015 г. в России было зарегистрировано 2103,8 тыс. малых предприятий (в том числе 1 868,2 тыс. микропредприятий), что на 2 % больше, чем по состоянию на 1 января 2014 г.. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей за прошедший год увеличилось на 25,6 ед. и составило 1 464,4 ед. По итогам 2014 г. среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в целом по стране выросла на 0,1 % по сравнению с показателем прошлого года и составила 10 789,7 тыс. чел. Удельный вес работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых за этот период увеличился на 0,16 п.п. и составил 23,73 %. Общий оборот малых предприятий в Российской Федерации за 2014 год составил 26 392,2 млрд руб., что на 6,3 % выше показателя 2013 г. (с учетом индекса потребительских цен оборот малых предприятий сократился на 4,6 %). Объем инвестиций в основной капитал на малых предприятиях в 2014 г. в целом по Российской Федерации составил 664 431,5 млн руб., что на 20,7 % выше показателя 2013 г. (с учетом индекса потребительских цен объем инвестиций в основной капитал вырос на 8,4 %).

Поэтому, чтобы догнать Запад, нам необходимо доступное кредитование для МСП. После недавнего заявления Президента РФ о необходимости доступности кредитов для малого бизнеса в этом

вопросе наметился сдвиг. В правительственных кругах все активнее обсуждается вопрос об увеличении займов микрофинансовых организаций (МФО) для малого бизнеса с 1 млн руб. до 3 млн руб. «Мы все вместе должны подумать как по этой линии кредитования малого и среднего бизнеса работу поддержать» – заявил на форуме 18 июня 2015 г. Владимир Путин [6].

В настоящее время банки не слишком активно кредитуют малый бизнес, опытные предприниматели не готовы брать дополнительную кредитную нагрузку. А новичкам банки кредиты просто не дают. Для МФО кредитование новичков – основной бизнес. «МФО дают кредиты тем предпринимателям, которым не дают банки, это компании без кредитной истории и достаточного для банка опыта работы, а также без необходимой отчетности, – говорит гендиректор СРО НП «МиР» Андрей Паранич. – Для них суммы кредита 1 млн руб. зачастую недостаточно, поэтому ее утроение – своевременная мера». По оценкам участников рынка, сейчас рынок кредитования МФО предпринимателей составляет около 1 млрд руб. В рамках Совета по кодификации отмечалось, что на такие займы приходится 40 % всего рынка микрофинансирования, 60 % – на займы физическим лицам [7].

Поддержать требование Президента о совершенствовании кредитования малого и среднего бизнеса решили и парламентарии, приняв закон о создании Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства [13]. В соответствии с этим законом, создана новая структура в организационно-правовой форме госкорпорации, которая объединяет Агентство кредитных гарантий (АКГ) и Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП-банк). Таким образом правительство возлагает очередные надежды на новую структуру. Ее основными задачами станет оказание финансовой, инфраструктурной, имущественной, юридической, методологической помощи, выдача поручительств и гарантий субъектам МСП. Работать госкорпорация будет на базе АКГ и «дочки» Внешэкономбанка – МСП-банка.

Программа деятельности этой госкорпорации представляет собой новый уникальный инструмент государственной поддержки МСП, который позволит заемщикам привлекать кредиты по дисконтированной ставке. Таким образом планируется реализовывать инвестиционные проекты в приоритетных отраслях отечественной экономики. В результате российские предприниматели в условиях санкций смогут обеспечить страну отечественными товарами отечественного производства. Первым предоставить льготные кредиты нашим компаниям решился банк ВТБ. Он уже начал работать по программе стимулирования кредитования МСП.

Однако не все в правительстве такие оптимисты. Прежде всего сомневается в слиянии глава Счетной палаты (СП) Татьяна Голикова. Так, например, по подсчетам ее ведомства, в прошлом году на поддержку МСБ было выделено из федерального бюджета до 50 млрд руб.. Аудит же показал, что с июня по декабрь 2014 г. АКГ выдало 212 гарантий на общую сумму 1,4 млрд руб. Это при том, что от субъектов МСП поступило 439 заявок. Это фактически только 21,4 % от установленного правительством плана. «По результатам проведенного анализа следует отметить, что в 2014 г. инструмент гарантийной поддержки, реализуемый агентством, использовался недостаточно активно, в то время как востребованность этого инструмента со стороны субъектов МСП достаточно высока», – подчеркнула Голикова [5].

В чем же причина такой неэффективности АКГ? По словам бизнес-омбудсмена Бориса Титова, всему виной – изначально неверно выстроенная работа агентства. Дело в том, что сейчас для получения кредита предприниматель обращается в банк, а тот, если сочтет нужным, передает информацию в АКГ. Последний, рассмотрев ее, решает, предоставлять гарантию под выдачу займа или нет. В большинстве же случаев до АКГ дела так и не доходят. Банки попросту не хотят связываться с неперспективными, на их взгляд, предприятиями. Поэтому Титов предлагает применить опыт Италии, где бизнесмены обращаются за финпомощью напрямую в Агентство кредитных гарантий [2]. По данным СП, АКГ также недостаточно минимизирует процентную ставку по кредитам, выдаваемым

субъектам МСП. Займы оставались дорогими (до 28 % годовых) даже относительно ключевой ставки ЦБ, которая выросла к декабрю 2014 г. до 17 %. Что же касается МСП-банка, то эта организация также не может похвастаться выдающимися успехами. «На 1 января 2015 г. господдержка через МСП-банк – 2,1 млрд руб. Это 5,3 % от потенциальных возможностей», – уточняет первый зампред СП Вера Чистова [5].

Как отмечает президент «ОПОРЫ РОССИИ» Александр Калинин, сейчас лучше уменьшить налоги. Фискальная нагрузка в России – в разы выше, чем в большинстве стран мира. В правительстве же успокаивают тем, что налоговое бремя расти не будет. Однако, по словам главы РСПП Александра Шохина, только за последний год введено 70 новых сборов. Кроме того, бизнес постоянно подвергается плановому и неплановому контролю. По данным Титова, до 70 % организаций столкнулись хотя бы с одной проверкой. При этом лишь в 15 % случаев это действительно было оправдано. Давление на бизнес только увеличивается. Рост нагрузки на фонд оплаты труда, по данным международной аудиторской компании PWC, составлял в России в 2008 г. 31,8 % от коммерческой прибыли компаний, а в 2015 г. – уже 35,6 %. Неудивительно, что отечественный малый и средний бизнес предпочитает уходить в «тень». В настоящее время его доля в ВВП составляет 21 %, что в три раза меньше, чем в развитых государствах. Неслучайно Голикова задается обоснованным вопросом: можно ли на базе двух неэффективных структур создать по-настоящему действенную госкорпорацию? [2].

Создание и деятельность Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства не обеспечило значительного улучшения кредитования малого бизнеса в 2015 г. Объемы рынка кредитования малого и среднего бизнеса упали почти на 40 %. Нежелание банкиров одалживать деньги МСБ подтвердил кредитор № 2 в РФ, председатель правления ВТБ Андрей Костин. По данным ВТБ, кредитные организации в январе–июне 2015 г. выдали малым и средним компаниям займов на 2,5 трлн руб. – на 36 % меньше, чем за тот же период годом ранее. Эксперты агентства считают, что такая динамика связана с высокими ставками кредитования и сокращением спроса бизнеса на кредитные ресурсы из-за ухудшения макроэкономической ситуации. «Удорожание денежных средств, рост цен на сырье, продукцию, услуги в связи с девальвацией рубля ударили по МСБ», – подтверждает директор Департамента разработки продуктов для малого и среднего бизнеса Бинбанка Анна Салманова. Бизнесмены из самых разных отраслей (риелторы, рекрутеры, рестораторы, оптовики) категорически не согласны с мнением главы ВТБ. Предприниматели считают, что спрос на качественные товары и услуги небольших компаний нарастает, но текущих объемов кредитования МСБ даже в случае одобрения кредита не хватает, а действующий уровень ставок не оставляет шансов на сохранение рентабельности. «Средние по рынку ставки по собственным программам банков колеблются в районе 19–20 % годовых», – сообщила Салманова. По мнению же большинства опрошенных игроков рынка МСБ, больше 10 % годовых даже состоявшемуся бизнесу не осилить – ни в нынешних суровых рыночных реалиях, ни в более стабильной ситуации [1].

Палка о двух острых концах мешает работать обеим сторонам – и заемщикам, и кредиторам. Банки вынуждены «не доверять и проверять» потенциальных клиентов, которые вполне платежеспособны, просто не дотягивают до высоких кризисных критериев. «В силу законодательных ограничений нужное нам кредитование считается у банков высокорисковым. Соответственно, риски они закладывают в процент. В итоге текущая рентабельность деятельности не позволяет широко пользоваться банковским кредитованием. Кредитование малого бизнеса так и остается фантомом в России», – считает председатель совета директоров сетевого системного интегратора «Импульс-ИВЦ» Евгений Новак. Пусть и оправданная, но порой критичная подозрительность кредиторов порой приводит к срывам перспективных проектов. «Нам хорошо видна ситуация с «достаточностью» кредитования предприятий МСБ на примере рынка аренды коммерческой недвижимости», – возвраща-

ется к «октябрьским тезисам» Костина гендиректор агентства недвижимости «Красная Горка» Максим Логвинов. По его словам, если раньше буквально каждый третий привлекал для открытия первого или нового магазина (офиса, производства) заемные средства, то сейчас таких единицы. С одной стороны, банки не готовы идти на риски в условиях кризиса, а с другой – ставки для корпоративного сектора настолько высоки, что бизнес не может обслуживать ссуды, даже если он их получит [1].

Понятно, что правительство в нынешних экономических условиях не бросит предпринимателей на произвол судьбы. Реализуя это направление, власти, прежде всего, заручаться поддержкой банков, которые понимают значимость предпринимательства для развития российской экономики. Так, например, группа ВТБ предоставляет МСП широкую линейку продуктов и услуг. Более того, в результате реорганизации Банк Москвы, стал неотъемлемой частью группы. Для этого, основная часть активов кредитной организации была выделена и присоединена к Банку ВТБ [3; 4; 12]. При этом преобразование не затронуло интересы клиентов – как физических, так и юридических лиц. Последним, к слову, банк намерен уделить повышенное внимание. И это вполне объяснимо. Малому бизнесу и индивидуальным предпринимателям для развития и расширения часто не хватает собственных средств. А в нынешних экономических реалиях каждая копейка на счету. К тому же начатая нашими властями широкая программа импортозамещения также требует дополнительных вливаний. И именно банковские кредиты позволяют отечественным предприятиям двигаться дальше, а это значит – развивать российскую экономику. Причем речь идет не только о доступных займах, но и новых технологиях, облегчающих деятельность бизнесменов.

«Приоритетной задачей для нас является обеспечение комплексного обслуживания клиентов малого бизнеса. В настоящее время в нашем банке обслуживается более 120 тыс. корпоративных клиентов. В основном – это предприятия малого бизнеса. Для них в арсенале имеется большое количество продуктов. В частности, 11 кредитов, 6 видов гарантий, 8 депозитов, 4 тарифных плана расчетно-кассового обслуживания. Мы стремимся к тому, чтобы все банковские продукты и услуги, которые необходимы предпринимателям, были доступны в полном объеме после перевода Банка Москвы в Группу ВТБ», – поясняет директор департамента малого бизнеса Банка Москвы Максим Лукьянович [4]. Однако на этом банк не ограничивается и делает ставку на дистанционное банковское обслуживание, запуская новые и развивая уже существующие электронные сервисы. Например, клиент может забронировать расчетный счет онлайн в любое удобное ему время и получить номер будущего счета без предъявления документов и посещения офиса банка. Бизнесмены также могут по достоинству оценить такую новую для российского рынка услугу, как внесение наличных на расчетный счет через банкомат с помощью корпоративной карты. Сейчас таким сервисом может похвастаться далеко не каждая кредитная организация. Интеграция Банка Москвы в Группу ВТБ – это не только важный шаг для самой кредитной организации, но также импульс для развития российского предпринимательства. Более того, реорганизация откроет новые горизонты и возможности для малого бизнеса [12].

Таким образом ожидается, что малый и средний бизнес станет драйвером роста российской экономики [10]. В ближайшие годы власти намерены довести долю МСП в отечественном ВВП до 40 % с нынешних 21 % [9]. Неслучайно совсем недавно наши чиновники пообещали включить в антикризисный план – 2016 специальный раздел поддержки предпринимательства. В этой связи, Борис Титов, уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей, предлагает правительству включить в антикризисный план следующие предложения: сократить для бизнеса количество проверок в два раза. Исключить случаи подмены мероприятий по контролю и надзору административными расследованиями; снизить размер штрафов для субъектов МСП минимум в два раза. Отказаться от принятия нового КОАП; запретить штрафовать в случае первого административного нарушения, если нет тяжелых последствий; запретить возможность пересмотра кадастровой стоимо-

сти по земельным участкам в сторону увеличения в течение трех лет; не допустить увеличения налоговой нагрузки, в том числе и на фонд оплаты труда [11].

При этом в правительстве рассчитывают именно на финансовую помощь от кредитных организаций. Впрочем, это не удивительно. Как показывает практика, именно банковский сектор, который часто сравнивают с «кровеносной системой» экономики, во время кризиса оказывается куда более устойчивым, чем ожидалось. Не станет исключением и 2016 г. Более того, учитывая наличие сохраняющихся нынешних шоков, банки сейчас являются пожалуй, главным источником финансирования проектов.

Обобщая выше изложенное, можно сформулировать некоторые предложения по совершенствованию кредитования малого и среднего бизнеса.

1. Органам государственной власти и банкам необходимо больше работать с учетом потребностей населения, бизнеса, эффективнее расходовать государственные средства. Раздача бесплатной помощи бизнесу – малый он или крупный – это неправильно. Бизнес на то и бизнес, чтобы зарабатывать. Другое дело – выделять бюджетные деньги, чтобы банки снижали кредитные ставки или покрывали риски, которые несет малый бизнес.

2. Возвратить и поддерживать конкуренцию в экономической сфере. Денег на поддержку монополий и других государственных предприятий в бюджет нет, поэтому только частная инициатива может стать дополнительным источником дохода. Мы можем сколько угодно ждать какие отрасли необходимо развивать, где импортозамещение имеет больший потенциал. Но на этот вопрос куда лучше ответят миллионы предпринимателей.

3. Созданием Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства правительство намерено оптимизировать работу бизнесменов и банков. Но эксперты не разделяют его оптимизм. АКГ и МСП-банк по отдельности не оказали должной помощи бизнесу. И где гарантия, что вместе они будут действовать эффективнее.

4. Снизить возможности для рэкета со стороны надзорных ведомств, то есть осуществить полномасштабное дерегулирование. Силовые структуры и суды должны стать гарантами соблюдения закона, и прежде всего, его духа, а не буквы.

5. Развитие созданной Федеральной корпорации по поддержке кредитования МСП в текущей рыночной ситуации невозможно без помощи государства, благодаря которой банки смогут предложить предпринимателям кредиты по сниженным ставкам за счет более дешевого фондирования. Также снизить затраты на кредиты поможет субсидирование процентных ставок.

Библиографический список

1. Александрова, Е. Кредитные истории / Е. Александрова // Московский комсомолец. – 2015. – 1 декабря.
2. Бадмаева, И. Малому бизнесу не видать дешевых кредитов / И. Бадмаева // Московский комсомолец. – 2015. – 3 июля.
3. Бадмаева, И. Бесперспективная российская экономика / И. Бадмаева // Московский комсомолец. – 2015. – 25 декабря.
4. Байдакова, А. «Россия зовет» обратно / А. Байдакова, А. Хачатуров // Новая газета. – 2015г. – 16 октября. – № 114.
5. Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации № 10 (214) 2015 год [Электронный ресурс]: <http://www.ach.gov.ru> (дата обращения : 10.01.2016).
6. Выступление В.В. Путина на пленарном заседании предпринимательского форума «Опоры России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gia.ru> (дата обращения : 21.01.2016).
7. Дементьева, К. Предприятиям увеличат микрокредиты / К. Дементьева, А. Искусова // Коммерсант. – 2015. – 23 июля.
8. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2014 г. (малые предприятия, включая микропредприятия). Ежеквартальный информационно-аналитический доклад [Электронный ресурс]: <http://www.nisse.ru> (дата обращения : 21.02.2016).

9. Махалин, В. Н. Организационно-экономические предпосылки экономического роста России в условиях кризиса / В. Н. Махалин, П. А. Костромин, В. В. Тумин // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 8. – С. 160–164.
10. Махалина, О. М. Прогнозные сценарии выхода из кризиса экономики России / О. М. Махалина, В. Н. Махалин. – Вестник университета. – 2016. – № 1 – С. 95–99.
11. Мучкаева, И. Малый и средний бизнес как драйвер российской экономики / И. Мучкаева // Московский комсомолец. – 2016. – 9 февраля.
12. Мучкаева, И. Банковская интеграция для развития малого бизнеса / И. Мучкаева // «Московский комсомолец». – 2015. – 6 октября.
13. Указ Президента Российской Федерации от 5 июня 2015 г. № 287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 25.01.2016).

УДК 330.322.12:005.51

В.В. Полякова

ЛИЧНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Аннотация. Статья посвящена одному из наиболее перспективных источников роста инвестиций – сбережениям домохозяйств. В статье рассматривается взаимосвязь планирования финансовых решений, принимаемых домохозяйствами, с реализацией инвестиционной функции финансов домохозяйств. Выявлены тенденции, оказывающие влияние на вовлечение денежных сбережений домохозяйств в финансовый сектор экономики.

Ключевые слова: инвестиции, домохозяйство, личное финансовое планирование, финансовые цели, финансовые решения.

Valentina Polyakova

PERSONAL FINANCIAL PLANNING – A TOOL FOR IMPLEMENTATION INVESTMENT FUNCTIONS OF HOUSEHOLDS FINANCE

Annotation. The article is devoted to one of the most promising sources of growth investments – savings of households. The article reviews the relationship of financial planning decisions made by households, with the realization of the investment function of the household finances. Identify tendencies that influence the involvement of cash households savings into the financial sector of the economy.

Keywords: investments, household, personal financial planning, financial objectives, financial decisions.

В современной финансовой системе возрастает внимание к той роли, которую выполняют современные домохозяйства. Структурный элемент финансовой системы «домохозяйство» выполняет распределительную, инвестиционную и контрольную функции финансов. С социологической точки зрения, домохозяйство (частное) (*англ.* household) – это группа лиц, проживающих в жилом доме или квартире, комнате либо части жилого дома или квартиры, совместно обеспечивающих себя необходимыми средствами к существованию и объединяющих полностью или частично свои доходы, либо лицо, проживающее в жилом доме, квартире, комнате либо их частях и самостоятельно обеспечивающее себя необходимыми средствами к существованию. С точки зрения инвестиционных возможностей, домохозяйство – это обособленная ячейка общества, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги.

Именно реализация инвестиционной функции финансов домохозяйств оказывает значительное влияние на экономику. Увеличение сбережений, направленных в финансовые инструменты, увеличение доли потребления – это факторы, способствующие росту инвестиционных потоков, как в реальный, так и финансовый сектора экономики. Финансы домохозяйств имеют основное отличительное качество от остальных структурных элементов финансовой системы, заключающееся в наименьшей степени регламентации финансовых отношений со стороны государства. Это находит отражение в финансовых решениях, принимаемых гражданами. Низкий уровень финансовой грамотности населения России не позволяет реализовать весь потенциал инвестиционных возможностей [1].

Широкий спектр финансовых решений, принимаемых населением, затрагивает формирование денежных фондов. К ключевым финансовым решениям, оказывающим влияние на состояние бюджета домохозяйства, можно отнести следующие: во-первых, определение соотношения располагаемых доходов, направленных на потребление и сбережения; во-вторых, инвестиционные решения; в-третьих, стоит ли привлекать заемные источники для покрытия своих потребительских нужд; в-четвертых, что необходимо предпринять для снижения неопределенности финансовой ситуации и управления риском.

Принимая финансовые решения, домохозяйство тем самым определяет свое настоящее и будущее состояние денежных фондов. В данном вопросе существенную роль играет прогнозирование действий и определение последствий в тех или иных ситуациях. Умение граждан управлять своими финансами находит отражение в планировании своих доходов и расходов, постановке финансовых целей на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

Личное финансовое планирование (*англ.* personal financial planning) – это процесс, при помощи которого домохозяйство реализует желания своих участников в достижении финансовых целей, т.е. целей, которые требуют денежных средств для их достижения. Личное финансовое планирование включает в себя следующие этапы: определение финансовых целей; ранжирование финансовых целей по выбранному критерию; принятие решений по реализации и выработка плана действий для достижения целей в условиях ограниченных ресурсов; следование выбранному плану или изменение плана, если он не приносит предполагаемых результатов. Для осуществления финансового планирования домохозяйство должно рассмотреть каждую из его составных частей, а именно: управление доходами и расходами, планирование сбережений и инвестиций, пенсионное планирование, управление личными рисками, налоговое планирование и планирование передачи наследства.

Все части находят отражение в комплексном личном финансовом плане и постановке личных финансовых целей. Личные финансовые цели зависят от личностных характеристик и ожиданий каждого участника домохозяйства. Для некоторых важной целью будет являться текущее потребление без создания резервов на будущее, для других будут актуальны сбережения для пенсионного обеспечения. Среди множества целей выделяются базовые (обеспечение питания, здоровья, жилья, одежды и т.д.), после обеспечения, которых возможна постановка более серьезных и требующих более детального планирования финансовых решений. Участники домохозяйства могут сосредоточиться на достижении следующих целей: финансовые отношения со страховыми компаниями (страхование жизни, здоровья, имущества, ответственности); приобретение жилья или другого имущества, возможно с использованием кредитных ресурсов; планирование долгосрочных расходов в области образования; минимизация налоговых расходов, в части льгот и вычетов; организация индивидуального бизнеса; обеспечение сохранения нынешнего уровня жизни в старости (пенсионные накопления); передача имущества наследникам с минимальными налоговыми потерями. Личные финансовые цели не статичны и зависят от возрастных особенностей участников домохозяйства.

С точки зрения инвестиционной функции, существенным является решение домохозяйства о потреблении и сбережении. Именно определение доли доходов, направляемых на дальнейшее сохранение и увеличение денежных ресурсов, показывает готовность сберегать и инвестировать часть располагаемого дохода, тем самым оказывая существенное влияние на финансовые институты. На инвестиционные финансовые решения, кроме доли располагаемого дохода домохозяйства, оказывают влияние социально-экономическая политика государства, развитость и доступность для физических лиц финансовых институтов. В стабильной экономической ситуации материальной базой для выполнения домохозяйствами инвестиционной функции выступает рост доходов участников домохозяйства.

Российский финансовый рынок выдерживает испытание кризисом. В сложившейся кризисной финансовой ситуации реализация инвестиционной функции затруднена по многим причинам. Рассмотрим основные тенденции, оказывающие влияние на снижение инвестиционной активности домохозяйств. Во-первых, в период кризисных явлений в экономике наблюдается тенденция снижения номинальных и реальных доходов физических лиц. Сокращение доли располагаемых доходов препятствует планированию и осуществлению сбережений, поскольку наблюдается повышение текущих расходов. Во-вторых, происходит повышение неопределенности в планировании действий домохозяйства. На планирование долгосрочных инвестиционных решений оказывают большее влияние внешние факторы экономической среды. В-третьих, на фоне усиления психологической неопределен-

ности наблюдается рост пассивных форм сбережений. Среди прочих причин можно выделить: повышение требований к доходности инвестиций как премированию за повышенные риски; сокращения сроков размещения сбережений как способ снижения перспективных рисков и др.

Реализация инвестиционной функции домашними хозяйствами происходит через планирование финансовых целей и принятия финансовых решений, например, поиск источников формирования дохода, активное или пассивное использования финансового потенциала, формирование сбережений. Один из главных моментов в принятии финансовых решений – это сохранение сбережений. Исходя из способа сохранения, можно выделить две категории сбережений: предполагающие и не предполагающие инвестиционное использование. К первой категории, позволяющей реализовать инвестиционный потенциал, относятся финансовые инструменты, такие как вклады в коллективные инвестиционные институты, приобретение государственных облигаций, корпоративных акций и облигаций, открытие индивидуальных инвестиционных счетов в коммерческих банках, пенсионные программы, отношения со страховыми компаниями. Ко второй категории, относятся вложение средств в коммерческие банки (не на инвестиционные счета), перевод сбережений в валюту.

Оптимально спланированная структура портфеля сбережений домохозяйства обеспечивает длинными деньгами финансовый рынок и экономику страны в целом, а частным лицам позволяет повысить располагаемый доход в будущей перспективе. Сбережения домохозяйств становятся значимым инвестиционным ресурсом для экономики и реального сектора (растет объем инвестированных средств, через банковские вложения, так и другие инвестиции – ценные бумаги, недвижимость и т.д., причем снижается доля некачественных и «фиктивных» инвестиций). Цель личного финансового планирования, которую можно обозначить как формирование личных инвестиционных ресурсов домохозяйства, определяет реализацию домохозяйством инвестиционной функции в финансовой системе. Планирование финансовых решений должно быть направлено не на текущее потребление, а на наращение капитала, для уверенности в завтрашнем дне. Реализация в полном объеме инвестиционной функции финансов домохозяйств позволит не только пополнить фонды страховых, пенсионных и других ключевых элементов финансовой системы, но и повысить уровень жизни самих участников домохозяйств, обеспечить дополнительный приток денежных доходов в будущем.

Библиографический список

1. Полякова, В. В. Место финансов домашних хозяйств в финансовой системе / В. В. Полякова, С. Л. Сумбатьян // Вестник университета. – 2012. – № 3. – С. 219–223.

УДК 657

Е.И. Седова

А.А. Хрисанфова

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрено содержание различных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, их значение при проведении финансового анализа и принятии управленческих решений. Сформулированы основные требования к финансовой отчетности. Подчеркнута роль финансового анализа как важного звена финансового менеджмента в условиях неопределенности экономической ситуации.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, финансовый анализ, внутреннее и внешние пользователи.

Elena Sedova

Alina Khrisanfova

FINANCIAL REPORTING AS AN INFORMATION BASE FOR MANAGEMENT DECISIONS IN TERMS OF FINANCIAL INSTABILITY

Annotation. The article considers the contents of different forms of financial statements, their significance in financial analysis and management decisions. The basic requirements to the financial reporting are listed. The article outlines the role of the financial analysis as an important element of financial management in terms of uncertain economic situation.

Keywords: financial statements, financial analysis, internal and external users.

В современном мире на функционирование предприятия оказывает влияние огромное количество внутренних и внешних факторов. С одной стороны, направление деятельности компании определяется ее целями и задачами, организационной структурой, используемыми технологиями, а также персоналом и управляющими единицами. Но, в то же время, существует огромное количество внешних факторов, которые порой имеют даже большее значение для предприятия. Среди них выделяют постоянно возрастающее число конкурентов, поведение поставщиков и покупателей, нормативно-правовые акты, действующие в стране. К косвенным факторам относят научно-технический прогресс, политическое и социально-экономическое положение в стране и в мире, что особо остро ощущается в наши дни. В условиях столь многостороннего влияния на состояние и функциональность предприятия значительно возрастает роль финансового менеджмента. На управленческий персонал возлагается обязанность детального изучения финансовых аспектов деятельности компании и регулирования финансовой политики с целью укрепления финансовой устойчивости организации. Одной из важнейших функций управления является учетная функция, т.е. систематический сбор и обобщение информационных данных, необходимых для управления производством и для контроля за выполнением планов. Постоянный контроль над финансовым состоянием фирмы, анализ финансовых показателей позволяет компании выжить в условиях кризиса и неопределенности экономической ситуации, а также улучшить финансовые результаты деятельности и увеличить стоимость фирмы на рынке.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою текущую деятельность. Финансовое состояние определяют наличие, размещение и использование денежных средств. Стабильное финансовое состояние означает своевременное выполнение предприятием своих обязательств перед персоналом, государством, контрагентами и т.д., что обеспечивает финансовую устойчивость, платежеспособность и кредитоспособность фирмы. Адекватно оценить финансовое состояние фирмы позволяет проведение финансового анализа. Задачи финансового анализа сводятся к следующим: определение показателей финансового состояния предприятия на текущий момент, сравнение показателей с аналогичными показателями предыдущих периодов и установ-

ление причин изменений (ухудшения или улучшения состояния), а также выработка рекомендаций по укреплению финансовой устойчивости предприятия, повышению его платежеспособности. Финансовый анализ имеет целью обеспечение эффективного финансового управления предприятием, а именно: выживание в условиях высокой конкуренции на рынке; предупреждение финансовых потерь и банкротства; наращивание объемов производства и реализации товаров и услуг; максимизацию прибыли; увеличение рыночной стоимости фирмы и другие. В процессе финансового анализа изучается финансово-экономическое состояние предприятия и принимаются управленческие решения по управлению денежными потоками, доходами, расходами и прибылью [6]. Таким образом, финансовый анализ является важнейшим звеном финансового менеджмента. Он строится на основе финансовой отчетности предприятия. Финансовая отчетность представляет собой структурированное отображение финансового положения и финансовых результатов предприятия. Целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении, финансовых результатах и движении денежных средств предприятия, которая будет полезна широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений. Для достижения указанной цели финансовая отчетность содержит сведения о следующих показателях деятельности предприятия: активы; обязательства; капитал; доходы и расходы, включая прибыли и убытки; взносы и распределения среди собственников; движение денежных средств [2].

Финансовая отчетность предприятия строится на основе бухгалтерской отчетности. Согласно российскому законодательству, экономические субъекты обязаны вести бухгалтерский учет, при этом бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений. Бухгалтерская (финансовая) отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, приложений к ним: отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств, пояснений в табличной и текстовой форме [7].

Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) подробно раскрывает структуру и содержание каждой из форм бухгалтерской отчетности. В приказе Министерства финансов «О формах бухгалтерской отчетности организаций» упоминается еще такая форма отчета, как «Отчет о целевом использовании средств». В отчете детально рассматривается поступление и использование денежных средств по различным статьям. Данный отчет включается в состав бухгалтерской отчетности некоммерческих организаций и используется для контроля за целевым использованием бюджетных средств и для определения необходимых объемов финансирования.

Согласно ПБУ 4/99, бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении [3]. Для выполнения этого условия необходимо сформулировать основные требования к бухгалтерской отчетности. Помимо достоверности и целостности, информация, содержащаяся в отчетности, должна соответствовать требованию о нейтральности. Это означает, что отчетность составляется беспристрастно и не предусматривает интересов конкретных лиц. Также отчетность должна придерживаться принципа последовательности, то есть организация должна сохранять форму и содержание отчетности от одного отчетного периода к другому, иначе при проведении финансового анализа могут возникнуть сложности в сопоставлении данных за разные промежутки времени. Важным аспектом учетной политики организации является то, что она должна своевременно отражать в бухгалтерской отчетности все хозяйственные операции [4]. В противном случае, финансовый анализ, построенный на базе финансовой отчетности, не даст адекватное и полное представление о деятельности предприятия.

Информационное обеспечение финансового анализа тщательно изучается многими экономистами. Однако некоторые из них уделяют недостаточно внимания отчету об изменениях капитала, отчету о движении денежных средств, пояснениям. Такие экономисты, как В.В. Ковалев, А.Р. Шангин, В.В. Артюшин, в своих работах затрагивают вопрос об информационной базе для финансового анализа. Ученые упоминают пять форм финансовой отчетности, однако детально рассматриваются лишь первые две формы. По мнению В.В. Ковалева, основными формами бухгалтерской отчетности являются именно бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах; любые другие отчеты – это лишь аналитические расшифровки или дополнение к первым двум [1].

Таким образом, в настоящее время информационной основой для проведения финансового анализа служат бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Основным источником анализа финансового состояния организации традиционно служит бухгалтерский баланс. Он отражает данные об активах предприятия, его обязательствах, а также о собственном капитале. Отчет о финансовых результатах демонстрирует процесс формирования чистой прибыли или убытка за счет сопоставления суммарного дохода и расхода организации за период. Данный отчет используется для всестороннего анализа получения фирмой прибыли. Другие формы финансовой отчетности при проведении анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта используются реже, хотя они во многом дополняют и детализируют данные основных отчетов.

Отчет об изменениях капитала показывает изменения всех видов собственного капитала, а именно уставного, добавочного, резервного капиталов, и нераспределенной прибыли за период. Также он демонстрирует дополнительную эмиссию акций, увеличение или уменьшение номинальной стоимости акций, переоценку имущества, изменение количества капитала при реорганизации юридического лица, размер выплаченных дивидендов, а также чистые активы за несколько лет. Отчет о движении денежных средств показывает все поступления денежных средств в компанию, а также все платежи компании. Он разделен на три основные части: денежные потоки от текущих операций; денежные потоки от инвестиционных операций; денежные потоки от финансовых операций. Первая часть отчета включает в себя данные о поступлениях от продажи товаров, услуг и работ; от арендных платежей, роялти, комиссионных и др.; от продажи финансовых вложений и прочие поступления. В этой же части указываются такие платежи, как оплата труда работников, проценты по долговым обязательствам, платежи поставщикам и подрядчикам, налог на прибыль. Денежные потоки от инвестиционных операций включают в себя поступления и платежи, связанные с приобретением и продажей внеоборотных активов, акций сторонних организаций, долговых ценных бумаг, поступление дивидендов от долевого участия в других компаниях и процентов по долговым финансовым вложениям, а также выплаты процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива. Поступления от выпуска акций, облигаций и других ценных бумаг, полученные кредиты и займы, денежные вклады собственников организации относятся к денежным потокам от финансовых операций. Сюда же относят и выплаты дивидендов собственникам, стоимость выкупленных у собственников акций, погашение долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов и прочее. Таким образом, отчет об изменениях капитала и отчет о движении денежных средств имеют достаточно глубокое содержание и могут активно использоваться при проведении финансового анализа.

Нужно отметить, что ни бухгалтерский баланс, ни отчет о финансовых результатах не содержат информации о количестве акций и номинальной стоимости акций. Эта информация является существенной для собственников, заинтересованных в получении дивидендов, а также для потенциальных инвесторов. Данные о количестве акций в обращении позволяют вычислить показатели, характеризующие стоимость и доходность акций компании; например, прибыль на акцию (EPS).

Данные бухгалтерской (финансовой) отчетности могут быть интересны как внутренним, так и внешним пользователям. С юридической точки зрения, пользователем является юридическое или физическое лицо, заинтересованное в информации об организации [3]. Большое количество заинтересо-

ванных в результатах деятельности компании лиц диктует необходимость соблюдения всех требований к ведению бухгалтерской (финансовой) отчетности. По мнению Е.И. Седовой «...внешним и внутренним пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности при ее анализе важно быть уверенными в достоверности представленных данных, так как при неполной или искаженной соответствующей информации не возможно принять верное управленческое решение...» [5]. От того, насколько точными, достоверными и своевременными являются показатели финансовой отчетности, зависят принимаемые решения по инвестиционной, операционной и финансовой деятельности.

Осуществление финансового анализа является одним из ключевых условий успешного, продолжительного и устойчивого функционирования предприятия. Цель коммерческой организации – получение и увеличение прибыли; следовательно, улучшение финансового положения и достижение определенных финансовых результатов требуют проведения тщательного анализа финансовых показателей. Крупные компании часто имеют в штате финансовых аналитиков и менеджеров, занимающихся мониторингом состояния рынка и оценкой деятельности конкретного предприятия на этом рынке. Однако существует множество компаний, не имеющих возможности проводить внутренний анализ финансового состояния работниками фирмы в связи с ограниченностью финансовых ресурсов. Следовательно, у таких фирм возникает необходимость обращения в аутсорсинговые компании для получения аудиторских услуг. Оценка финансового состояния с помощью внутреннего или внешнего анализа крайне важна для любого предприятия, так как она способствует принятию обоснованных и рациональных управленческих решений, а значит, процветанию и укреплению бизнеса.

На основе данных, полученных в результате финансового анализа, осуществляется выработка основных направлений финансовой политики. Поэтому качество его проведения влияет на эффективность принимаемых управленческих решений и на успешное развитие предприятия в условиях перманентной финансовой нестабильности. Результаты финансового анализа во многом определяют информационную базу, на которую он опирается. Для наиболее полного и детализированного анализа финансового состояния предприятия необходимо использовать как можно больше информационных источников. Финансовая отчетность организации является основным из таких источников, поэтому для целостного представления о деятельности компании крайне важно анализировать все формы бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Библиографический список

1. Ковалев, В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 720 с.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) «Представление финансовой отчетности», утвержденный приказом Минфина РФ от 25.11.2011 № 160н [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения : 06.02.2016).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденное приказом Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения : 05.02.2016).
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденное приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения : 05.02.2016).
5. Седова Е. И. Обеспечение достоверности и существенности бухгалтерской (финансовой) отчетности при ее формировании / Е. И. Седова, И. В. Красюкова // Вестник университета. – 2015. – № 2 – С. 268–272.
6. Турманидзе, Т. У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Т. У. Турманидзе. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 224 с.
7. Федеральный закон от 06.12.2011 N402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 05.02.2016).

УДК 330

Ж.А. Уварова

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Статья освещает систему и структуру финансового обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации, новые подходы к финансовому планированию, отражено обострение проблем финансового планирования, проанализирована работа Департамента финансового обеспечения и Единого расчетного центра Министерства Обороны Российской Федерации.

Ключевые слова: финансовое обеспечение Вооруженных Сил, система финансового обеспечения, финансовое планирование.

Zhanna Uvarova

THE MAIN ASPECTS OF FINANCIAL PLANNING AND FUNDING OF THE ARMED FORCES

Annotation. The article describes the system and structure of financial security of the Armed Forces of the Russian Federation, new approaches to financial planning, reflects the aggravation of problems of financial planning, dedicated work of Department of financial support and the common settlement centre of the Ministry of Defence of the Russian Federation.

Keywords: financial support of the Armed Forces, the system of financial security, financial planning.

Финансовое обеспечение Вооруженных Сил Российской Федерации является комплексом мероприятий, организуемых и проводимых в целях своевременного и полного удовлетворения потребности войск в денежных средствах. Система финансового обеспечения включает финансовое планирование и финансирование, истребование, получение, хранение денежных средств, экономное и целесообразное их использование, контроль за их использованием, учет и отчетность. Выполнение мероприятий по обеспечению войск и сил флота денежными средствами начинается с финансового планирования [3]. Финансовое планирование в армии как составная часть финансового обеспечения представляет особый вид деятельности командиров (начальников), органов материально-технического обеспечения и финансово-экономической службы по определению потребности в финансовых ресурсах, их распределению в войсках и обеспечению контроля за их использованием с целью постоянного поддержания войск в высокой степени боевой готовности.

В современных условиях развития Вооруженных сил Российской Федерации наиболее важным в финансово – экономической деятельности войск является рационально – эффективное и строго – целевое использование денежных средств [2]. В соответствии со ст. 84 Бюджетного кодекса Российской Федерации расходы на национальную оборону и обеспечение безопасности государства финансируются исключительно из федерального бюджета. Финансовое планирование занимает ключевое место при формировании федерального бюджета, а также в системе финансового обеспечения войск. В войсковом звене Министерства обороны Российской Федерации оно является частью системы финансового обеспечения войск, предназначенной для своевременного и полного удовлетворения их потребности в денежных средствах предполагает процесс разработки и практического осуществления планов распределения и перераспределения выделенных бюджетных ассигнований.

Основной целью финансового планирования в воинской части является выполнение задач по повышению боеготовности войск в планируемый период, определение объема и структуры потребностей в денежных средствах, выявление источников и способов их удовлетворения с учетом имеющихся внутренних резервов.

В процессе финансового планирования широко используется распределительная функция финансов, назначение которой состоит в том, чтобы создать экономически обоснованные пропорции

при планировании фондов денежных средств и дать им правильное направление по видам и родам войск. Используется также и контрольная функция для достижения заданных пропорций в распределении средств и их рационального, строго целевого использования [1]. Подсистема финансового планирования в воинской части, используемая командованием и другими органами управления, будучи элементом в системе финансового обеспечения представляет совокупность увязанных, согласованных методов и средств управления экономической деятельностью части. Она призвана создать условия для устойчивости экономической деятельности части в целях поддержания ее высокой боевой готовности, а в условиях рынка его роль в формировании финансовых резервов для решения первоочередных задач войск постоянно возрастает.

Финансовое планирование осуществляется во всех звеньях финансово-экономической службы Министерства обороны Российской Федерации: от заместителя Министра Обороны и Департамента финансового планирования до финансово-экономических органов воинских частей. Финансовое планирование в Вооруженных Силах Российской Федерации направлено на экономное и эффективное использование материальных и денежных средств, выделяемых на оборону, на выполнение требований законов государства и руководящих документов Министерства Обороны Российской Федерации, являясь важнейшим направлением финансовой деятельности воинской части. От его качества зависит бесперебойное удовлетворение денежными средствами всех мероприятий деятельности войск, предусмотренных планами. Сегодня перед Вооруженными Силами страны выдвинут ряд новых задач, среди которых главной является повышение качественного уровня боевой готовности войск, требующий создания современной системы управления процессом финансового обеспечения. Это связано с тем, что с началом XXI в. в системе финансового обеспечения войск происходят коренные преобразования, такие, как: введение новых условий действия финансов войскового звена; введение бухгалтерского, а затем бюджетного учета; введение финансирования войск через органы федерального казначейства.

В связи с этим к процессам финансового планирования и финансирования войск на современном этапе необходимы новые подходы. В настоящее время настоятельно необходимы разработка и обоснование теоретико-методологических положений по совершенствованию финансового планирования в войсковом звене Вооруженных Сил Российской Федерации. Проблема теоретического обоснования механизма построения системы финансового планирования остается в настоящее время достаточно острой. Это связано с рядом причин, среди которых можно отметить затянувшийся переход от плановой экономики к рыночной, изменение сложившейся хозяйственной системы и экономических отношений.

Современный этап обострения проблем финансового планирования связан как с затянувшимся переходом, так и с существованием формального принципа управления. Обострение указанных проблем вызвано рядом причин, среди которых мы отметим следующие.

- формальное выполнение подсистемой финансового планирования своих функций в войсковом звене – на самом начальном этапе начинается не с низового звена структуры Вооруженных Сил Российской Федерации (отдельной воинской части, учреждения), а сверху (центральные органы военного управления Министерства обороны Российской Федерации);
- сужение рамок финансового планирования в Вооруженных Силах Российской Федерации;
- изменение экономического содержания финансового планирования и финансирования в Вооруженных Силах в связи с происходящими экономическими реформами: несоответствие применяемого в отношении них прежнего понятийного аппарата;
- объединение в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации планирования расходования выделенных бюджетных ассигнований и планирования доходов и расходов по

средствам, полученным за счет внебюджетных источников, представляющих собой планирование доходов и расходов бюджетного учреждения;

- недостаточная степень разработанности вопросов методологии процесса финансового планирования;
- необходимость выработки у всех должностных лиц, участвующих в процессе финансового планирования и финансирования войск, нового экономического мышления при подходе к исполнению своих служебных обязанностей.

Финансирование Вооруженных Сил Российской Федерации представляет собой систему взаимодействия органов Государственного аппарата и воинских подразделений и частей. Особенности этого взаимодействия обусловлены спецификой системы финансового обеспечения Министерства обороны Российской Федерации [5]. В настоящее время структура финансового обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации представлена особым институтом, в состав которого входят заместитель Министра Обороны, отвечающий за финансовое обеспечение, Департамент финансового обеспечения Министерства обороны Российской Федерации, Департамент финансового планирования Министерства обороны Российской Федерации и Департамент социальных гарантий Министерства обороны Российской Федерации, Единый расчетный центр Министерства Обороны Российской Федерации, Управления финансового обеспечения по округам [2].

Для формирования представления о порядке финансирования Вооруженных Сил Российской Федерации рассмотрим работу обеспечивающих органов. Департамент финансового обеспечения Министерства обороны Российской Федерации непосредственно подчинен заместителю Министра обороны Российской Федерации, отвечающему за организацию финансового обеспечения войск (сил). Основными задачами Департамента финансового обеспечения Министерства обороны Российской Федерации являются:

- организация и осуществление финансирования расходов Министерства обороны Российской Федерации за счет ассигнований, выделяемых из федерального бюджета, а также централизованных расчетов в соответствии с принятыми Министерством обороны Российской Федерации бюджетными обязательствами;
- финансово-экономическое сопровождение размещения и исполнения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд в интересах Министерства обороны Российской Федерации;
- составление консолидированной бюджетной (бухгалтерской), статистической и иной отчетности Министерства обороны Российской Федерации, осуществление анализа отчетных показателей и подготовка предложений по оптимизации расходов.

Департамент финансового планирования Министерства обороны Российской Федерации отвечает за:

- организацию разработки и формирования предложений Министерства обороны в проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период, финансового планирования ресурсного обеспечения в Вооруженных Силах;
- составление, утверждение и ведение бюджетной росписи Министерства обороны и сводной бюджетной сметы Министерства обороны;
- обеспечение подготовки финансово-экономического обоснования мероприятий строительства и развития Вооруженных Сил, планов, программ, правовых актов, а также решений, являющихся основанием для возникновения расходных обязательств;
- методологическое обеспечение финансового планирования в Вооруженных Силах;
- организацию бюджетного планирования расходов на обеспечение мероприятий в области международной деятельности, международного военного и военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами и международными организациями [2].

Основные задачи Департамента социальных гарантий Министерства обороны Российской Федерации:

- реализация в Вооруженных Силах государственной политики в области денежного довольствия военнослужащих и оплаты труда лиц гражданского персонала Вооруженных Сил;
- организация контроля за соблюдением законности при назначении и выплате пенсий, пособий, компенсаций и других выплат, предоставлении социальных гарантий гражданам, уволенным с военной службы, и членам их семей;
- обеспечение социальных выплат, пособий и компенсаций личному составу Вооруженных Сил Российской Федерации;
- осуществление тарификации штатов и проведение единой штатно-тарифной политики в Вооруженных Силах. [3]

Единый расчетный центр Министерства Обороны Российской Федерации представляет собой организацию, выполняющую следующие функции:

- выполнение централизованного своевременного расчета денежного довольствия и заработной платы;
- администрирование базы данных, обеспечивающей централизацию расчетов денежного довольствия и заработной платы (за исключением обеспечения достоверности информации, поступающей из органов военного управления);
- взаимодействие с органами федерального казначейства, налоговыми органами и государственными внебюджетными фондами;
- выполнение работ по выгрузке и загрузке данных в личный кабинет военнослужащего из базы данных;
- проведение консультаций по вопросам начисления денежного довольствия и заработной платы.

С 1 января 2012 г. Единым Расчетным Центром Министерства обороны Российской Федерации производится начисление денежного довольствия военнослужащим и перечисление денежных средств на их текущие счета в банках согласно представленным данным [4]. Для обеспечения расчетов с личным составом через ЕРЦ возникла необходимость проводить работу по подготовке проектов соответствующих приказов и внесению в базу данных их содержания, а также сведений, необходимых для начисления причитающихся выплат каждому военнослужащему. Данные функции были возложены на Главное управление кадров Министерства обороны Российской Федерации и кадровые органы объединенных стратегических командований военных округов.

Улучшение работы на уровне может быть осуществлено за счет введения в систему финансового обеспечения новых органов или подразделений, обеспечивающих более эффективное взаимодействие распределителей и получателей бюджетных средств. Так, с 2015 г. в Министерстве обороны Российской Федерации вводятся Финансово-расчетные пункты, являющиеся связующим звеном между воинской частью и Управлением финансового обеспечения в соответствующем субъекте [6].

Таким образом, высшие органы в лице Департаментов Министерства Обороны являются исполнителями функций планирования и распределения бюджетных средств Министерства обороны, а Единый расчетный центр и Управления финансового обеспечения во взаимодействии с уполномоченными лицами подразделений и частей – функцию истребования и расчета. К плюсам данной системы можно отнести введенную централизацию финансового обеспечения в Министерстве обороны Российской Федерации, наличие четко-выраженных полномочий органов и инстанций. Минусом же является отсутствие опыта работы в условиях резкого перехода к единой расчетной системе и наличие, в основном, гражданского персонала, который в любом случае не очень сильно знаком со спецификой экономики военного хозяйства.

Библиографический список:

1. Волков, А. Ю. Актуальные проблемы финансового планирования бюджетных учреждений (на примере войскового звена вооруженных сил Российской Федерации) [Электронный ресурс] / А.Ю. Волков // Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики». – 2007. – № 1(21). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1242> (дата обращения : 15.01.2016).
2. Исаев, А. Финансово-экономическая деятельность в воинской части (соединении) : учеб. пособ. / А. В. Исаев, В. А. Котов, В. А. Мазур [и др.]. – М. : ВА РВСН им. Петра Великого, 2013. – 294 с.
3. Краткий словарь понятий и терминов Тыла ВС РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.merlok.ru/slovartyla/> (дата обращения : 02.01.2016).
4. Приказ Министра Обороны от 3.10.2011 г. № 1771 «О создании ФКУ Единый расчетный центр МО РФ» // Российская газета. – 2011. – № 234.
5. Смуров, А. М. Экономика и организация войскового хозяйства : учебник / А. М. Смуров, А. Н. Вашкевич, К. В. Брусов [и др.] ; под ред. А. М. Смурова. – М. : Военный Университет, 2011. – 501 с. – ISBN 978-5-4369-0015-5.
6. Уразбахтин, Ю. Г. Реформирование системы финансового обеспечения Вооруженных Сил России. / Ю. Г. Уразбахтин // Актуальные вопросы экономических наук : материалы III междунар. науч. конф. – Уфа, 2014. – С. 77–79.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 658.5.011.46

Р.Ф. Абдулов

Е.Е. Ермолаев

Е.А. Складорова

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

***Аннотация.** Предложен системный подход, обеспечивающий взаимосвязь между предприятиями отрасли и потребителями жилищно-коммунальных услуг. Разработан организационно-экономический механизм управления инновационными проектами развития ЖКХ. Для повышения эффективности деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства предложены принципы, которые должны ими выполняться.*

***Ключевые слова:** управление инновационными проектами, организационно-экономический механизм, основные принципы деятельности предприятий ЖКХ, повышение эффективности управления ЖКХ, система менеджмента качества.*

Abdulov Rashid

Ermolaev Evgeney

Sklyrova Elena

INNOVATIVE PROJECTS MANAGEMENT IN HOUSING AND UTILITIES INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

***Annotation.** The system approach, providing the interrelation between industry players and consumers of utility services, is proposed. The organizational and economic mechanism of managing innovative projects in housing and utilities infrastructure is developed. The principles necessary for increasing the efficiency of housing and utilities sector activity are suggested.*

***Keywords:** innovative projects management, organizational and economic mechanism, basic principles of housing and utilities infrastructure activity, increasing the efficiency of housing and utility sector, quality management system.*

Управление инновационными проектами неразрывно связано с движением денежных средств вложенных в новации. Для рациональных денежных отношений, возникающих в процессе разработки и реализации инноваций целесообразно использование системного подхода, обеспечивающего взаимосвязь денежных отношений, возникающими между предприятиями отрасли с одной стороны и потребителями жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) с другой. Результатом использования системного подхода при управлении инновационными проектами развития жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) города (региона) является разработка организациями – экономического механизма [1].

Основными особенностями разрабатываемого организационно-экономического механизма (см. рис. 1) являются:

- создание специализированных структур, обеспечивающих координацию и контроль качества взаимодействия всех предприятий и организаций, участвующих в разработке и реализации инновационных проектов;
- повышение роли городских (региональных) органов власти при установлении целевых ориентиров и ресурсов, используемых при разработке и реализации инновационных проектов развития ЖКХ;
- создание концессий в ЖКХ, ориентированных на повышение качества ресурсной базы и усиление роли общественных организаций при контроле качества ЖКХ и обеспечении социальных стандартов жизни населения;
- развитие инвестиционной инфраструктуры необходимой для обеспечения поддержки инновационных проектов.

Организационно-экономический механизм управления инновационными проектами развития ЖКХ является совокупностью взаимосвязанных блоков, обеспечивающих повышение качества ЖКУ.



Рис. 1. Организационно-экономический механизм управления инновационными проектами развития ЖКХ города (региона)

Повышение эффективности управления ЖКХ требует внедрения системы менеджмента качества, изменения методов управления, психологии руководителей и сотрудников, что приведет к решению поставленных задач, таких как: достижение целей предприятий ЖКХ; четкое распределение обязанностей и ответственности между структурными подразделениями и отдельными работниками предприятия за выполнение поставленных целей и задач; повышение качества предоставляемых ЖКУ; сокращение времени на оказание ЖКУ; повышение удовлетворительности потребителей ЖКУ; повышение культуры обслуживания населения.

Для плодотворной деятельности предприятия ЖКХ должны придерживаться следующих основных принципов [2].

1. Ориентация на потребителя. Это означает, что предприятие работает и оказывает услуги для удовлетворения потребностей покупателей в товарах и услугах, а не для собственного потребления и получает за это доход. С позиции менеджмента деятельность предприятия должна быть направлена на выявление потребностей и их удовлетворение.

2. Процессный подход. Для достижения высоких показателей результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ должна рассматриваться как процесс с четко определенным началом, окончанием, средства, ресурсы, операции и взаимосвязь всех составляющих процесса.

3. Системный подход к управлению. Данный подход рассматривает оказание услуг предприятиями ЖКХ и управления как совокупность взаимосвязанных процессов для достижения постав-

ленных целей, обеспечивающих эффективность деятельности предприятия, а каждый процесс – как система.

4. Заинтересованность работников. Плодотворно и эффективно работники будут работать только тогда, когда они имеют стимулы. Чтобы добиться высоких показателей на предприятии должны быть созданы условия, чтобы люди чувствовали себя ответственными за порученное дело и максимально заинтересованы в результатах труда.

5. Роль руководителя. В соответствии с этим принципом руководитель должен создать все необходимые условия работникам возглавляемого им коллектива для успешного решения всех поставленных перед предприятием задач.

6. Постоянный поиск инноваций. Данный принцип означает непрерывный поиск возможностей для повышения качества выполняемых работ и предоставляемых услуг и снижения их себестоимости.

7. Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Этот принцип ориентирует предприятие на развитие своих поставщиков. Если поставщик будет в состоянии обеспечить своевременный и качественный уровень поставки своей продукции, то это дает возможность сократить затраты на контроль продукции от поставщика, что в свою очередь обеспечит сокращение затрат предприятия.

8. Объективность информации. Любые решения должны приниматься только на основе объективных данных. Наиболее распространенными являются статистические методы анализа, учета, контроля и регулирования.

Принципиально новым в стандартах ИСО 9000 являются: применение процессного подхода в управлении предприятием; акцент на постоянное и непрерывное улучшение. Требования к системе менеджмента в соответствии с ИСО серии 9000 являются общими и применимыми к организациям в любых секторах экономики независимо от категории продукции[3].

Американские ученые А. Парасураман, В. Зейтамль и Л. Берри составили перечень показателей качества услуг, обнаружив, что потребители пользуются в основном простыми критериями независимо от вида услуг. Эти критерии следующие.

1. Доступность – услугу легко получить в удобном месте, в удобное время, без излишнего ожидания ее предоставления.

2. Компетентность – обслуживающий персонал обладает требуемыми навыками и знаниями.

3. Обходительность – персонал приветлив, уважителен и заботлив.

4. Доверительность – на кампанию и ее служащих можно положиться, так как они действительно стремятся удовлетворить любые запросы клиентов.

5. Надежность – услуги предоставляются аккуратно и на стабильном уровне.

6. Отзывчивость – служащие отзывчивы и творчески подходят к решению проблем и удовлетворению запросов клиентов.

7. Безопасность – предоставляемые услуги не несут с собой никакой опасности или риска и не дают повода для каких-либо сомнений.

8. Осязаемость – осязание компоненты услуги верно отражают ее качество.

9. Понимание. Знание клиента – служащие стараются как можно лучше понять нужды клиента и каждому из них уделяют внимание.

Организация должна разработать, задокументировать, внедрить и поддерживать в рабочем состоянии систему менеджмента, постоянно улучшать ее результативность в соответствии с требованиями стандарта. Организация должна: определять процессы, необходимые для системы менеджмента и их применение во всей организации; определять последовательность и взаимодействие этих процессов; определять критерии и методы, необходимые для обеспечения результативности как при

осуществлении, так и при управлении этими процессами; обеспечивать наличие ресурсов и информации, необходимых для поддержки этих процессов и их мониторинга; осуществлять мониторинг, измерение и анализ этих процессов; принимать меры, необходимые для достижения запланированных результатов и постоянного улучшения этих процессов.

Для получения наибольшего эффекта в области ЖКХ должны быть учтены конкретные особенности региона и установлен критерий распределения инвестиционного обеспечения инновационных проектов развития ЖКХ. Кроме того, во-первых, должна быть разработана четкая классификация бюджетных расходов на текущие эксплуатационные и инвестиционные и включение в бюджетное планирование всех инвестиций, финансируемых из федерального, регионального и муниципального уровней. И, во-вторых, разработка центральными ведомствами единых правил по оценке инновационных проектов развития отрасли и профессиональной подготовки специалистов [4; 5].

Библиографический список

1. Ермолаев, Е. Е. Управление инновационными проектами в отрасли (жилищно-коммунальное хозяйство) : монография / Е. Е. Ермолаев, О. Я. Гилева, Н. А. Кравченко [и др.]. – Самара : СГАСУ, 2015. – 136 с.
2. Ермолаев, Е. Е. Развитие системы управления коммунальным хозяйством / Е.Е. Ермолаев, Е.А. Складорова // Вестник Самарского государственного университета. – 2015. – № 5 (127). – С. 166–172.
3. Ермолаев, Е. Е. Инновационный подход к управлению инвестиционным проектом жилого дома / Е. Е. Ермолаев, Н. А. Кравченко, Е. А. Складорова // Экономические аспекты управления строительным комплексом в современных условиях : материалы III международной (очной) научно-практической конференции. – Самара : СГАСУ, 2015. – С. 158–163.
4. Ермолаев, Е. Е. Управление проектами в сфере коммунального хозяйства региона: теория и методология : монография / Е. Е. Ермолаев. – Самара : СГАСУ, 2011. – 100 с.
5. Ермолаев, Е. Е. Система управления проектами в сфере коммунального хозяйства региона : монография / Е. Е. Ермолаев. – Самара: СГАСУ, 2011. – 186 с.

УДК 354

Л.Н. Алексеева

ТЕНДЕНЦИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИЙ ЭЛЕКТРОННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Аннотация. В статье автор рассматривает процесс внедрения информационных технологий в сферу государственного управления и наметившиеся тенденции в совершенствовании государственного управления путем внедрения электронных технологий. Автор выделяет приоритетные электронные государственные решения. В статье проводится анализ состояния ИТ-индустрии в России и перспективы ее развития. Автор обозначает проблемы внедрения электронных технологий в государственное управление.

Ключевые слова: информационные технологии, государственное управление, трансформация, совершенствование государственного управления, государственная информатизация, технологии электронного администрирования.

Luiza Alekseeva

TRENDS OF IMPROVING GOVERNANCE ON THE BASIS OF ELECTRONIC ADMINISTRATION TECHNOLOGIES

Annotation. The author explores the process of introduction of information technologies in public administration and the emerging trends in improvement of governance through the introduction of electronic technology. The author identifies priorities electronic government solutions. The article analyzes state of the IT industry in Russia and prospects of its development. The author indicates problems introduction of electronic technologies in public administration.

Keywords: information technology, public administration, transformation, improvement of public administration, public informatization, e-administration technology.

Сегодня информационные технологии – одна из наиболее перспективных, динамично развивающихся отраслей экономики. Они задействованы в промышленности и сельском хозяйстве, в строительстве и на транспорте, в государственном управлении и образовании, в частной жизни миллионов людей. В связи с этим приоритетное значение приобретают вопросы информационной безопасности, защиты личных данных граждан, интересов государства и бизнеса. Необходимо создавать условия для эффективного функционирования отечественной информационной инфраструктуры, последовательно добиваться «технологического суверенитета» нашей страны, объединять на этом направлении усилия органов власти, научного, экспертного сообществ, деловых кругов [1].

В настоящее время происходит серьезная трансформация российского ИТ-рынка в целом, и одним из двигателей этой трансформации является сегмент государственного сектора. Это объясняется большим количеством и масштабами проектов в электронной сфере, сложностью задач, которые формируются в этом сегменте [5]. За прошедший 2015 г. процесс внедрения информационных технологий в сферу государственного управления стал более управляемым. Государственные органы стремятся к такому подходу, когда проекты федерального и регионального уровней будут осуществляться по единой логике, а лучшие практики органов власти и регионов станут доступны всем заинтересованным участникам. Стандарты информатизации при этом задаются государственными информационными системами и федеральными сервисами.

В настоящее время системы федерального уровня представляют собой единую информационную сеть с множеством региональных систем. Именно таким образом сегодня осуществляется развитие единого портала государственных услуг, единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ), «Электронного бюджета», географической информационно-справочной системы жилищно-коммунального хозяйства (ГИС ЖКХ) и других федеральных сервисов. В последние годы можно наблюдать смещение государственных приоритетов в области информатизации. Так,

оказание государственных услуг в электронном виде, которое долгое время было направлением номер один, стало уступать место задачам отраслевой информатизации.

Подходы к информатизации государственного сектора все в меньшей степени отличаются от подходов к информатизации бизнеса. Государственные заказчики готовы инвестировать только в те проекты, которые позволят в обозримые сроки выйти на определенные целевые показатели. Масштабные проекты по созданию комплексных и межведомственных государственных информационных систем идут шаг за шагом, от решения одной конкретной задачи к другой [12].

Высокий приоритет всегда у решений, которые обеспечивают реализацию государственной политики в определенных отраслях. В целях улучшения демографических показателей государство приняло программу развития перинатальных центров, а для ее реализации нужны системы мониторинга беременных. Существует задача мониторинга численности учащихся школ и их идентификации – для этого создается ГИС «Контингент». И таких примеров уже можно привести большое количество [4].

Другая группа приоритетных государственных решений – это информационные системы, которые обеспечивают экономию денежных средств и повышение поступлений в государственный бюджет. В этом плане интерес для федеральных и региональных органов власти представляет тема управления собственностью. Практически у каждого ведомства есть объекты недвижимого имущества, которые используются недостаточно эффективно, ветшают, а их содержание требует постоянных вложений. В целях совершенствования данного сектора мы предлагаем использовать централизованные электронные системы биллинга ЖКХ, которые помогут увеличить собираемость платежей и сделают этот процесс более прозрачным. Большинство решений, которые востребованы сегодня в государственном секторе, находятся на стыке информационных технологий и консалтинга [11].

Несколько лет назад использование государственных мобильных приложений для аналитики и управленческих задач рассматривалось как бесперспективное направление и неэффективное вложение бюджетных средств. Сегодня мобильные BI-инструменты (*англ.* Business intelligence) в информатизации государственного управления – это уже не красивое дополнение, а рабочее средство, которым уже активно пользуются государственные органы [9]. Одним из направлений совершенствования государственного управления мы видим использование BI-инструментов государственными органами на федеральном и региональном уровнях.

В настоящее время в государственном секторе наметилась тенденция импортозамещения – долгосрочная задача, требующая капитальных затрат и взвешенного подхода. В работе органов государственной власти разработки иностранных компаний использовались в большей степени для решения инфраструктурных задач. В сегменте отраслевых управленческих систем для государственного сектора конкурировали между собой в основном российские компании. Тенденцией дальнейшего внедрения технологий электронного администрирования в государственные органы мы видим выделение предпочтений отечественным разработчикам программного обеспечения для государственных нужд. К вопросу замены иностранных систем на российские в условиях ограниченности бюджетов органы государственной власти должны подходить взвешенно, строя планы исходя из имеющихся средств и стоящих перед ведомствами задач.

Вопросы импортозамещения связаны не только с темой поддержки российского ИТ-бизнеса, но и с обеспечением информационной безопасности. Передавая информацию по каналам связи, иностранные разработчики оборудования могут использовать специальный помехозащищенный код для создания скрытых каналов передачи информации. При этом до 10 % емкости таких каналов может быть использовано для скрытой передачи информации. России, чтобы обезопасить свои критические информационные системы, следует идти по пути полного отказа от иностранного оборудования и разработки собственных высокотехнологичных продуктов.

Государственные корпорации, государственные компании, холдинги, связанные с оборонной промышленностью, выступают движущей силой в сфере импортозамещения электронных технологий. В ряде случаев использование дорогостоящих зарубежных информационных систем можно рассматривать как пример неэффективной ИТ-стратегии. Избыточный функционал, за который государственным органам приходится платить, на практике не используется, а реальные задачи решаются в настольных офисных приложениях. Поэтому в обозримом будущем сфера для применения российских ИТ-решений в этом сегменте достаточно широкая. Решение конкретных задач, изначально созданное с учетом российского законодательства и предлагаемое по доступной цене – главное преимущество российских ИТ-компаний.

Социальный эффект по-прежнему занимает важное место в иерархии потребностей государственных заказчиков. Даже испытывая определенные сложности с финансированием, государство продолжает поддерживать и реализовывать проекты по внедрению электронных технологий в образование, здравоохранение, ЖКХ, в сферу социальной защиты. Электронные проекты, благодаря которым для граждан упрощается доступ к государственным услугам, сокращается время ожидания или становятся более прозрачными взимаемые платежи, положительным образом сказываются на репутации федеральной и региональной власти. Губернаторы и высшее руководство государства понимают это, поэтому спрос на соответствующие решения сохраняется, а на федеральном уровне реализовываются новые инициативы [7].

За 2014–2015 гг. российская ИТ-индустрия научилась работать в условиях финансовых ограничений, поэтому замедления темпов информатизации в среднесрочной перспективе быть не должно. Более того, инвестиции и усилия, которые государство вкладывало в проекты по внедрению технологий электронного администрирования в государственные органы с конца 2000-х гг., именно сейчас начинают давать ощутимые результаты. Учетные и транзакционные системы, которые создавались в органах государственной власти, накопили уже достаточно информации, чтобы превращать эти данные в полноценную аналитику, строить прогнозы и моделировать государственные процессы. В ближайшем будущем ИТ-проекты будут развиваться под знаком централизации и унификации, чтобы дать руководству страны, отраслей и регионов надежные инструменты контроля социально-экономической ситуации в стране в целом.

Приоритеты в направлениях развития информационных технологий задает и международная обстановка. В сложной внешнеполитической ситуации всегда возрастает значение оборонного промышленного комплекса (ОПК) и агропромышленного комплекса (АПК) как отраслей, где формируется военный потенциал и продовольственная безопасность страны [1]. Задачи увеличения объемов производства и модернизации в данных секторах экономики невозможно выполнить без использования информационных технологий, и очевидно, что эти технологии должны быть отечественными. Деятельность российских ИТ-компаний в ОПК и АПК существенно активизируется.

Перспективная тенденция совершенствования государственного управления – это развитие государственно-частного партнерства. Доля проектов в государственном секторе, которые осуществляются на средства частных инвесторов без привлечения бюджетных вложений, растет. Перечень отраслей, где модели государственно-частного партнерства находят применение, достаточно широк. Это энергетическая сфера, ЖКХ, дорожное хозяйство, АПК, образование. Наибольший интерес к инвестированию проявляют телекоммуникационные компании и банки, имеющие разветвленную структуру по всей России. При этом идеологами государственно-частного партнерства нередко выступают ИТ-компании, хорошо знающие предметную область и способные обозначить выгоде как для государственных заказчиков, так и для инвесторов.

По модели государственно-частного партнерства с 2012 г. выполняется большинство крупных проектов в Москве. Среди них создание городской системы видеонаблюдения, разработка сервисов в

сфере организации движения общественного транспорта и парковочного пространства, размещение инфоматов в лечебных учреждениях. В Челябинской области по модели государственно-частного партнерства внедрена городская система видеонаблюдения и открыт региональный ИТ-парк, а также рассматривается возможность появления системы весового контроля транспорта и туристического портала. В Чувашской Республике на средства одного из инвесторов организован Единый центр процессинга и биллинга, а также установлены терминалы для оплаты школьного питания. Соинвестиции со стороны бизнеса способствуют реализации инициатив государства в условиях экономической нестабильности. Тем не менее, сегодня можно говорить о государственно-частном партнерстве в информационной сфере только как о зарождающейся тенденции. Для дальнейшего развития этого сегмента требуется наработанный успешный опыт частных компаний и соответствующие изменения в российском законодательстве.

Следует отметить, что в последние годы ответственность участников российской ИТ-индустрии многократно возросла. От успешности проектов, которые осуществляются в государственном секторе, зависит экономическое развитие и социальная стабильность государства. Успешно решая задачи в рамках Российской Федерации, российские ИТ-компании делают шаг к успехам в глобальной конкуренции.

Проанализировав тенденции внедрения электронных технологий в государственные органы за прошедшие несколько лет, можно сделать вывод о том, что в обозримом будущем перспективным станет развитие отечественных навигационных технологий, их применение в органах государственной власти и хозяйствующих субъектах. Еще одно перспективное направление – это инвестиции в строительство коммерческих и государственных центров обработки данных, что связано и с законодательством о переносе личных данных пользователей всех интернет-сайтов на серверы в РФ [6], и с совершенно объективными эволюционными процессами передачи функций алоцирования, администрирования больших информационных систем в профессиональные центры компетенции. Перспективными технологическими решениями для государственных органов считаем мобильное рабочее место, многоканальность взаимодействия с гражданами, открытые данные о государственных органах, электронный паспорт гражданина.

Также продолжает играть важную роль в совершенствовании государственного управления электронный документооборот. Государство проводит колоссальную работу, чтобы на законодательном уровне уравнивать юридическую значимость бумажных и электронных документов. Электронные счета-фактуры уже принимаются как юридически значимые финансовые документы, что позволяет предприятиям коммуницировать друг с другом в электронном виде и значительно сократить временные затраты. Проекты по созданию цифровой экономики активно обсуждаются на государственном уровне и могут стать неизбежной реальностью. Задача создания общегосударственного цифрового подхода ко всем сферам жизни общества гораздо более глобальна и еще принципиально не решена [2]. Полный переход к электронному государству – это смена культуры, смена подхода к работе органов государственной власти. Задача по созданию «цифрового государства», которая стоит сегодня перед государственными органами, технологически понятна, но сложна с точки зрения внесения изменений в нормативные, законодательные документы, изменений в культуре и привычках работы сотрудников.

По оценке аналитической компании Gartner [10], расходы властей всех уровней (от федеральных до городских) во всем мире на информационные технологии в 2015 г. достигли 431 млрд долл. По сравнению с 2014 г. объем сократился на 1,8 % (439 млрд долл. в 2014 г.). В среднесрочной перспективе динамика будет положительной – ожидается, что к концу 2019 г. затраты возрастут до 475,5 млрд долл. По версии Gartner, к числу важнейших технологических трендов для государственных органов в 2016 г. следует отнести цифровое рабочее место, вовлечение граждан посредством множе-

ства каналов, полностью открытые данные, электронная идентификация граждан и «локальная аналитика», масштабируемое взаимодействие, цифровые платформы, интернет вещей, ИТ веб-масштаба и гибридные облака.

Россия постепенно движется по пути от электронного правительства к электронному государству. Развиваются электронные услуги и функции, количество офлайн операций постепенно снижается, появляется возможность применять результаты электронных государственных услуг в электронном виде. Среди перспективных направлений развития – возможность предоставлять электронную справку о состоянии счета и наличии материнского капитала из Пенсионного фонда в банк при оформлении кредита, отправка уведомлений о штрафах за нарушение правил дорожного движения и задолженностях из федеральной службы судебных приставов в электронном виде на электронную почту пользователя, возможность заказать государственную услугу на едином портале государственных услуг и получить ее результат в выбранном многофункциональном центре (МФЦ) а также размещение виджетов электронных услуг с единого портала государственных услуг на региональных порталах и сайтах заинтересованных коммерческих организаций.

Несомненно, одной из тенденций совершенствования государственного управления на основе технологий электронного администрирования должно стать обеспечение информационной безопасности всех создаваемых электронных государственных систем. Защита конфиденциальных государственных данных от случайных и намеренных утечек – одна из главных задач в области информационной государственной безопасности. Несовершенные электронные процессы, человеческий фактор и уязвимости в системе безопасности зачастую создают серьезные риски, в том числе разглашение персональных данных граждан, ущерб репутации государственных органов, нарушение законодательных норм [3]. Защита информационного пространства России от современных угроз – одно из приоритетных направлений обеспечения национальной безопасности. Надежная работа информационных ресурсов, систем управления и связи имеет исключительное значение для обороноспособности страны, для устойчивого развития экономики и социальной сферы, для защиты суверенитета Российской Федерации.

В современных условиях противодействие вызовам и угрозам в информационной сфере способна обеспечить только эффективная государственная система информационной безопасности. Для ее успешного функционирования необходимы качественно новые научно обоснованные подходы и системные решения в рассматриваемой области. Нейтрализация вызовов и угроз в информационной сфере требует поиска новых подходов к обеспечению всесторонней защиты национальных интересов, прежде всего, в сфере обеспечения информационной и технологической независимости, в том числе посредством развития отечественной науки, техники, образования, поиска альтернативных технологических решений и создания перспективных информационных продуктов [8]. В условиях обострения международной обстановки решение вопросов противодействия угрозам информационной безопасности Российской Федерации является насущной задачей, и только при консолидации усилий государственной власти и общественности возможно ее успешное решение.

Обозначив тенденции совершенствования государственного управления на основе технологий электронного администрирования, следует отметить, что субъекты Российской Федерации при проектировании, создании и эксплуатации технологической инфраструктуры – каналов связи, центров обработки данных, элементов инфраструктуры электронного правительства, внедряли множество программно-аппаратных комплексов и сервисов. Как результат, в совокупности технологии электронного администрирования обходятся стране дороже, чем при скоординированном формировании интегрированной электронной инфраструктуры.

В настоящее время в связи с недостатком финансовых средств ощущается потребность в упорядочении действий региональных и федеральных органов власти по внедрению электронных техно-

логий. Требуется четкое разделение зоны ответственности федерации и регионов. Это исключит создание дублирующих друг друга элементов электронной инфраструктуры и информационных систем и приведет к централизации формирования инфраструктуры.

Расходование избыточных региональных ресурсов имеет место также в отношении специализированных информационных систем. Регионы исполняют однотипные функции и зачастую самостоятельно создают аналогичные по функциональности системы, формируют аналогичную правовую и методическую базу. Для решения обозначенной проблемы необходимо сформировать единую среду передачи данных и систему центров обработки данных, использующую общий вычислительный ресурс. Данное действие позволит достичь бюджетной эффективности.

Государственная информатизация – это инструмент, который позволяет быстро и качественно достичь подконтрольности органов власти и местного самоуправления, улучшить управляемость страной, сфокусироваться на наиболее приоритетных направлениях деятельности в условиях бюджетных ограничений. Положительный эффект от совершенствования государственного управления на основе технологий электронного администрирования уже наблюдается на федеральном уровне и в большинстве субъектов РФ, однако в данном направлении остается еще много направлений для работы и внедрения технологий электронного администрирования.

Библиографический список

1. Гиглавый, А. В. Совершенствование государственного управления на основе его реорганизации и информатизации. Мировой опыт. / А. В. Гиглавый, Ю. М. Горностаев, В. И. Дрожжинов [и др.]. – М. : ЭкоТрендз, 2002. – 264 с.
2. Илющенко, Т. М. Электронное правительство как механизм управления регионом / Т. М. Илющенко // Экономика и предпринимательство. – 2013. – Т. 7. – № 1. – С. 134–137.
3. Семенов, В. А. Информационная безопасность : учебное пособие / В. А. Семенов. – М. : МГИУ. – 2005. – 215 с. – ISBN 5-276-00641-5.
4. Стырин, Е. М. Региональное электронное правительство в России. / Е. М. Стырин // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). – 2006. – № 1. – С. 71.
5. Титоренко, Г. А. Информационные технологии управления: Учебное пособие для вузов / Г. А. Титоренко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 439 с.
6. Федеральный закон от 21 июля 2014 № 242-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части уточнения порядка обработки персональных данных в информационно-телекоммуникационных сетях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 02.01.2016).
7. Шадрин, А. Е. Информационные технологии и совершенствование социальных институтов/ А.Е. Шадрин // Интернет и российское общество / Под ред. И. Семенова. – М. : Гендальф, 2002. – С. 91–117.
8. Ярочкин, В. И. Информационная безопасность : учебное пособие / В. И. Ярочкин. – М. : Международные отношения. – 2005. – 400 с.
9. Braibant, G. The Past and Future of Public Administration / G. Braibant // International Review of Administrative Sciences. – 2002. – Vol. 68. – № 3. – P. 333–343.
10. Government CIOs Need a Simple Digital Strategy to Lead Change in a Complex World [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.gartner.com/doc/3099820?ref=SiteSearch&stkw=government&fnl=search&srcId=1-3478922254> (дата обращения : 31.03.2016).
11. Knill, Ch. Private Actors and the State: Internationalization and Changing Patterns of Governance / Ch. Knill, D. Lehmkuhl // Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions. – 2002. – Vol. 15. – № 1. – P. 41–63.
12. Vigoda, E. From Responsiveness to Collaboration: Governance, Citizens, and the Next Generation of Public Administration / E. Vigoda // Public Administration Review. – 2002. – Vol. 62. – № 5. – P. 527–540.

УДК 004.9:658.7(061.5)

Т.В. Богданова

К.Д. Кузнецов

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНО- ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы информационного обеспечения деятельности транспортно-логистических компаний во взаимосвязи с особенностями их функционирования. Выполнен анализ основных баз данных, характеризующих состояние внешней и внутренней сред транспортно-логистической компании, что позволило сформулировать проблемы и тенденции развития информационного обеспечения. Рассмотрены примеры открытых информационных баз и их влияния на результаты деятельности транспортно-логистических компаний. Проведенное исследование послужит основой для разработки рекомендаций по повышению качества информационного обеспечения деятельности транспортно-логистических компаний.

Ключевые слова: транспортно-логистическая компания, изменения внешней среды, информационное обеспечение, стратегический ресурс, управленческая логистика.

Tatyana Bogdanova

Konstantin Kuznetsov

INFORMATION SUPPORT FOR THE TRANSPORT AND LOGISTICS COMPANY

Annotation. The article describes the issues of information support activities of transport and logistics companies in connection with the peculiarities of their functioning. The analysis of the major databases characterizing the state of the external and internal environments of transport and logistics companies, which allowed to formulate the problems and trends of development of information security. Examples of public information databases and their impact on the performance of the transport and logistics companies. The study will serve as a basis for the development of recommendations to improve the quality of information support of the activities of transport and logistics companies.

Keywords: transport and logistics company, changes in the environment, information technology, strategic resource management and logistics.

Для России транспортная система была и остается «кровеносной системой» национальной экономики, роль и значение которой далеко выходят за рамки только логистической отрасли. Площадь России составляет 17,1 млн км² при населении в 146,3 млн чел. [6]. Обеспечить связность такой огромной территории невозможно без развитой и протяженной транспортной системы. Протяженность отечественных железнодорожных коммуникаций составляет свыше 86 тыс. км, автомобильных дорог общего пользования – 1146 тыс. км, магистральных трубопроводов – 249 тыс. км, внутренних водных судоходных путей – 102 тыс. км, функционируют 67 морских портов и 296 аэропортов [16].

Грузооборот отечественного транспорта (без учета трубопроводов) в 2015 г. достиг уровня 2645,4 млрд т·км, из которых 87,2 % пришлось на железные дороги, 8,8 % на автомобильный транспорт. На морской транспорт пришлось 1,5 %, на внутренний водный 2,3 %, а на воздушный 0,2 % грузооборота [15]. Объем перевозок без учета трубопроводного транспорта в 2015 г. составил 6394,1 млн т, из них на железные дороги пришлось 19,1 %, на автомобильный 78,8 %. Морской и внутренний водный транспорт перевезли по 0,3 % и 1,8 % соответственно, а воздушный транспорт менее 0,1 % [15].

Активно развивается торговля. Общая стоимость товаров, отгруженных только отечественными предприятиями народного хозяйства в 2015 г., составила 48 трлн руб. Общий же объем оптовой торговли в денежном выражении достиг 49,9 трлн руб., а розничной – 27,5 трлн руб. [15]. Все это невозможно без большой работы транспортно-логистической отрасли, обеспечивающей связи между поставщиками и потребителями, что с учетом размеров страны и сложившегося распределения ресурсного потенциала, центров производства и потребления, особенно важно.

Большая протяженность коммуникаций объективно приводит к высокой доле стоимости грузоперевозок в структуре логистики в целом. По данным исследования, проведенного маркетинговой компанией РБК в 2012 г., до 87,3 % предложения отечественного рынка логистических услуг было сосредоточено в сегменте грузоперевозок. Предложение в сегменте экспедиторских услуг, а также услуг, связанных со складированием, составило 12 %, а на долю управленческой логистики пришлось только 0,7 %. Последнее обстоятельство связано не столько с фактором протяженности коммуникаций, сколько с пока еще недостаточным развитием сферы управленческой логистики в нашей стране [12].

Представляется, что дальнейшее совершенствование управленческой логистики заключает в себе значительный потенциал для развития национальной экономики, повышения ее конкурентоспособности, а также будет способствовать повышению эффективности функционирования отечественных транспортно-логистических компаний (ТЛК) и позволит снизить издержки в этой отрасли. Как известно, процесс управления компанией базируется на информации, содержащей сведения о внешней и внутренней среде. Сам же процесс представляет собой непрерывный цикл принятия и реализации управленческих решений, необходимых как для текущего функционирования организации, так и для ее стратегического развития.

Все возрастающие подвижность и неопределенность внешней среды, в которой действуют компании, повышают требования к информационным системам, основной задачей которых является своевременное обеспечение управляющей системы достоверной и полезной информацией. От качества предоставляемой информации напрямую зависит эффективность принятия оперативных и стратегических решений. Роль информации в процессе управления компанией иллюстрирует схема, представленная на рисунке 1.



Рис. 1. Роль информации в управлении компанией

Особенностью функционирования транспортно-логистических компаний является пространственная разобщенность процесса производства и процесса управления, что повышает значение информационного ресурса до уровня ценного и жизненно необходимого стратегического ресурса, наряду с кадровым. Из приведенной на рисунке 1 схемы видно, что в основе разработки и реализации комплекса управленческих решений лежит информация о внешней и внутренней среде. При этом оценка результатов, полученных в процессе реализации предыдущих решений, так же является неотъемлемой частью информационного обеспечения компании.

Как было показано, укрупнено информационное обеспечение деятельности транспортно-логистической компании (ТЛК) можно разделить на два основных блока – информация о внешней среде и информация о состоянии внутренней среды. Информация о внешней среде отражает состояние факторов среды, в которой функционирует компания. Отличительными особенностями данного блока информации являются: большой объем и сложность формализации, т.е. предоставления в едином виде; высокая взаимосвязь факторов внешней среды; быстрое устаревание информации, что связано с высоким динамизмом среды. Неточность, противоречивость, необходимость фильтрации полученных сведений по показателям достоверности и полезности, большое количество источников так же затрудняют сбор, обработку и анализ данного вида информации.

Информация о внутренней среде ТЛК отражает состояние ресурсов, которыми компания располагает для достижения своих целей. К ним относятся данные о технических, технологических, кадровых, пространственных, организационных, финансовых и других видах ресурсов, используемых компанией в своей деятельности. Данный блок информации содержит технико-эксплуатационные показатели, экономические, финансовые, производственно-технические, а также показатели, характеризующие состояние и использование кадрового потенциала компании, организационного потенциала, включая ресурсы организационной структуры управления и других важных для компании ресурсов. Эта информация проще поддается формализации, более достоверна, занимает меньший объем, получается из меньшего количества источников, ее легче отбирать по критерию полезности и предоставлять в требуемый срок, то есть своевременно. Не до конца решенным вопросом для транспортно-логистических компаний остается вопрос получения первичной информации о ходе перевозочного процесса, который, как было отмечено выше, осуществляется вне пределов транспортно-логистической компании. Значительную позитивную роль в этом вопросе сыграло появление и использование компаниями современных информационных технологий.

Последние десятилетия характеризовались большим прогрессом в сфере компьютеризации. Использование компьютеров и созданных на их основе информационных систем и сетей, действительно, расширило возможности работы с информацией, позволило создать инфраструктуру по сбору, первичной обработке, хранению, передаче и представлению данных, что, несомненно, повысило качество информационного обеспечения деятельности компаний. Однако, как показал опыт, при использовании таких систем, автоматизировать можно лишь ряд заранее запрограммированных стандартных действий. Подготовка, а особенно принятие управленческих решений, требуют глубоких профессиональных знаний, опыта в сфере деятельности компании, а также нестандартного, творческого подхода, особенно в вопросах, связанных со стратегическими аспектами развития ТЛК. Разработка алгоритмов, позволяющих переложить принятие решений стратегического уровня на информационную систему, сталкивается с трудноразрешимой проблемой быстрого и непредсказуемого изменения окружающей среды, необходимостью постоянной корректировки параметров анализа и оценки информации, а также общей сложностью процесса принятия таких решений.

Особо хочется подчеркнуть, что в условиях компьютеризации, роль кадрового ресурса компании не снижается, а многократно возрастает. Образно работу с информацией можно сравнить с промышленным производством, где значительная часть рутинных действий выполняется автоматами,

но наиболее важные действия производятся людьми, а принятие решений на основе подготовленной информации можно охарактеризовать как финальную стадию производства, дающей на выходе готовую продукцию. Причем качество такой продукции напрямую зависит от уровня подготовки управленческих кадров.

Особым блоком, составляющим важную часть информационного обеспечения транспортно-логистической компании, являются сведения, характеризующие соотношение ожидаемых и полученных результатов деятельности. Для компании важно понимание и критическая оценка полученного опыта с выявлением ошибочных и успешных решений и действий, что в перспективе создает условия для успешного функционирования организации на рынке транспортно-логистических услуг. В качестве ресурса для функционирования ТЛК может выступать практически любая информация внешней среды. Это обусловлено тем, что деятельность таких компаний тесно связана со всеми областями производства и человеческой жизни. Однако у такой информации есть несколько особенностей.

Состав и масштабы информационного обеспечения, а значит и затраты на его создание и функционирование, в транспортно-логистических компаниях могут существенно различаться. В основном это зависит от масштабов деятельности ТЛК (от регионального до транснационального), соответствующей масштабу географии перевозок, особенностей клиентской базы и связанной с этим характером перевозимых грузов и оказываемых логистических услуг. При этом крупные транспортно-логистические компании в большей степени подвержены влиянию факторов внешней среды и сами могут на нее влиять. В таком случае сама компания становится источником или объектом информации, имеющей для отрасли стратегическую ценность.

Как уже отмечалось, важная для компании информация о состоянии внешней среды может относиться к самым различным областям: политической, экономической, научно-технической, природно-климатической, международной. При этом события в одной из областей, на первый взгляд не имеющие прямого отношения к транспортно-логистической деятельности, могут приводить к появлению изменений в других сферах, жизненно важных для компании. Рассмотрим ряд примеров событий последнего времени, связанных с изменением внешней среды и потребовавших быстрой и адекватной реакции со стороны ТЛК.

Информационно-аналитическим агентством «ПортНьюс» была опубликована статистика об объемах переработанных грузов некоторых портов Балтики на пространстве бывшего СССР за 2015г., из которой следует, что грузооборот отечественных портов Усть-Луга и Приморск в Ленинградской области увеличился в 2015г. до 87,9 млн т (+16,1 %) и 59,6 млн т (+11,1 %) соответственно. При этом отмечается снижение загрузки Большого порта Санкт-Петербурга до 51,1 млн т (снижение на 15,8 %), а также таких зарубежных прибалтийских портов, как Рига (снижение на 2,5 % до 40,06 млн т), Вентспилс (снижение на 114,1 % до 22,5 млн т) и Таллин (снижение на 20,8 % до 22,44 млн т) [2; 3; 4; 5]. Приведенные данные свидетельствуют об изменении грузопотоков и переориентации части грузов из портов прибалтийских стран и порта Санкт-Петербурга в новые, активно развивающиеся порты Усть-Луга и Приморск. Эти данные являются в высокой степени достоверными и полезными для отечественных транспортно-логистических компаний, осуществляющих перевозки грузов через указанные порты, так как позволяют изменить структуру мощностей ТЛК и переориентировать их в соответствии с меняющимися грузопотоками. Но приведенные статистические данные нельзя отнести к своевременной информации, так как они описывают уже свершившийся факт, причем со значительным отставанием (на сбор и обработку статистики требуется время). И если транспортно-логистическая компания, работающая на этом направлении, пользуется данными только открытой статистики и не ведет собственный мониторинг рынка грузоперевозок, она неизбежно понесет убытки, вследствие несвоевременной реакции на возникшие изменения, так как не-

своевременная информация, поступившая с опозданием, приводит к запоздалой реакции на отражаемые ею события.

В последние годы на функционирование отечественных транспортно-логистических компаний существенное влияние оказывают международная обстановка и террористическая угроза, причем информация об этих аспектах внешней среды требует, как правило, немедленного реагирования. Примером могут служить инциденты, связанные с блокированием на территории Украины в начале 2016 г. движения российских фур, осуществляющих транзит в Европу [7]. Полученная информация потребовала от транспортно-логистических компаний, чьи автомобили были задержаны и органов государственной власти России, принятия срочных мер, направленных на обеспечение разблокирования движения автотранспортных средств и поддержания бесперебойного транзита, и стало очевидным, что необходимо принятие стратегических решений, позволяющих в будущем избежать инцидентов такого рода. Данную информацию также нельзя считать полностью своевременной, так как отражаемые ей события уже привели к убыткам ТЛК.

Примерами информации, являющейся своевременной и позволяющей транспортно-логистическим компаниям подготовиться к меняющимся внешним условиям до фактического наступления изменений, являются сведения, содержащиеся в блоке нормативно-правовой информации, и включающие нормативные акты в сфере транспорта, принятые правительством РФ. Указанная информация обладает высоким уровнем достоверности и сравнительно легко фильтруется по критерию полезности. В качестве примера можно рассмотреть нормативный акт, опубликованный в конце 2014 г. и отменивший ценовое регулирование на услуги по обработке грузов в морских портах Мурманск и Архангельск с переходом к свободному ценообразованию тарифов [9]. Ранее другим нормативным актом был установлен максимальный размер тарифов на обработку грузов [11]. Отмена госрегулирования вполне ожидаемо привела к значительному росту тарифов. Сравнение данных 2014 и 2015 гг. показывает, что стоимость обработки 20-футового контейнера в порту Мурманск выросла на 15,6 % (с 1872,2 руб. до 2165,4 руб.), а стоимость обработки тонны круглого леса на 33,2 % (с 372,4 руб. до 496,1 руб.) [11; 14]. Значительное повышение тарифов потребовало дополнительных затрат ТЛК, использующих порт Мурманск. Информация об отмене госрегулирования для них является достоверной и полезной. При этом информация поступает своевременно, без опоздания поскольку вступление в силу нормативного акта предшествует его публикации в СМИ.

Другим примером подобного рода является внедрение системы «Платон», созданной для взимания дополнительной платы с транспортных средств разрешенной максимальной массой более 12 т при движении по автодорогам федерального значения. Постановление, регламентирующее взимание платы, вышло намного раньше ее фактического введения [8]. Информация являлась достоверной, полезной и своевременной для абсолютного большинства ТЛК. Стоит вспомнить, что автомобильным транспортом в 2015 г. было перевезено 78,8 % всех отечественных грузов. Однако, ряд компаний не сумели грамотно распорядиться полученной информацией и выработать комплекс соответствующих мероприятий, и для них запуск системы «Платон» с 15 ноября 2015 г. оказался неприятной неожиданностью [13]. Аналогичная история произошла и при внедрении нормативного акта, утверждающего порядок установки тахографов на грузовые автомобили [10].

Основная ценность с точки зрения реакции на изменения информации, заключенной в нормативных актах, состоит в ее доступности до наступления описанного события, что позволяет компаниям своевременно среагировать и адаптировать свою работу к новым условиям. С этой точки зрения статистическая информация менее ценна, так как описывает в настоящем уже случившиеся в прошлом события. Сюда относятся сведения как о сравнительно локальных изменениях вроде приведенного выше перераспределения грузопотоков некоторых балтийских портов, так и о более глобальных – изменение курса национальной валюты, кредитных ставок, стоимости горюче-смазочных

материалов, подвижного состава и т.д. Однако данная статистика для транспортно-логистических компаний важна при прогнозировании будущих изменений.

Особый блок информации, важной для ТЛК, составляют сведения, характеризующие сферу техники и технологии. Разработка новых видов подвижного состава, более производительных и экономичных, появление новых технологий перевозки и перевалки грузов вынуждают компанию анализировать их на предмет использования и внедрения с целью повышения собственной конкурентоспособности. Не следует забывать и о достижениях в нетранспортных областях, в первую очередь таких как информационные технологии и связь. Не менее важной является информация о развитии транспортной сети и инфраструктуры перевозок. Появление новых маршрутов, с одной стороны, открывает новые возможности, а с другой, создает угрозу при отсутствии своевременной реакции со стороны компании, что может привести к утрате ТЛК конкурентного преимущества в отрасли.

Блок природно-климатической информации может включать в себя как сезонные данные об изменениях грузопотоков, так и состояние транспортных коммуникаций в зависимости от времени года. Для России с ее разнообразием природно-климатических условий игнорирование транспортно-логистическими компаниями данного информационного блока может приводить к возникновению ущерба и потере прибыли. Данные о изменении климата Земли и таянии льдов в Арктике казалось бы не имеют отношения к деятельности транспортно-логистических компаний. Но упрощение навигации по Северному Морскому пути способно значительно повысить его привлекательность и в перспективе серьезно изменить величину и структуру как внутренних, так и международных грузопотоков и оказать существенное влияние на весь отечественный транспортно-логистический комплекс. Понимание этого обстоятельства российским государством проявилось в активизации нашей деятельности в Арктике, восстановлении и создании арктической инфраструктуры, строительстве мощных атомных ледоколов нового поколения ЛК-60Я и проектировании еще более мощных атомных ледоколов проекта ЛК-110Я [1].

Приведенные примеры, описывающие изменения внешней среды, подтверждают тезис о быстром устаревании значительной части ранее актуальной и достоверной информации. Проблема устаревания информации, т.е. ее достоверности и актуальности лишь на очень небольшом временном отрезке, требует разработки методов быстрой обработки и использования информации в деятельности транспортно-логистических компаний, а также способности принятия качественных решений в ограниченный период времени. Проблема усугубляется большими объемами доступной информации, что увеличивает время на ее обработку и осмысление. Решением может быть фильтрация доступной информации по параметрам полезности для конкретной ТЛК в зависимости от масштаба и особенностей деятельности.

В случае понимания транспортно-логистической компанией важности информационного ресурса в ее деятельности и отлаженного процесса сбора, обработки и использования необходимых сведений, информации из обычного ресурса превращается в стратегически важный ресурс, позволяющий компании адаптироваться к изменяющимся условиям функционирования и способствующий получению значительных конкурентных преимуществ в условиях нестабильной внешней среды.

Библиографический список

1. Атомный ледокол будущего [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rg.ru/2014/09/01/ledokol-site.html> (дата обращения : 07.03.2016).
2. Грузооборот морских портов России в 2015 г. вырос на 5,7 % – до 676,7 млн тонн, [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://portnews.ru/news/213055/> (дата обращения : 07.03.2016).
3. Грузооборот порта Вентспилс (Латвия) за 2015 год снизился на 14,1 % – до 22,5 млн тонн [Электронный ресурс] / Информационно-аналитическое агентство «ПортНьюс» – Режим доступа : <http://portnews.ru/news/212646/> (дата обращения : 07.03.2016).

4. Грузооборот порта Рига (Латвия) за 2015 год сократился на 2,5 % – до 40,06 млн тонн, [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://portnews.ru/news/212652/> (дата обращения : 07.03.2016).
5. Грузооборот порта Таллинн (Эстония) в 2015 г. сократился на 20,8 % – до 22,44 млн тонн, [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://portnews.ru/news/212662/> (дата обращения : 07.03.2016).
6. Демография [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/ (дата обращения : 07.03.2016).
7. На Украине опять начали блокировать российские грузовики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rg.ru/2016/02/28/na-ukraine-opiat-nachali-blokirovat-rossijskie-gruzoviki.html> (дата обращения : 07.03.2016).
8. О взимании платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн (вместе с Правилами взимания платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн) [Электронный ресурс] : Постановление Правительства РФ от 14.06.2013 № 504 (ред. от 03.11.2015). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 07.03.2016).
9. Об изменении регулирования деятельности субъектов естественной монополии в морских портах Мурманск и Архангельск [Электронный ресурс] : приказ ФСТ России от 29.12.2014 № 313-т/3 (Зарегистрировано в Минюсте России 30.01.2015 № 35799). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 07.03.2016).
10. Об утверждении Порядка оснащения транспортных средств тахографами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 07.03.2016).
11. Об утверждении тарифов на услуги в морском порту, оказываемые ОАО «Мурманский морской торговый порт» (вместе с «Правилами применения тарифов на погрузку и выгрузку, хранение грузов, осуществляемые ОАО «Мурманский морской торговый порт») [Электронный ресурс] Приказ ФСТ РФ от 15.08.2008 № 144-т/7 (ред. от 07.08.2009) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 08.09.2008 № 12249). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 07.03.2016).
12. Объем и структура российского рынка транспортно-логистических услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://marketing.rbc.ru/reviews/transport2013/chapter_1.shtml (дата обращения : 07.03.2016).
13. «Платон» отразил атаку [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rg.ru/2015/11/17/platon.html> (дата обращения : 07.03.2016).
14. Погрузочно-разгрузочные работы по прямому варианту [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mmrp.ru/uslugi-i-tarifyi/tarifyi/pogruzochno-razgruzochnyye-raboty.html> (дата обращения : 07.03.2016).
15. Предпринимательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/ (дата обращения : 07.03.2016).
16. Россия в цифрах – 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/Main.htm (дата обращения : 07.03.2016).

УДК 656.62

Т.М. Гайноченко

Е.С. Курбатова

К ИСТОРИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ВНУТРЕННИМ ВОДНЫМ ТРАНСПОРТОМ В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ¹

Аннотация. В статье рассмотрены особенности формирования системы государственного управления внутренним водным транспортом царской России. Особое внимание уделено развитию внутреннего судоходства, пристанского хозяйства, а также проектам строительства речных портов. Раскрыты функции и основные направления деятельности транспортных ведомств.

Ключевые слова: внутренние водные пути, государственное управление, портово-пристанское хозяйство, перевалочный пункт.

Tatiana Gaynochenko

Ekaterina Kurbatova

THE HISTORY OF THE GOVERNMENT REGULATION OF INLAND WATERWAYS BEFORE REVOLUTION IN RUSSIA

Annotation. The article covers the peculiarities of development of a state management system of tsarist Russian inland water transport. Special attention is paid to the growth of inland shipping, port facilities and to construction projects of river ports. It also gives a description of functions and main activities of transport departments.

Keywords: inland waterways, government regulation, port facilities, trans-shipment point.

Первые попытки упорядочить использование внутренних водных путей России предпринимались уже в XVI в. К этому времени относится составление так называемых «дорожников», в которых приводились все основные сведения о реках страны. Пояснительный текст к карте Московского государства включал подробное описание рек и озер России. Большое количество материалов касалось рек Волховского бассейна.

Закон об охране судоходства, изданный по Указу царя Алексея Михайловича в 1649 г., гласил: «а которыми реками суда ходят, там новых плотин и мельниц не делать, дабы судового ходу не переняти» [2, с. 5]. Систематическая же деятельность правительства в области путей сообщения начинается при Петре I. В 1718 г. им была учреждена Коммерц-Коллегия, одной из главных функций которой было наблюдение за производством работ по «водяным сообщениям» и за устройством дорог.

В годы правления Екатерины II внутренние водные пути находились в ведении местных властей, которые руководствовались в своей работе рекомендациями Комиссии о дорогах в государстве. Утвержденный Павлом I проект образования Департамента водяных коммуникаций при Сенате (1798 г.) положил начало существованию в России государственных органов управления путями сообщения [1]. По инициативе Департамента в 1806 г. все реки были признаны водами общего пользования.

В ноябре 1809 г. последовал Манифест Александра I о расширении и преобразовании Департамента в Главное управление водяными и сухопутными сообщениями при Генштабе. Новый орган управления продолжил работу по улучшению внутренних водных путей страны: в период 1809–1811 гг. завершилось сооружение Мариинской и Тихвинской искусственных водных систем, условия использования которых определяли Правила о судоходстве. В те же годы состоялось открытие Института корпуса инженеров путей сообщения в Петербурге, ознаменовавшее начало государственного управления подготовкой кадров для транспорта. Это привилегированное учебное заведение окончили многие выдающиеся инженеры и государственные деятели, в числе которых был и П.П. Мельников – первый министр путей сообщения России.

© Гайноченко Т.М., Курбатова Е.С., 2016

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект №15-06-01520\15)

Образование в 1829 г. Главного управления путей сообщения еще более укрепило централизацию управления транспортом. Были приняты важные законодательные акты, регулирующие перевозки по внутренним водным путям. В 1836 г. Законом были определены взаимные права и обязанности судовладельцев, бурлаков и строителей речных судов. Вскоре последовало принятие Закона о бечевниках (1838 г.), согласно которому в общее понятие водных путей включались не только реки, судоходные в течение всей навигации, но и ручьи, «сплавные только при высокой весенней воде» [2].

Образованное в 1865 г. Министерство путей сообщения, руководимое П.П. Мельниковым, поддерживало прежний курс и способствовало окончанию работ по проектам развития водных путей. Уставы внутреннего судоходства были приняты раньше, чем уставы железных дорог. Высочайшим повелением графа А.П. Бобринского, занявшего пост министра путей сообщения в 1871 г., было постановлено не предоставлять частной предприимчивости содержание фарватера водных путей.

Со времени вступления в управление Министерством К.Н. Посыета (1874 г.) особое внимание стало уделяться изучению потребностей судоходства, а также благоустройству коммерческих портов, находящихся в ненадлежащем техническом состоянии. Министру предоставлялось право издавать постановления о порядке и условиях следования судов по внутренним водным путям, об особенностях их пропуска через гидротехнические сооружения и о правилах стоянки. Кроме того, для определения мероприятий по совершенствованию внутренних водных линий распоряжением навигационной Комиссии были составлены подробные планы основных рек и озер империи.

В 1885–1892 гг. осуществлялось активное строительство портов в северной и южной частях страны. В центральном руководстве портовым хозяйством создается Временная комиссия по устройству коммерческих портов (1885 г.). Правительством продолжает поддерживаться проявленная в 1815 г. инициатива о проведении судоходных съездов.

Таким образом, на протяжении всего XIX в. продолжался курс на развитие внутренних водных путей, принятый при Петре I. Трудности в управлении речным транспортом, однако, сохранялись и особенно остро проявлялись в развитии портово-пристанского хозяйства. Появление железных дорог внесло существенные изменения в условия работы речного транспорта. С этого момента по экономическим и другим соображениям становится более выгодным на ряде направлений с регулярными потоками массовых грузов осуществлять перевалку товаров с железнодорожного на речной транспорт и в обратном направлении. Экономия от сокращения дальности перевозки (по рекам она выше) перекрывала расходы на оплату труда грузчиков, возникавшие в результате дополнительной перегрузки товаров. Это вызвало необходимость строительства к речным пристаням подъездных железнодорожных веток, ставших связующим звеном между двумя видами магистрального транспорта. Так возникли в приречных городах железнодорожно-речные перевалочные пункты.

Несмотря на то, что в России железнодорожный и внутренний водный транспорт административно находились в одном ведомстве, они всегда представляли две более или менее обособленные друг от друга системы путей сообщения. Железные дороги по соображениям конкуренции неохотно шли на установление контактов с речными путями в пристанских пунктах. В докладе Л.И. Цимбаленко «Положение вопроса о затонах и гаванях в России» на десятом съезде русских деятелей по водяным путям (1904 г.), в частности, указывалось: «Волжские грузы попадают на Дон по Восточно-Донецкой ветви Юго-Восточных дорог. Между тем по этой ветви существует очень повышенный тариф, клонящийся к тому, чтобы грузы, по возможности, шли бы не на Калач и Дон, а кругом по железнодорожному пути тех же дорог. Насколько этот тариф повышен, показывает тот факт, что в нынешнем году у нас была организована гужевая доставка из Царицына в Калач параллельно с железной дорогой, так что караваны верблюдов тянулись вдоль полотна железной дороги. Между тем грузы вместо того, чтобы направляться на Калач, могли бы идти на Рычково. Но в этом случае встречается то препятствие, что в месте пресечения железной дороги с водяным путем вместо станции

устроен разъезд» [цит. по 3, с. 24]. Аналогичные случаи, когда железные дороги препятствовали развитию перевалочных операций, в тот период не были единичными. Киевский речной порт, например, уже тогда имевший хорошую искусственную набережную, долго не имел подъездного железнодорожного пути. Кредиты на его строительство были получены только в 1914 г.

Пункты перевалки грузов с железной дороги на реку и в обратном направлении прежде всего возникали в местах слияния нескольких рек, впадения рек в море, а также в местах изгибов и резких поворотов рек. Особенно быстро развивались перевалочные устройства в конечных пунктах судоходства. Перевалочные пункты создавались и в небольших городах на берегах малых рек. Небольшая осадка речных барж малой грузоподъемности делала технически возможным и экономически целесообразным судоходство на малых реках, особенно в тот период, когда железнодорожная сеть была еще недостаточно развитой. Однако со временем, по мере увеличения грузоподъемности речных судов, изменения корреспонденций грузопотоков и по другим причинам, многие пункты перевалки на малых реках потеряли свое экономическое значение.

В то же время при наличии перевалочных операций в массовом масштабе уже тогда в крупных приречных городах начали складываться перевалочные узлы (Рыбинск, Нижний Новгород, Ростов и др.), но конкуренция с железными дорогами снижала эффективность их деятельности. В Рыбинском перевалочном узле портовая ветвь, соединившая станцию Рыбинск-тов. с Копяевской пристанью, была построена сразу двухпутной, так же как, например, в Западной Европе в то время было сделано в Гамбургском узле (ветвь, соединившая в 1866 г. гавань Зандторхафен со станцией Гамбург Бергедорфский). Новые железнодорожные линии в ряде случаев непосредственно соединяли речные пристани, специализированные для перевалки с речного на железнодорожный транспорт и обратно грузов, следующих с одной реки на другую.

Известно, что вместо канала, который бы соединил Волгу с Доном (идея строительства этого канала возникла еще в XIV в.), в 1862 г. была построена железнодорожная линия от ст. Волжской (г. Царицын) до ст. Донской (хутор Калач) протяжением 68 км, первоначально называвшаяся Волго-Донской железной дорогой. Она сделала г. Царицын перевалочным пунктом между Волгой и Доном. Только в 1900 г. в результате постройки железнодорожной линии Кривомузгинская-Лихая Волго-Донская железная дорога была соединена с внешней железнодорожной сетью и перестала быть тупиковой. Металл и уголь Донбасса таким образом получили прямой выход на Волгу, а волжский лес – в Донбасс, Украину и Северный Кавказ.

С развитием торговли и промышленности, с ростом численности населения приречных городов происходило не только дальнейшее развитие пристанского хозяйства. Появляются государственные документы, определяющие понятие «пристань» и регламентирующие их размещение в приречных городах. Территория, занимаемая пристанскими устройствами, была платной и принадлежала городу, сельской общине или отдельным землевладельцам. Поэтому судовладельцы иногда объединялись для борьбы с городскими властями, повышавшими арендную плату за пристанские участки. Например, в 1912 г. в г. Ставрополе практически все волжские пароходства отказались от размещения в районе города своих пристаней из-за того, что городская дума пыталась удвоить плату за аренду береговой полосы. В эту навигацию пароходы вообще перестали заходить в Ставрополь, и город, расположенный на крупнейшей речной магистрали, не имел возможности пользоваться речным транспортом. Аналогичное положение наблюдалось и в других приречных городах. Бесплановое развитие транспорта приводило к большим экономическим потерям для страны, но органы государственной власти не обращали внимания на эти потери. Их покрывали судовладельцы, клиентура (купечество) и городские думы. В этом проявлялась слабость государственного регулирования.

В дореволюционной России речное портово-пристанское хозяйство было исключительно частновладельческим и принадлежало либо капиталистам-пароходчикам, либо пароходным обществам

(«Кавказ и Меркурий», «Самолет», «Вниз по Волге» и др.) [4]. Принадлежность железнодорожных и водных устройств в узловых пунктах транспортной сети отдельным железнодорожным и пароходным обществам обуславливала разобщенность пристанских устройств, что препятствовало созданию в приречных городах крупных и хорошо технически оснащенных портов. Даже в крупных приволжских городах со значительным грузооборотом речные суда обычно швартовались к естественному берегу, а погрузочно-разгрузочные работы производились вручную артелями грузчиков. Так что доходы от привлечения части грузов с реки на данную железную дорогу превышали расходы по строительству пристанских ветвей, имевших незначительное протяжение, тем более, что проектирование последних производилось по облегченным нормам (большие уклоны, малые радиусы кривых и т.д.). В строительстве благоустроенных портов не были заинтересованы и судовладельцы, поскольку за перегрузку у специальных причалов, принадлежавших городам, взималась дополнительная плата. Это не способствовало централизации пристанского хозяйства и сдерживало его развитие. Так, в Астрахани в 1912 г. продажа товаров осуществлялась непосредственно на рейде.

Однако в начале XX в. интерес к речным перевозкам заметно повысился. Вместе с ростом прямых перевозок внутренним водным транспортом увеличивались и смешанные железнодорожно-речные перевозки. Так, в 1900 г. в смешанном сообщении было перевезено 4 млн т, т.е. почти 11 % общего грузооборота внутренних водных путей; в 1910 г. указанные цифры соответственно возросли до 5,6 млн т и 13 %. В решении Десятого съезда русских деятелей по водяным путям записано: «...необходимо изучение узловых точек пересечения железнодорожных путей с водяными путями...Можно привести целый ряд примеров, где по совершенно неизвестным причинам нет связи между железной дорогой и водным путем...» [цит. по 3, с. 26].

Прогрессивно настроенные инженеры Министерства путей сообщения все настойчивее начинают высказываться за постройку на речной сети, и в первую очередь в наиболее крупных припортовых городах, оборудованных гаваней. По этому поводу в журнале «Техника и экономика путей сообщения» отмечено: «В 1908 г. Московским и Петроградским порайонными комитетами была указана необходимость создания гаваней и затонов в Ярославле, Костроме, Рыбинске, Н. Новгороде, Васильсурске и Казани ... Московским комитетом была отмечена желательность сооружения речного порта в самой Москве и в Рязани, а Петроградский комитет выдвинул настоятельность устройства речного порта в Череповце и затона близ Котласа...» [цит по 3, с.27]. Несмотря на недоброжелательность, с которой относились некоторые чиновники из МПС к идее портового строительства, в 1912 г. появились проекты Ярославской (в устье р. Которосль) и Мещерской (Н. Новгород) гавани. Два порта для линий Москва – Рига и Москва – Астрахань намечалось построить в Москве. Это свидетельствует о том, что роль государственного регулирования на речном транспорте постепенно повышалась.

Интересно отметить, что чрезмерная перегруженность Московского железнодорожного узла, а также потенциальная возможность получить от взаимодействия с активно развивающимся в районе Москвы речным судоходством дополнительные прибыли побудили две железные дороги участвовать вместе с казной в строительстве речного порта. Однако строительные работы практически не были начаты, а три крупные речные порта в Московском транспортном узле (в том числе два – перевалочные) были построены лишь при Советской власти.

В 1912 г. были начаты работы по расчистке Мещерского озера в Н. Новгороде с целью размещения там речной гавани ковшевого типа, однако и этот проект до конца реализован не был. В 1914 г. новая перевалочная гавань с тремя железнодорожными путями вдоль дамбы была построена в Самаре, что позволило осуществлять здесь массовую перегрузку из вагонов в суда и обратно.

В годы гражданской войны и иностранной интервенции пристанское хозяйство пришло в полный упадок. Советской власти пришлось приложить огромные усилия по восстановлению и подъему работы транспорта уже в годы первых пятилеток.

Библиографический список

1. Мыскина, А. Б. Внутренний водный транспорт России в показателях перевозочной деятельности, использования путевой инфраструктуры и транспортного флота : дисс ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Б. Мыскина. – М., 2011. – 198 с.
2. Персианов, В. А. Основные этапы развития системы управления отечественным транспортом (эволюция с комментариями): учебное пособие для студентов специальности «Менеджмент организации» – 080507 / Под общ. ред. В. А. Персианова. – М. : ГУУ, 2007. – 73 с. – ISBN 978-5-215-01915-3.
3. Персианов, В. А. Исследование вопросов размещения перевалочных районов в железнодорожно-речных транспортных узлах : дисс ... канд. техн. наук / В. А. Персианов. – М., 1959. – 368 с.
4. Троценко, Р. В. Проблемы модернизации инфраструктуры речного транспорта России : монография / Р. В. Троценко. – М. : Класс-М, 2007. – 175 с. – ISBN 5-901916-15-8.

УДК 338.1

Я.О. Лебедева

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ

***Аннотация.** В статье предложена система управления интеллектуальной собственностью для наукоемких предприятий. Разработаны механизмы взаимодействия наукоемкого предприятия с субъектами внешней среды по распределению прав на интеллектуальную собственность в рамках выполнения совместных инновационных проектов.*

***Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, наукоемкие предприятия, открытые инновации*

Yana Lebedeva

MECHANISMS OF MANAGEMENT INTELLECTUAL PROPERTY OF HIGH TECHNOLOGY COMPANIES IN THE CONDITIONS OPEN INNOVATION

***Annotation.** The article suggests the system of management intellectual property for high technology companies. Mechanisms of interaction of high technology companies with the subjects of the environment on the distribution of intellectual property rights within the framework of the implementation of joint innovation projects.*

***Keywords:** intellectual property, high technology companies, open innovation*

В условиях широкого распространения новых знаний, появления посредников инноваций и сокращения жизненного цикла товаров для получения новых решений и ускорения вывода инновационной продукции на рынок необходимым является совершенствование системы управления интеллектуальной собственностью (ИС) с учетом активного внедрения механизмов открытых инноваций. Основой успешной инновационной деятельности, понимаемой как осуществление коммерчески удачных научно-технических нововведений, являются две составляющие: развитый научный потенциал и эффективные системы управления [1]. На уровне предприятия интеллектуальный капитал становится одним из главных источников конкурентных преимуществ, а соответствующая система управления должна обеспечивать информацией для оперативного принятия решения в условиях недостатка информации и жесткого дефицита времени. Решить данную задачу можно лишь одним способом: сформировав эффективную систему управления интеллектуальными ресурсами предприятия [3].

В статье предлагается система управления интеллектуальной собственностью наукоемкого предприятия, преимуществом которой является возможность внедрения действенного механизма получения экономических выгод от научно-технической, инновационной и производственной деятельности, повышение конкурентоспособности наукоемких предприятий на отечественном и зарубежном рынках на основе эффективного управления интеллектуальной собственностью за счет оптимизации взаимодействия структурных подразделений и имеющихся ресурсов [2]. Предлагаемая система охватывает все наиболее важные процессы управления портфелем интеллектуальной собственности наукоемкого предприятия, начиная от процессов разработки системы мотивации, стимулирования создания интеллектуальной собственности и формирования запросов на инновации до заключительных процессов оценки эффективности использования интеллектуальной собственности и проведения мониторинга инновационной активности. (см. рис. 1)



Рис. 1. Схема системы управления интеллектуальной собственностью наукоемкого предприятия

На основе полученной информационно-аналитической информации в рамках системы управления интеллектуальной собственностью необходимо выработать механизмы взаимодействия в сфере распределения прав на интеллектуальную собственность при реализации политики открытых инноваций. Автором предлагаются следующие типовые механизмы по управлению интеллектуальной собственностью с участием субъектов внешней среды в условиях инновационной открытости (см. рис. 2, 3).

Совместный портфель технологий, сформированный из прав на различные технологии разных организаций, обладает юридически защищенными правами на один инновационный продукт. Основной реализацией механизма создания совместного портфеля технологий является предварительная юридически оформленная защита прав на интеллектуальную собственность каждого из участника проекта перед формированием совместного портфеля технологий. Следующий механизм управления интеллектуальной собственностью используется в случае, когда один из партнеров или организация при создании интеллектуальной собственности участвует в проекте за счет вклада ресурсов, отличных от интеллектуальной собственности (см. рис. 3).

Ключевой момент представленного на схеме механизма управления интеллектуальной собственностью заключается в предварительной согласованной со всеми участниками оценке вносимых в общую технологию или в уставный капитал совместного предприятия ресурсов. Прежде всего, это касается отличных от интеллектуальной собственности ресурсов, которыми могут выступать финансовые ресурсы, основные средства, человеческий капитал и др. Наличие функционирующей системы управления интеллектуальной собственностью и механизмов взаимодействия с внешней средой при реализации совместных инновационных проектов обеспечивают защиту прав на интеллектуальную собственность и экономические интересы организации.

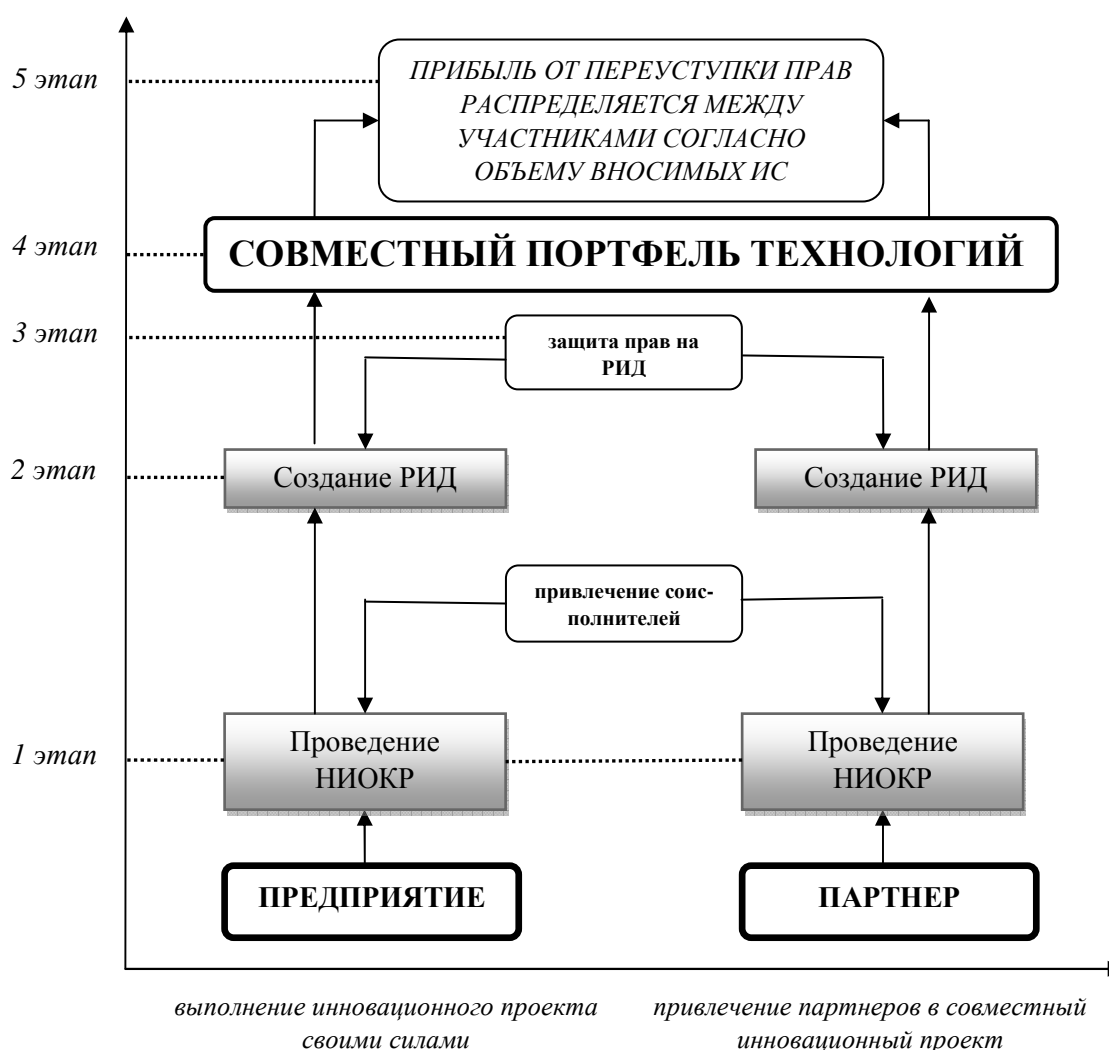


Рис. 2. Механизм создания совместного портфеля технологий

Для обеспечения построения эффективной системы управления интеллектуальной собственностью целесообразно закрепить основные функции по ее реализации за отдельным структурным подразделением, наделив его полномочиями по координации и контролю в соответствующей сфере, с учетом возможности при необходимости передачи ряда функций другим структурным подразделениям или сторонним организациям, экспертам. Эффективное управление интеллектуальной собственностью способно обеспечить накопление интеллектуального капитала в части объектов интеллектуальной собственности как ключевого ресурса для реализации стратегических приоритетов развития компании, а также повышение экономической эффективности деятельности за счет капитализации интеллектуальной собственности. Главным индикатором внедрения и реализации системы управления интеллектуальной собственностью выступает возврат инвестиций на проведенные научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), организацию правовой защиты интеллектуальной собственности, маркетинговых исследований. Кроме того, доход от управления объектами интеллектуальной собственности должен обеспечивать и последующие исследования и разработки (см. рис. 4).

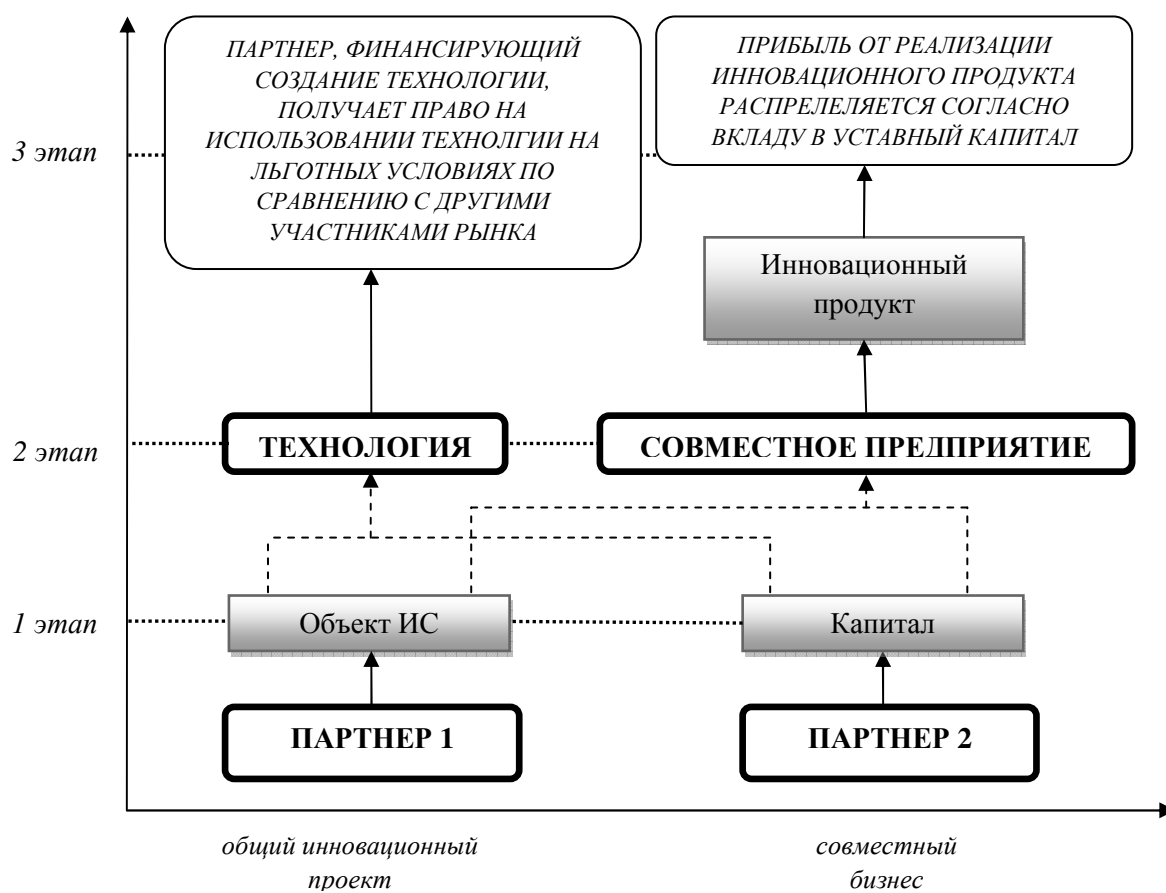


Рис. 3. Механизм управления интеллектуальной собственностью при финансовом вкладе одного из партнеров



Рис.4. Действие механизма управления интеллектуальной собственностью

Практическая реализация предложенной системы управления интеллектуальной собственностью в условиях реализации политики открытых инноваций содействует развитию производства конкурентоспособной инновационной продукции на основе использования передовых технологий, что приводит в конечном итоге к повышению доли инновационной продукции в структуре производства и получению сверхприбыли, которая позволяет наращивать конкурентные преимущества наукоемкого предприятия.

Библиографический список

1. Карлик, А. Е. Возможности и опасности для систем управления и кадрового обеспечения при интернационализации наукоемкого бизнеса / А. Е. Карик, В. В. Платонов // Проблемы управления деятельностью инновационно-активных предприятий: сборник научных трудов. – СПб. : СПбГЭУ, 2013. – 222 с.
2. Лебедева, Я. О. Система управления нематериальными активами для обеспечения эффективности использования результатов интеллектуальной деятельности / Я. О. Лебедева // Вестник экономической интеграции. – 2014. – № 11(76). – С. 57–64.
3. Платонов, В. В. Системы управления интеллектуальным капиталом на новом этапе технико-экономического развития: методологический аспект / В. В. Платонов, В. П. Воробьев, Н. Н. Тихомиров // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2012. – № 2. – С. 7–15.

УДК 338.5

Л.В. Михайлова

А.А. Сазонов

В.В. Колосова

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Аннотация. В статье показано, что наиболее ограниченным видом ресурсов при создании инновационной продукции в отечественном машиностроении являются финансовые ресурсы. Экономическая эффективность инновационной деятельности напрямую зависит от характера их формирования и распределения. Рассмотрен алгоритм формирования и распределения бюджетных и внебюджетных финансовых ресурсов предприятия машиностроения в процессе реализации инновационной программы.

Ключевые слова: предприятие машиностроения, инновационная деятельность, инновационная программа, финансовые ресурсы.

Lubov Mikhailova

Andrey Sazonov

Valeria Kolosova

THEORETICAL BASES OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE OF MECHANICAL ENGINEERING

Annotation. In the article it is shown that the most limited type of resources during creation of innovative production in domestic engineering industry are financial resources. Economic efficiency of innovative activity directly depends on nature of their formation and distribution. The algorithm of formation and distribution of the budgetary and extrabudgetary financial resources of the enterprise of mechanical engineering in the course of implementation of the innovative program is considered.

Keywords: предприятие машиностроения, инновационная деятельность, инновационная программа, финансовые ресурсы.

Одним из направлений преобразования системы организации производства инновационной продукции в отечественном машиностроении является повышение обоснованности финансовых ресурсов, поскольку именно они являются сегодня наиболее ограниченными [1]. Все направления и формы инновационной деятельности большинства предприятий машиностроения осуществляются в настоящее время за счет бюджетных и внебюджетных источников финансирования. От характера формирования этих ресурсов зависит экономическая эффективность не только инновационной, но и всей производственной деятельности предприятия.

Формирование необходимых бюджетных и внебюджетных ресурсов, обеспечивающих финансирование инновационной программы предприятия машиностроения, входит в систему стратегических целей его развития. Для обеспечения эффективного управления инновационной программой предприятия разрабатывается механизм формирования бюджетных и внебюджетных ресурсов, направленный на обеспечение необходимого уровня самофинансирования производственной и инновационной деятельности и наиболее эффективных форм привлечения внебюджетных заемных средств. Алгоритм формирования бюджетных и внебюджетных ресурсов предприятия в процессе реализации инновационной программы производства можно представить следующим образом [1].

На первом этапе необходимо провести анализ формирования бюджетных и внебюджетных ресурсов предприятия в предшествующем периоде. Целью такого анализа является выявление потенциала формирования бюджетных и внебюджетных ресурсов и его соответствия объему планируемого финансирования. Анализ состоит из следующих этапов [1]:

1) изучение динамики общего объема бюджетных и внебюджетных ресурсов темпам прироста активов и объема реализуемой инновационной оборонной продукции, динамика удельного веса собственных и заемных средств в общей сумме средств, привлекаемых в целях реализации программы инновационного производства;

- 2) выявление соотношения собственных и заемных бюджетных и внебюджетных ресурсов, стоимость заемных внебюджетных средств;
- 3) оценка достаточности собственных бюджетных и внебюджетных ресурсов;
- 4) сопоставление темпов прироста общего объема заемных внебюджетных средств с темпами прироста собственных средств, анализ общей суммы активов предприятия;
- 5) определение основных форм привлечения заемных внебюджетных средств;
- 6) определение соотношения заемных средств по периоду их привлечения;
- 7) анализ эффективности использования заемных внебюджетных ресурсов (анализ показателей рентабельности и оборачиваемости заемных внебюджетных ресурсов, сопоставление этих показателей с периодом оборота собственных средств).

На втором этапе происходит определение общего объема необходимых бюджетных и внебюджетных ресурсов, которая рассчитывается исходя из планируемого объема освоения средств в процессе реализации инновационных проектов, входящих в состав инновационной программы производства оборонной продукции, а также планируемого прироста дохода.

На третьем этапе выбираются эффективные схемы финансирования инновационных проектов. По каждому инновационному проекту, входящему в состав инновационной программы, обосновывается схема финансирования в соответствии со сроками и объемом необходимых бюджетных и внебюджетных ресурсов.

Четвертый этап направлен на обеспечение максимального объема привлечения собственных средств. Прежде чем обращаться к заемным внебюджетным ресурсам должны быть реализованы все возможности их формирования за счет внутренних источников. Поскольку основным источником их формирования является реинвестированная чистая прибыль и амортизация, то в первую очередь следует предусмотреть возможности их роста за счет различных резервов, например, за счет применения метода ускоренной амортизации основных средств. Однако рост суммы амортизационных отчислений приводит к соответствующему уменьшению общей суммы прибыли и соответственно объема ее реинвестируемой части. Поэтому при изыскании резервов роста собственных средств следует исходить из необходимости максимизации совокупной их суммы.

Пятый этап связан с обеспечением необходимого объема привлечения заемных внебюджетных ресурсов. Объем заемных источников призван финансировать ту часть ресурсов, которую не удалось обеспечить за счет собственных средств. Если собственных средств достаточно для финансирования инновационной программы, то необходимости в привлечении заемных внебюджетных ресурсов нет.

На шестом этапе происходит определение предельного объема привлечения заемных внебюджетных ресурсов. Максимальный объем заемных внебюджетных ресурсов диктуется двумя основными условиями [2]:

- 1) предельным эффектом финансового левериджа. Поскольку объем собственных средств формируется на предшествующем этапе, общая сумма бюджетных и внебюджетных ресурсов может быть определена заранее. По отношению к ней рассчитывается коэффициент финансового левериджа, при котором его эффект будет максимальным. С учетом суммы собственных средств в предстоящем периоде и рассчитанного коэффициента финансового левериджа вычисляется предельный объем заемных внебюджетных ресурсов;
- 2) обеспечением достаточной финансовой устойчивости предприятия. Она должна оцениваться не только с позиции самого предприятия, но и с позиции его возможных кредиторов, что обеспечивает впоследствии снижение стоимости привлечения заемных внебюджетных ресурсов.

С учетом этого предприятие устанавливает лимит использования заемных внебюджетных ресурсов в своей производственной деятельности.

Седьмой этап связан с определением соотношения объема заемных внебюджетных ресурсов, привлекаемых на кратко- и долгосрочной основе. Расчет потребности в объемах кратко- и долгосрочных заемных внебюджетных ресурсов основывается на целях их использования. А долгосрочный период заемные внебюджетные ресурсы привлекаются для расширения объема собственных средств (модернизации экспериментальной базы) и формирования недостающего общего объема бюджетных и внебюджетных ресурсов. На краткосрочный период заемные внебюджетные ресурсы привлекаются для всех остальных целей их использования.

Расчет необходимого размера заемных внебюджетных ресурсов в рамках каждого периода осуществляется в разрезе отдельных направлений их использования. Целью этих расчетов является установление сроков использования заемных внебюджетных ресурсов для оптимизации соотношения долго- и краткосрочных их видов. В процессе этих расчетов определяются полный и средний срок использования заемных внебюджетных ресурсов.

Восьмой этап направлен на обеспечение минимизации стоимости привлечения бюджетных и внебюджетных ресурсов. На данном этапе решаются задачи определения форм привлечения бюджетных и внебюджетных ресурсов, в особенности заемных, определения состава инвесторов и формирования эффективных условий привлечения финансовых средств. Выбор форм привлечения заемных внебюджетных ресурсов предприятие осуществляет исходя из целей и специфики производственной деятельности. Состав основных инвесторов определяется формами привлечения заемных внебюджетных ресурсов. Формирование эффективных условий привлечения заемных внебюджетных ресурсов осуществляется по следующим основным параметрам: срок предоставления средств; ставка процента; условия выплаты суммы процента; условия выплаты основной суммы долга; прочие условия.

На девятом этапе происходит оптимизация структуры бюджетных и внебюджетных ресурсов, используемых в процессе реализации инновационной программы. Такая оптимизация направлена на обеспечение финансовой устойчивости предприятия.

Финансовые результаты реализации программы оцениваются на основе сопоставления затрат на создание инновационной продукции и результатов от ее использования. Положительный бюджетный эффект по затратам может быть достигнут не менее, чем через три года реализации программы, а в течение шести лет с учетом дисконтирования может быть обеспечено почти восьмикратное возмещение бюджетных затрат.

Библиографический список

1. Бланк, А. И. Инвестиционный менеджмент / А. И. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2001. – 448 с. – ISBN 966-521-048-3.
2. Бланк, А. И. Финансовая стратегия предприятия / А. И. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2010. – 520 с. – ISBN 966-521-405-5.
3. 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 352.075

В.Л. Супоницкий

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ: РАБОЧИЕ ГРУППЫ СОДЕЙСТВИЯ И КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУР ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Аннотация. Статья посвящена анализу возможностей использования предложенных нами ранее рабочих групп содействия и контроля деятельности структур исполнительной власти (РГСК) в местном самоуправлении, прежде всего, при решении сложных проблем, волнующих значительную часть населения региона. Рассматриваются правовые основы деятельности РГСК, задачи, которые могут быть решены с помощью РГСК. Анализируется возможная роль РГСК в электоральном процессе на уровне местного самоуправления, а также оцениваются потенциальные результаты деятельности РГСК. Предлагается оптимальный вариант использования РГСК в интересах населения страны в виде Общероссийской программы «Разработка механизмов формирования и создания сети рабочих групп содействия и контроля деятельности структур исполнительной власти на территории Российской Федерации» с предварительным осуществлением пилотного проекта на территории г. Москвы и г. Севастополя.

Ключевые слова: местное самоуправление, рабочие группы содействия и контроля, потенциал рабочих групп содействия и контроля, стратегии управления, электоральный процесс, стабилизация социума, правовые основы деятельности.

Vladislav Souponitsky

LOCAL GOVERNMENT: WORKING GROUPS PROMOTE AND MONITOR THE ACTIVITIES OF EXECUTIVE BODIES

Annotation. The article analyzes the possibilities of using a previously proposed working groups promote and monitor the activities of Executive bodies (RGSC) in local government, particularly when dealing with complicated concerns of a significant portion of the population of the region. Examines the legal framework of RGSC, the tasks that can be solved by RGSC. Looks at the possible role RGSC in the electoral process at the level of MS and evaluated the potential results RGSC. Offers the best option of using RGSC in the interests of the population in the form of an all-Russian program "Development of mechanisms for the formation and establishment of a network of working groups promote and monitor the activities of Executive bodies on the territory of the Russian Federation" with a preliminary pilot project on the territory of Moscow and Sevastopol.

Keywords: local self-government, initiative group of citizens, stabilization of society, working groups to assistance and supervision, potential of working groups promote and monitor, management strategies, electoral process, stabilization of society, legal bases of activity.

Рабочие группы содействия и контроля (РГСК) деятельности структур исполнительной власти – это направленно создаваемые объединения представителей местного самоуправления (МС) (депутата муниципального или городского уровня), с одной стороны, и инициативной группы населения территории, с другой стороны, ориентированных на решение конкретных проблем. Одинаковая мотивация компонентов групп обеспечивает проявления эффекта синергии и позволяет успешно решать сложные задачи в интересах населения [4]. РГСК действуют в режиме реального времени. Условие оптимального их использования – это создание сети РГСК, в которой каждая группа решает свою задачу. Задачи для сети РГСК должен формулировать Глава исполнительной власти региона, включая в перечень самые острые проблемы, волнующие население территории. Он же должен оказывать необходимую поддержку деятельности сети РГСК через своего полномочного представителя. Рассмотрим значение терминов, заключенных в названии РГСК: **содействие** – это фактически выполнение функции согласительных комиссий; **структуры исполнительной власти** – это низовые подведомственные структурные подразделения исполнительной власти, непосредственно контакти-

рующие с населением; **контроль** – проверка своевременности и качества исполнения распоряжений и указаний вышестоящих структур исполнительной власти подведомственными структурами по обращениям населения. Фактически РГСК – это содействие вышестоящим властным структурам в адекватном управлении подведомственными организациями, формирующими инфраструктуру территории, а также способ выявления «узких мест» в промежуточных структурах управления [3].

Правовые основы деятельности РГСК. Различные формы непосредственного осуществления населением местного самоуправления и участие в нем населения закреплены в главе 6 Федерального закона №131-ФЗ от 6 октября 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [6]. Структура органов МС определяется населением согласно ч. 1 ст. 131 Конституции РФ самостоятельно [1]. Возможность осуществления общественного контроля за деятельностью органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных организаций, иных органов и организаций, осуществляющих в соответствии с федеральными законами отдельные публичные полномочия, установлена Федеральным законом от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» [5]. Так, в ст. 3 этого закона сказано, что граждане Российской Федерации вправе участвовать в осуществлении общественного контроля в качестве общественных инспекторов и общественных экспертов как лично, так и в составе общественных объединений и иных негосударственных некоммерческих организаций.

Деятельность депутатов МС также регламентируется Федеральным законом от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ. Основные виды деятельности депутатов МС в соответствии с этим законом: работа в комиссиях, прием населения, рассмотрение заявлений граждан. Эта устоявшаяся десятилетиями практика решает многие проблемы территорий. Однако, она не позволяет депутатам в полной мере раскрыть свой потенциал, приобрести положительный имидж и стать узнаваемым у большинства избирателей своего округа. К сожалению, эта система представляет депутатам минимальный социальный и политический лифт. При этом, выборы депутатов МС для большинства избирателей являются формальной процедурой, с которой они никак не связывают решение личных проблем и проблем их территориальных образований. Работа в РГСК предоставляет депутатам новые уникальные возможности для самореализации и практически решает большинство перечисленных проблем депутатского корпуса МС. Таким образом, создание и деятельность РГСК полностью соответствует существующим правовым нормам и не требуют разработки дополнительных законодательных решений.

Задачи, которые могут решать РГСК. Сеть РГСК должна создаваться под задачи, которые могут быть сформулированы Главой региона, субъекта Федерации, руководством страны. В такой форме может осуществляться руководство сетью РГСК центральной властью. Этот перечень задач формулируется на определенный срок. При изменении ситуации перечень задач может быть пересмотрен, при этом сеть РГСК должна быть переориентирована на решение нового спектра задач. Структура РГСК позволяет быстро переформатировать их деятельность.

Какие конкретно задачи могут решать РГСК? Реформы, которые осуществляет руководство страны и регионов, – систем образования, здравоохранения, ЖКХ и др., проблемы безопасности, транспорта, информационного обеспечения. Особое внимание должно быть уделено «горячим точкам», там, где намечается противостояние властных структур и населения. Своевременная деятельность РГСК способна предотвращать назревающие социальные конфликты и, таким образом, снижать социальное напряжение в обществе, стабилизировать социум. Деятельность РГСК в процессе осуществления перечня задач, сформулированных вышестоящим руководством, позволяет структурировать социум на созидание и развитие, предупреждая и блокируя протестные акции.

РГСК и электоральный процесс. Работая в РГСК, группы инициативных граждан определенным образом проявляют себя в конкретных делах на благо населения. Часть из этих людей захочет затем баллотироваться в депутаты, таким образом, через деятельность РГСК будет создаваться мощный актив для выборного процесса. Предусматривается широкое информирование населения о результатах деятельности РГСК. Поэтому на предстоящих выборах населению будет легко осуществить свой выбор между претендентами на депутатский мандат, основываясь на собственных оценках их работы в составе РГСК. Наши оценки показывают, что число активных граждан, которые одновременно могут принять участие в работе РГСК в стране, может достигать 100 тыс. чел. [4]. Будет из кого выбирать избирателям.

Потенциальные результаты деятельности РГСК. В целом, деятельность РГСК, осуществляемая на территории данного муниципального образования, позволила бы:

- в соответствии с предложениями руководителей региона, субъекта Федерации, руководства страны направленно содействовать продвижению преобразований (реформы здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) и др.) на конкретной территории, учитывая ее специфику;
- обеспечивать в режиме реального времени контроль исполнения указаний и распоряжений руководства исполнительной власти подведомственными структурами на местах по обращениям населения;
- на начальном этапе потенциального конфликта с непредсказуемыми последствиями осуществлять функцию согласительных комиссий и находить компромиссные решения по самому широкому спектру проблем со структурами исполнительной власти и, тем самым, стабилизировать социум, предотвращая генерализацию протестного движения;
- эффективно дополнять работу интернет ресурсов, связанных с обращениями населения;
- структурировать гражданское общество на созидание и развитие, активно противодействовать любым негативным тенденциям в социуме;
- формировать новые условия для выборов депутатов местного самоуправления, которые сделали бы депутатов узнаваемыми населением, а сами выборы направленно альтернативными;
- формировать проверенный в конкретных делах актив для выдвижения в депутаты.

Одновременно РГСК, осуществляя контрольные функции, обеспечило бы минимизацию проявлений коррупции в структурах исполнительной власти. При этом, эти действия РГСК осуществлялись бы эффективнее, чем деятельность регулярно создаваемых госструктур по борьбе с коррупцией. Судя по тому, что уровень коррупции растет от года к году, вновь созданные структуры не решают проблему, а лишь способствуют диверсификации коррупционных потоков. На этом фоне борьба с коррупцией с использованием потенциала РГСК могла бы быть более эффективным средством и реально противодействовала бы коррупции на низшем и наиболее массовом уровне системы управления в стране. Внедрение на территории страны в местном самоуправлении РГСК по предварительным оценкам с учетом возможного широкого спектра действия РГСК могло бы обеспечить экономический эффект до 10 % валового внутреннего продукта (ВВП) [4].

Общероссийская программа «Разработка механизмов формирования и создания сети рабочих групп содействия и контроля деятельности структур исполнительной власти на территории Российской Федерации». Эффективно реализовать потенциал РГСК в интересах населения страны можно наилучшим образом в виде Общероссийской программы «Разработка механизмов формирования и создания сети рабочих групп содействия и контроля деятельности структур исполнительной власти на территории Российской Федерации». Эту программу целесообразно воплотить в жизнь как программу Общероссийского народного фронта, что позволит максимально мобилизовать население, а также использовать ее результаты в электоральном процессе 2016 и 2018 гг. Программу

невозможно осуществить без пилотного проекта, который наилучшим образом можно провести в г. Москве, а затем в г. Севастополе в течение 2-х лет с последующим распространением программы на территорию всей страны.

Пилотный проект «Отработка механизмов формирования и создания сети рабочих групп содействия и контроля деятельности структур исполнительной власти на территории г. Москвы» Обязательные условия успешной реализации проекта:

- мэр г. Москвы формулирует наиболее важные задачи, которые в течение определенного времени необходимо решить. Под эти задачи должна быть сформирована сеть РГСК на территории Москвы;
- изменение перечня приоритетных задач в определенный период потребует реформирование сети РГСК. Сеть РГСК должна работать в режиме реального времени и может стать мощным инструментом управления городом на том уровне, где собственно все проблемы и возникают;
- мэр г. Москвы поручает своему ответственному представителю постоянное взаимодействие с исполнителями проекта, который действует в качестве Главного консультанта проекта.

Стратегия управления и РГСК. Пользуясь терминологией «Теории игр» [2], можно определить доминирующую стратегию государственного управления процессами в социуме как различные способы минимизации ущерба от нежелательных последствий проявления высокого уровня протестного потенциала. На это направлены различные решения в сфере законодательства, а также действия правоохранительных органов. К сожалению, это очень затратная во всех смыслах и неэффективная стратегия, так как при достижении некоторого критического уровня протестной активности эффективность этой стратегии обнуляется. Рост уровня протестного потенциала в социуме – это, прежде всего, результат неэффективного управления на самом нижнем уровне, где осуществляется взаимодействие населения со структурами, контролируемые исполнительной властью.

Оптимальная стратегия, гарантирующая устойчивый, положительный результат управления – это совокупность различных мер, направленных на минимизацию уровня протестной активности, что возможно только в случае эффективной системы управления процессами там, где и возникают конфликтные ситуации, т.е. на уровне МС.

Сеть РГСК, обладающих эффектом синергии, – это тот механизм, который способен обеспечить эффективное управление, решая в режиме реального времени проблемы населения на уровне государственных структур, подчиненных исполнительной власти. Деятельность сети РГСК, которую иллюстрирует рисунок 1, таким образом, способна обеспечить: интересы населения и, тем самым, предотвращать появление конфликтных ситуаций – основы социального напряжения; структурирование общества на созидание и развитие; минимизацию протестного потенциала социума; эффективное содействие электоральному процессу, формирование мощного актива будущих депутатов МС; эффективный прямой механизм управления центральной властью процессами на нижнем уровне взаимодействия властных структур и социума; оценку деятельности промежуточных подсистем управления исполнительной власти, выявление «узких мест», обеспечение возможности направленного совершенствования системы управления за счет «расшивки узких мест» [3]; реальное укрепление центральной власти и повышение ее авторитета в обществе.

Для развития страны необходима сильная центральная власть, базирующаяся на эффективном управлении. Значительный вклад в укрепление центральной власти могут внести сети РГСК, развернутые на территории всей страны.

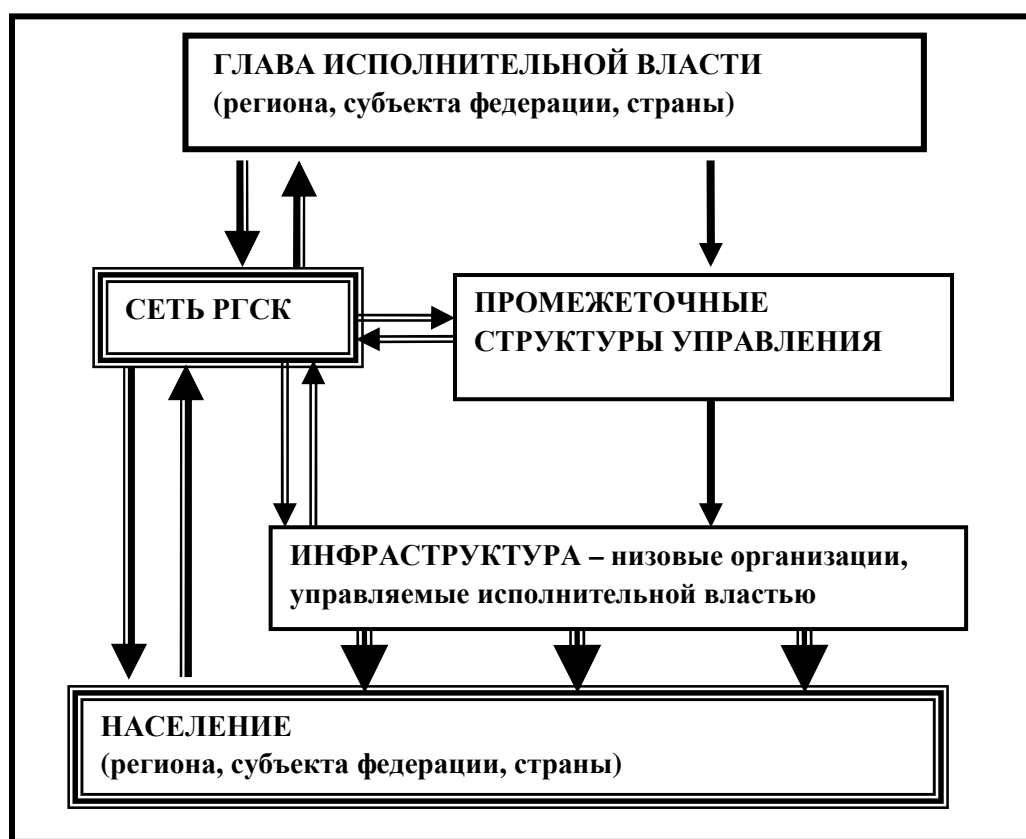


Рис. 1. Схема взаимодействия сети РГСК со структурами исполнительной власти и населением

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации // Российская газета. – 1993. – № 237.
2. Оуэн, Г. Теория игр / Г. Оуэн; под ред. А. А. Корбута. – 5-е изд. – М. : ЛКИ, 2010. – 216 с.
3. Супоницкий, В. Л. «Узкие места» в системах управления / В. Л. Супоницкий // Материалы 20-ой международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления-2015». – М. : ГУУ, 2015. – Вып. 2. – С. 159–161.
4. Супоницкий, В. Л. Инновации в местном самоуправлении / В. Л. Супоницкий // Вестник университета, 2014. – № 8. – С. 75–78.
5. Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» // Российская газета. – 2014. – № 163.
6. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003г. № 131 «Об общих принципах местного самоуправления в Российской Федерации» // Российская газета. – 2003. – № 202.

УДК 330

Ф.С. Тимошенко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ И ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены цели управления ликвидностью. Обозначен процесс, и определены лучшие практики по управлению ликвидностью. Предложена визуализация, матрица, отображающая структуру кредитного профиля компании. Данная матрица может использоваться в переговорном процессе при привлечении или рефинансировании заимствований.

Ключевые слова: планирование, прогнозирование, ликвидность, денежная позиция.

Philipp Timoshenko

IMPROVING PROCESSES AND PRINCIPLES OF CORPORATE LIQUIDITY MANAGEMENT

Annotation. The article describes the purpose of liquidity management, outlining the process and identifying the best practices for liquidity management. A proposed visualization, matrix describes the structure of company's credit profile. The matrix can be used in negotiation process of the loan repayment and refinancing.

Keywords: planning, forecasting, liquidity, cash position.

Ликвидность (от лат. liquidus – перетекающий, жидкий) – характеристика активов (ценностей) предприятия, означающая их способность быть в короткие сроки реализованными по стоимости, соответствующей рыночной [4]. При этом важно заметить, что для полноценной оценки ликвидности компании важно прогнозировать ликвидность не только активной части баланса, но принимаемых фирмой обязательств, в плане их стабильности, срочности.

Цели по управлению риском ликвидности для финансовых институтов и нефинансовых компаний одинаковые: обеспечить возможность проведения операций, прогнозировать кассовые разрывы и методы их покрытия. Например, согласно Банку Германии, основными целями по управлению ликвидностью будут являться следующие положения [9]: обеспечивать платежеспособность в любое время; оптимизировать внутригрупповые потоки денежных средств (например, путем «объединения» ликвидности, тем самым уменьшения зависимости от внешнего рефинансирования); оптимизировать структуру рефинансирования; координировать размещение, инвестиции денежных средств. Последнюю цель можно уточнить: управление ликвидностью должно обеспечить возможность компании инвестировать денежные средства при возникающих рыночных возможностях. Это постоянный процесс, состоящий из нескольких стадий, основные из них – анализ текущей ликвидности, прогноз ликвидности, принятие и контролирование мер по управлению ликвидностью. Схематично процесс управления ликвидностью можно изобразить следующим образом (см. рис. 1).

При нарушении процесса управления ликвидностью компания столкнется с недостаточностью денежных средств для выполнения обязательств или невозможностью инвестирования денежных средств в проекты, повышающие стоимость компании. Для устранения данной проблемы менеджменту компании необходимо постоянно совершенствовать, уточнять и модернизировать процесс управления ликвидностью, а также инструменты, модели для прогнозирования, мониторинга и раннего оповещения о возможном снижении уровня ликвидности в соответствии с рыночной ситуацией. Для совершенствования подходов к управлению ликвидностью его необходимо разделить на составляющие. Эксперт информационного ресурса Euromoney М. Стокер (M. Stoker) описывает один из подходов. Обозначенный метод вписывается в концепцию, в процесс управления ликвидности (см. рис. 1). Так, риск ликвидности может проявляться и у фирм, которые ведут прибыльную деятель-

ность: относительно успешная деятельность Northern Rock и Bear Stearns не повлияла на реализацию риска ликвидности и банкротства организаций [10].

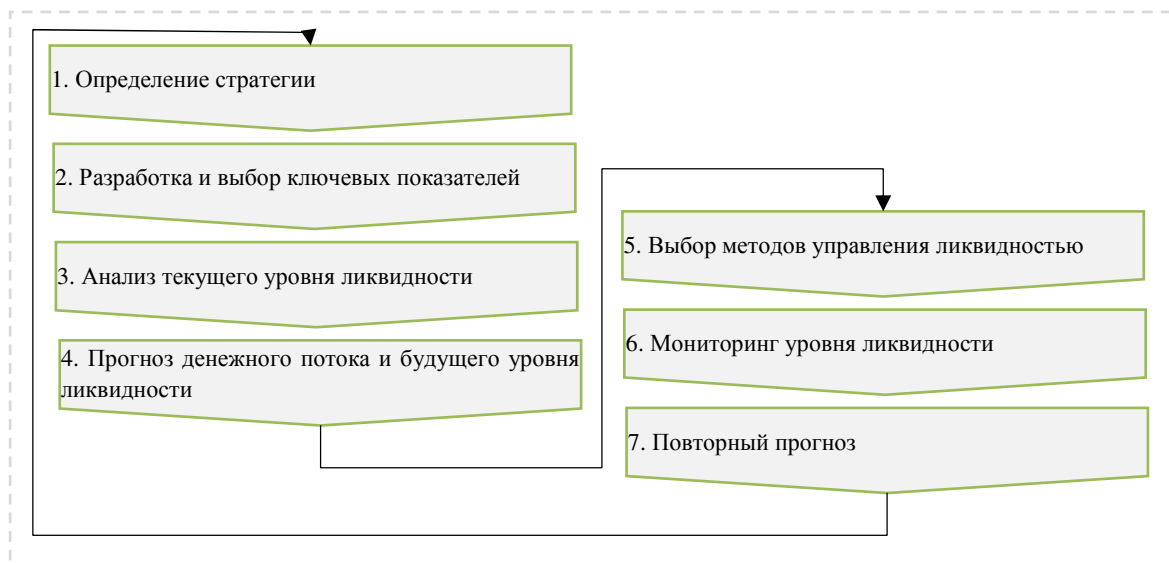


Рис. 1. Рекурсивный процесс управления ликвидностью

Структурированный подход, согласно М. Стокеру, состоит из трех частей:

1. Фундаментальные основы управления денежными средствами:
 - а) прозрачность денежных средств;
 - б) управление денежными средствами;
 - в) инструменты управления денежными средствами;
 - г) размещение денежных средств;
2. Аналитика риска ликвидности:
 - а) прогнозирование денежного потока/денежной позиции;
 - б) стресс-тестирование;
3. Управление риском ликвидности:
 - а) сравнение уровня риска ликвидности с компаниями-аналогами;
 - б) лимитирование риска ликвидности [10].

Описание каждой из частей подхода представлено в таблице 1.

В российской научной среде также описываются подходы к реализации процессов по управлению деятельностью предприятий. Например, блок-схема, разработанная В.В. Кузнецовым, М.Н. Кондратьевой, О.В. Алашеевой, предлагает циклический, рекурсивный подход к реализации экономических мер воздействия, состоящий из 10 шагов [3]. Определение и корректировка миссии фирмы. Определение стратегических целей и их корректировка. Определение оперативных целей и их корректировка. Анализ внешней среды. Анализ внутренней среды. Определение реальных целей и конечных количественных показателей. Разработка мероприятий. Анализ влияния мероприятий; Организация контроля; Корректировка действий.

В описанном подходе существует проблема, что отсутствует шаг выбора показателей, методов расчета и способов прогнозирования. Для решения этой проблемы в рамках процесса управления ликвидностью возможно использовать усовершенствованную схему (см. рис. 1).

Таблица 1

Структурированный подход к управлению риском ликвидности

Фундаментальные основы управления денежными средствами	Аналитика риска ликвидности	Управление риском ликвидности
Прозрачность денежных средств Управление денежными средствами требует контроля и идентификации денежных потоков и позиций по всей компании, в том числе используемых в цепи поставок, оборотном капитале. Управление денежными средствами В организации требуется встроить прозрачные процессы по контролю над движением денежных средств, должны быть четко обозначены полномочия и ответственность сотрудников	Прогнозирование денежного потока Использование подхода осуществимо при: 1) поддержке старшего менеджмента компании; 2) получении информации из всех источников; 3) автоматическом обновлении исходной информации в моделях; 4) тестировании эффективности используемых моделей и инструментов	Сравнение уровня риска с другими компаниями Выбор модели управления денежными средствами должен соответствовать индустриальным стандартам, операционной модели компании. При этом в обстановки повышенной волатильности компаниям следует производить регулярный пересмотр своих инвестиционных целей, толерантности к риску и лимитов и эффективности использования денежных средств
Инструменты управления денежными средствами Базовые «лидирующие» и «отстающие» инструменты. Финансирование цепочки поставок. Физическое или номинальное объединение денежных средств. Размещение денежных средств Внутреннее финансирование, перемещение денежных средств между структурами	Стресс-тестирование 1) идентификация факторов риска ликвидности 2) разработка сценариев и оценка вероятностей исходов; 3) моделирование сценариев: 3.1) квантификация уменьшения запасов ликвидности; 3.2) идентификация потенциальных источников замещения ликвидности; 3.3) расчет денежной позиции в каждом из сценариев	Лимитирование риск-ликвидности Для контроля над денежными средствами и риском ликвидности компаниям следует увеличивать сотрудничество с банками, поддерживающими операционную модель компании и предоставляющим последние технологии с высокой скоростью обслуживания. Анализ операционных и бизнес рисков должен объединяться с системами по оценке кредитного и рыночного риска в интегрированные ИТ продукты

После определения процесса и подходов рассмотрим возможные направления развития практики управления ликвидностью в каждом из частей структурированного подхода: фундаментальные основы управления денежными средствами; аналитика риска ликвидности; управление риском ликвидности.

Совершенствование фундаментальных основ управления ликвидностью. Для совершенствования процесса управления ликвидностью необходимо актуализировать каждую из его составляющих. Первым шагом обновления процесса будет являться определение основных требований, фундаментальных основ к управлению ликвидностью. Требования к процессу и системе по управлению ликвидностью сформулированы Базельским комитетом для банков, но они, на наш взгляд, могут быть использованы и для компаний нефинансового сектора: банк ответственен за управление риском ликвидности; банк должен четко показывать толерантность к риску ликвидности в соответствии с бизнес-стратегией и ролью в финансовой системе, его стратегия, политика по управлению риском должна быть определена в соответствии с заданной толерантностью; риск ликвидности должен быть инкорпорирован в ценообразование, определение эффективности и в процесс одобрения новых продуктов; банк должен иметь процесс по идентификации, измерению, мониторингу и управлению рис-

ком ликвидности. Мониторинг риска проводится по всем юридическим лицам, бизнес линиям и валютам. Проводится регулярное стресс-тестирование; банк должен установить стратегию фондирования, предоставляющую эффективную диверсификацию источникам; банк активно управляет внутридневной ликвидностью, позициями по обеспечению в нормальных и стресс условиях, при этом создан формальный план по фондированию в случае критического падения уровня ликвидности; банк должен поддерживать запасы ликвидности в инструментах высокого качества [8]. В работе Базельского комитета есть и другие принципы, специфичные для банковской отрасли. В целом, описанные выше пункты возможно использовать как список проверки, и, дополнительно, как руководство к действию при невыполнении каких-либо пунктов списка.

Совершенствование аналитики по управлению ликвидностью. Следующим шагом будет обновление аналитики по управлению ликвидностью, использование самых совершенных бизнес-процессов, алгоритмов и инструментов для моделирования уровня ликвидности. Обобщенный алгоритм действий менеджмента при прогнозировании ликвидности возможно представить следующим образом: описание целевых показателей; выбор модели для прогнозирования: краткосрочное планирование, долгосрочное планирование; использование модели; мониторинг показателей; оценка точности модели, ее обновление и корректировка.

Отечественный специалист О.А. Вуколова описывает процесс по расчету ликвидности, подтверждающий методику сформулированного выше процесса за исключением шагов по определению стратегии, мониторинга уровня ликвидности, что подтверждает описанный выше алгоритм. При этом выбор показателей для оценки ликвидности задается в неявном виде: для оценки уровня ликвидности используются коэффициенты абсолютной ликвидности, быстрой ликвидности и текущей ликвидности [2].

Другим направлением совершенствования инструментов является выбор наиболее подходящих для рынка РФ методик и метрик. Моделирование ликвидности должно определяться в соответствии со спецификой деятельности предприятия его контрагентов: для стран с высоким темпом инфляции и нестабильных хозяйственных отношениях требуется делать поправку для критических показателей ликвидности [5]; при корректировке показателей ликвидности к российской специфике возможно использование значений коэффициентов ликвидности для расчета целевой структуры активов и баланса. Согласно исследованию Боритниковой и Герасину управление ликвидностью компании может осуществляться с использованием коэффициентов ликвидности, на основании которых возможно рассчитывать целевую структуру бухгалтерского баланса предприятия [1].

Совершенствование управление риском ликвидности. После создания модели для прогнозирования уровня денежных средств менеджер получает инструмент, который позволяет давать раннюю оценку изменения уровня ожидаемого денежного потока и, соответственно, определять стратегию реагирования на возникающий риск. Базовыми практиками при возникновении риска сокращения ликвидности являются.

1. Управление притоком денежных средств:
 - а) управление дебиторской задолженностью;
 - б) поиск и организация дополнительных источников дохода;
 - в) привлечение денежных средств от инвесторов (заемное или собственное финансирование).
2. Управление оттоком денежных средств:
 - а) управление уровнем запасов и кредиторской задолженностью;
 - б) уменьшение издержек и инвестиций.

При этом важно отметить, что в кризисной ситуации наиболее доступным методом будет сокращение инвестиций. Согласно, проведенного в 2015 г. опросу компании ЕУ более 77 % респондентов (нефтяные и газовые компании) планируют оставить размер инвестиций на уровне предыдущего

года или даже снизить его, при этом более 80 % будут инициировать переговоры с компаниями подрядчиками о снижении цен на выполняемые работы [7]. Аналогично, по данным Rystad Energy, нефтяные компании сократят уровень инвестиций на 118 млрд долл. США [6]. Но при этом сокращенные инвестиции могут повлиять на доходность компаний в будущих периодах: например, из-за отставания в технологиях, потеря доли рынка.

Для сохранения уровня инвестиций в ключевые проекты компаниям следует переоценивать возможности привлечения собственных и заемных денежных средств. При этом для оценки структуры используемых заемных средств и переговоров финансовый менеджмент может использовать следующую матрицу: по оси ОХ отражается величина бизнеса, предлагаемая банку: объем расчетно-кассового обслуживания, инкассации, конверсионных и других операций; по оси ОУ отражается уровень затрат на финансирование: величина процентных расходов и все дополнительные расходы и комиссии по привлечению финансирования. Банки, работающие с компанией, отражаются на матрице. Банки (и их кредитные продукты) попадающие в верхний-правый угол – первые кандидаты на пересмотр условий. При этом данная матрица может являться усиливающим аргументом в переговорной позиции с банками для рефинансирования задолженности.

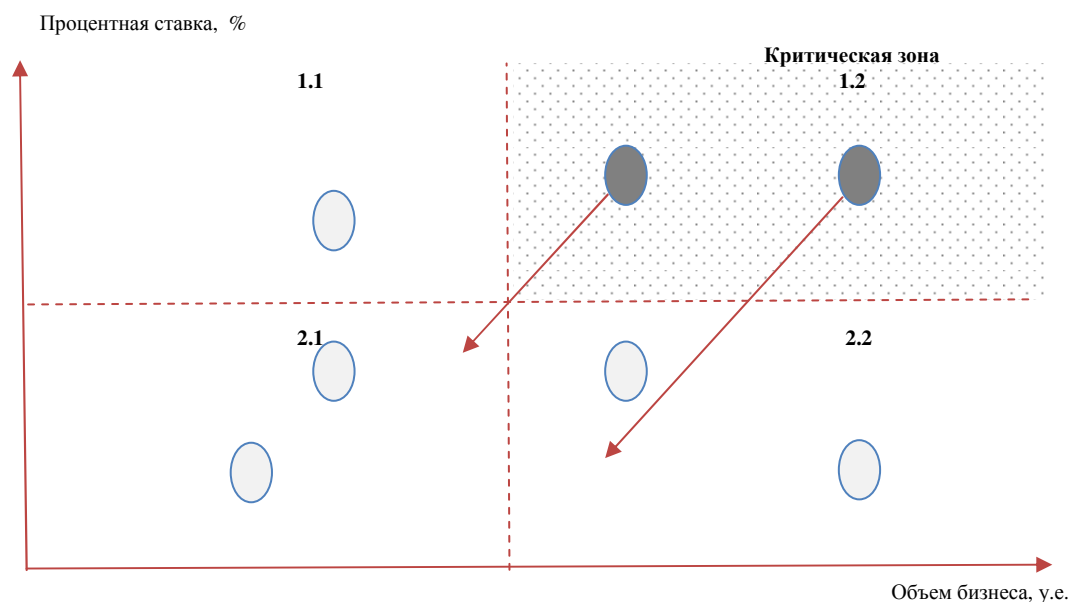


Рис. 2. Матрица оценки структуры взаимодействия с банками

Используя данную матрицу (см. рис. 2), финансовый менеджер должен стремиться переместить все используемые кредитные продукты из квадранта 1.2 в квадранты 2.1 или 2.2, при этом минимизируя количество инструментов в правом верхнем углу, так как, использование компанией банковских продуктов, не связанных с кредитованием, является дополнительным аргументом в переговорном процессе: например, возможно инициация смены инкассатора.

Управление ликвидностью – процесс, от точности которого зависит возможность компании избежать необходимости экстренного, дорогого заимствования при этом увеличив доходность акционеров при возникновении благоприятной ситуации для инвестирования. Прогнозирование – этап процесса управления ликвидностью. Использование матрицы оценки привлечения финансирования менеджментом компании помогает наглядно оценить структуру финансирования и применить ее в

переговорном процессе для привлечения новых заемных средств или пересмотра условий по старым инструментам.

В результате использования моделей менеджмент компании получает превентивный сигнал о доступном или ограниченном денежном потоке и может принимать соответствующее управленческое решение. В позитивной ситуации, когда денежных средств, генерируемых компанией достаточно, менеджмент может их инвестировать для получения дополнительных доходов или распространить их среди акционеров, если ситуация для инвестиций неблагоприятная. В негативной ситуации необходимо оценить возможности по сокращению оттока денежных средств и/или принять решение о привлечении дополнительных денежных средств у акционеров или внешних заемщиков, инвесторов.

Библиографический список

1. Бортникова, Ю. Л. Ликвидность предприятия. критерии и модели управления ликвидностью предприятия. прогнозирование структуры баланса на основе коэффициента текущей ликвидности / Ю. Л. Бортникова, О. Н. Герасин // Научные записки Орел ГИЭТ, 2012. – №2. – С. 39–43.
2. Вуколова, О. А. Совершенствование управления ликвидностью предприятия [Электронный ресурс] / О. А. Вуколова // Современные научные исследования и инновации. – 2013. – Режим доступа : <http://web.snauka.ru/issues/2013/10/27852> (дата обращения : 01.03.2016).
3. Кузнецов, В. В. Экономические методы управления предпринимательской деятельностью [Электронный ресурс] / В. В. Кузнецов, М. Н. Кондратьева, О. В. Алашеева. – Режим доступа : http://venec.ulstu.ru/lib/2002/1/Kuznecov_Kondratjeva.pdf (дата обращения : 01.03.2016).
4. Ликвидность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://btimes.ru/dictionary/likvidnost> (дата обращения : 23.02.2016).
5. Михеев В. Методические вопросы управления ликвидностью фирмы [Электронный ресурс] / В. Михеев // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – Режим доступа : http://vasilievaa.narod.ru/16_2_97.htm (дата обращения : 01.03.2016).
6. Оверченко, М. Нефтегазовые компании пустили под нож проекты на \$118 млрд [Электронный ресурс] / М. Оверченко. – Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/05/19/neftegazovie-kompanii-pustili-pod-nozh-proekti-na-118-mlrd> (дата обращения : 01.03.2016).
7. Перспективы развития нефтяной отрасли в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ey.com/RU/ru/Issues/Business-environment/ey-blitz-survey-russia-oil-and-gas> (дата обращения : 01.03.2016).
8. Basel Committee on Banking Supervision Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bis.org/publ/bcbs144.pdf> (дата обращения : 01.03.2016).
9. Deutsche Bundesbank Liquidity risk management practices at selected German credit institutions [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Tasks/Banking_supervision/PDF/liquidity_risk_management_practices_at_selected_german_credit_institutions.pdf?__blob=publicationFile (дата обращения : 03.03.2016).
10. Stoker, M. The 2012 guide to Liquidity Management: Standard Chartered [Электронный ресурс] / M. Stoker. – Режим доступа : <http://www.euromoney.com/Article/3091956/The-2012-guide-to-Liquidity-Management-Standard-Chartered-Managing-the-risks.html> (дата обращения : 23.02.2016).

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 330.872

А.Ю. Андрианов

В.И. Овчинникова

ПРИЧИНЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ И МЕТОДЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматривается концепция школы человеческих отношений, как инструментарий решения конфликтных ситуаций в таможенных органах. Приводится статистика по результатам анализа социально-экономических конфликтов. Предлагаются пути преодоления конфликтных ситуаций в таможенных органах.

Ключевые слова: конфликтология, конфликт, социальный конфликт, управление конфликтами и стрессами в подразделениях таможенной службы, конфликтогены.

Aleksey Andrianov

Victoria Ovchinnikova

CAUSES OF SOCIO-ECONOMIC CONFLICTS IN CUSTOMS AND METHODS OF OVERCOMING THEM

Annotation. The article discusses the concept of the school of human relations as tool for solving situations conflict in the customs authorities. Provides statistics on the results of analysis of the socio-economic conflicts. Ways to overcome the conflict with the customs authorities.

Keywords: conflict, social conflict, conflict management and stress in units of the customs service, triggers.

В наше время одной из самых опасных тенденций развития общества стало увеличение количества социальных и экономических конфликтов. Возникают эти конфликты на самых различных уровнях. Деятельность сотрудников таможенных органов связана со значительными психоэмоциональными нагрузками, что создает благоприятный фон для возникновения конфликтных ситуаций. Умение вовремя распознать зарождающийся конфликт, направить его в созидательное русло и успешно разрешить – необходимые составляющие профессиональной компетентности руководства таможенного органа. Таким образом, работа в таможенных органах тоже нуждается в глубоком анализе возникновения конфликтов. Если управление конфликтами и их регулирование – это важнейшие профессиональные качества руководителя таможенной службы, то от того, как руководитель может разрешить конфликт и принять меры по его регулированию, во многом зависит атмосфера в коллективе, а значит, и возможность эффективно выполнять задачи, возложенные государством на российских таможенников [1].

Чтобы понять, что же такое конфликт, разберем несколько терминов. *Конфликтология* – это наука о причинах, особенностях и закономерностях возникновения, развития и функционирования конфликтов, методах и способах их разрешения и предотвращения, а также преодоления их отрицательных последствий и использования конкретных элементов в целях повышения эффективности деятельности социальных систем. *Конфликт* – это активные взаимонаправленные действия каждой из сторон для реализации своих целей, окрашенные сильными эмоциональными переживаниями. *Социальный конфликт* – это открытое противоборство, столкновение двух или более субъектов и участников социального взаимодействия, причинами которого являются несовместимые потребности, интересы и ценности [2]. *Управление конфликтами и стрессами в подразделениях таможенной службы* – это стратегия кадровой политики, предполагающая наличие принципов и методов, позво-

ляющих проводить диагностику и мониторинг источников и причин возникновения конфликтов и стрессов в трудовом коллективе и создавать программы, направленные на разрешение конфликтов [4].

Представители ранних школ управления, в том числе сторонники школы человеческих отношений, считали, что конфликт – это признак неэффективной деятельности организации и плохого управления. Анализ причин социально-экономических конфликтов основывается на школе человеческих отношений (1930–1950 гг.) Данная школа изучает то, как человек взаимодействует с другими людьми, как реагирует на разного рода ситуации, желая удовлетворить свои потребности. Ее весомым вкладом в развитие менеджмента стало применение знаний о межличностных отношениях. Развитие школы человеческих отношений началось благодаря Мери Паркер Фоллетт и Элтону Мэйо. Фоллетт первой пришла к мысли, что менеджмент является обеспечением выполнения работы с помощью других людей. Она считала, что управленец не должен только формально относиться с подчиненными, а должен стать для них лидером. Мэйо доказал на основе экспериментов, что четкие нормативы, инструкции и достойная оплата труда не всегда ведут к повышению производительности – отношения в коллективе часто превосходят усилия руководства. Например, мнение коллег может стать более важным для сотрудника стимулом, чем указания менеджера или материальное вознаграждение. Благодаря Мэйо зародилась социальная философия менеджмента. Свои эксперименты Мэйо осуществлял в течение 13 лет на заводе в Хортоне. Он доказал, что изменить отношение людей к работе можно благодаря групповому влиянию. Мэйо советовал использовать в менеджменте духовные стимулы, например, связь работника с коллегами. Он призывал руководителей обращать внимание на взаимоотношения в коллективе. «Хортонские эксперименты» стали началом: изучения коллективных взаимоотношений на многих предприятиях; учета групповых психологических явлений; выявления трудовой мотивации; исследований отношений между людьми; выявления роли каждого сотрудника и небольшой группы в рабочем коллективе.

Типология конфликта, которая, так или иначе, имеет место в таможенной службе, разнообразна. *В зависимости от количества и уровня участников конфликты делятся на:* внутриличностные (конфликт социальных ролей); межличностные; между личностью и группой; межгрупповые. *Конфликты по ранговым различиям делятся на:* горизонтальные; вертикальные. *По степени управляемости в системе конфликтов выделяют:* прогнозируемые; запланированные (в том числе спровоцированные); контролируемые; управляемые [3].

Статистика утверждает, что причины конфликтов в 80 % случаев заключаются не в том, что люди хотят конфликтовать, а из-за особенностей человеческой психики и того негативного факта, что подавляющее большинство людей либо ничего не знает об этих особенностях, либо не может оценить их должным образом, без помощи со стороны. Определяющую роль в возникновении и развитии межличностного конфликта играют так называемые конфликтогены – провоцирующие факторы в виде слов или поступков. Любой трудовой коллектив или организация – маленькое зеркало, в котором отражается наше общество. Там, где существуют разные точки зрения на одну и ту же проблему, взаимная неприязнь, трудно самостоятельно избежать столкновений для выяснения вопроса кто прав, а кто виноват. Конфликтуют между собой отдельные сотрудники, группы сотрудников, отделы, начальники и подчиненные. На работе человек проводит как минимум 8 часов, и если окружение и психологический климат в коллективе для него некомфортен, то это серьезно снижает его производительность труда, мотивацию, ведет к депрессии и стрессу [4].

В ходе проведения комиссий по соблюдению требований к служебному поведению гражданских служащих и урегулированию конфликта интересов было рассмотрено 550 различных фактов совершения государственными служащими таможенных органов СЗТУ поступков, порочащих их честь и достоинство, иных нарушений требований к служебному поведению либо возможного возникновения конфликта интересов. Из них – 98 материалов, касающихся представления недостовер-

ных или неполных сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера (2013 г. – 120); – 18 фактов несоблюдения требований к служебному поведению и (или) требований об урегулировании конфликта интересов (2013 г. – 13); 280 материалов, касающиеся обеспечения соблюдения требований к служебному поведению и (или) требований об урегулировании конфликта интересов либо осуществления мер по предупреждению коррупции (2013 г. – 595) [4].

Чтобы конфликт был исчерпан, существует несколько способов его завершения (см. рис.1). В первом случае конфликт затухает сам, во-втором случае – вмешиваются третьи лица, в третьем случае – возникает другой конфликт.

Чтобы в организации было меньше конфликтов, существуют такие методы преодоления конфликтных ситуаций как:

- мониторинг источников и причин возникновения социально-трудовых конфликтов в коллективе;
- формирование и внедрение программы мероприятий по профилактике и разрешению конфликтов;
- разработка рекомендаций по устранению причин и организационных условий, способствующих возникновению конфликтов в трудовом коллективе;
- формирование современных кадровых технологий поиска, отбора и подбора, определения профессиональной пригодности претендентов на службу в таможенных органах;
- своевременное информирование руководства сотрудников о намечающихся организационных и кадровых нововведениях;
- осуществление психологической помощи работникам таможенных подразделений;
- разработка и внедрение программы конфликтменеджмента и стрессменеджмента в кадровую политику организации [3].

Таким образом, в таможенных органах могут иметь место конфликты, встречающиеся в деятельности любой организации и обусловленные организационно-управленческими причинами, но существуют и специфические конфликты, связанные с реализацией таможенной деятельности. На современном этапе общественного развития в таможенном деле можно считать доминирующей нормативную или морально-правовую стратегию управления конфликтом, которая ориентирована на мирное соперничество в рамках определенных правил, причем уважение правил и поддержание сферы консенсуса считается важнее, чем победа в конфликте.

Библиографический список

1. Бычков, А. В. Психология конфликтов в подразделениях таможенной службы и способы их разрешения : монография / А. В. Бычков. – М. : РТА, 2014. – 108 с. – ISBN 978-5-9590-0803-1.
2. Волков, Б. С. Конфликтология : учеб. пособ. для студентов высших учебных заведений / Б. С. Волков. – изд. 3-е испр. и доп. – М. : Академический Проект, 2007. – 400 с. – ISBN 978-5-8291-0816-8.
3. Калмыкова, О. Ю. Внедрение организационного конфликтменеджмента в систему стратегического управления [Электронный ресурс] / О. Ю. Калмыкова, Г. П. Гагаринская // Наукоедение : интернет-журнал. – 2014. – № 5(24). – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/32EVN514.pdf> (дата обращения : 02.01.2016).
4. Калмыкова, О. Ю. Эффективное управление конфликтами в социально-трудовых отношениях / О. Ю. Калмыкова, Н. В. Соловова. – Самара : ФГБОУ ВПО СамГУ, 2013. – 105 с. – ISBN 978-5-16-003112-5.



Рис. 1. Формы завершения конфликта

УДК 334

А.К. Беркаева

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация. Социальное развитие России последних лет, наряду с позитивными тенденциями проводимых реформ, характеризуется низким уровнем жизни значительной части населения; резкой социальной поляризацией общества; высокой смертностью; широкой криминализацией всех сторон общественной жизни; сохранением безработицы; снижением доступности для населения качественных образовательных, медицинских, бытовых услуг. Дана новая трактовка практических решений социальных проблем сограждан – это приоритеты в деятельности руководства республики.

Ключевые слова: объекты и субъекты социальной защиты населения, укрепление семьи, бедность, безработица, задачи социальной политики государства.

Albina Berkayeva

SOCIAL PROTECTION OF POPULATION AS A PRIORITY SOCIAL POLICY

Annotation. Social development of Russia of the last years, along with positive tendencies of the carried-out reforms, is characterized by a low standard of living of considerable part of the population; sharp social polarization of society; high mortality; broad criminalization of all parties of public life; unemployment preservation; decrease in availability to the population of high-quality educational, medical, household services. The practical solution of social problems of fellow citizens are priorities in activity of the leaders of the republic.

Keywords: objects and subjects of social protection of the population, strengthening of a family, poverty, unemployment, problems of social policy of the state.

Социальная защищенность населения базируется на исторических, политических, экономических и идеологических предпосылках и в основном формировалась в странах Западной Европы с рыночной системой отношений, отражая различные аспекты взаимоотношений государства и населения. Важным моментом стало раскрытие сущности системы на основе принципов классической, неоклассической, кейнсианской и институциональной теорий, что позволяет более точно определить понятие социальной защиты населения как комплекса мер, гарантирующих гражданам определенный уровень жизни [1]. Система социальной защиты населения, являясь одним из элементов экономической системы, подвергается изменениям в связи с изменениями способа экономического развития.

В результате анализа сущности развития социальной защиты населения было выявлено, что в разных типах государствовании России в разное время социальная защита была направлена на поддержание жизненных сил населения. В отечественной литературе социальная защита трактуется по-разному и главное в чем едины авторы – цели социальной защиты достигаются во имя человека ради удовлетворения его материальных и духовных потребностей. Социальная защита должна защищать и охранять от социального неравенства, так как она делает одних людей уязвимыми в экономическом, политическом, правовом или в ином смысле.

Как социально-экономическая категория социальная защита населения, представляя собой отношения по перераспределению национального дохода в целях обеспечения воспроизводства человека, является системой управления социальными рисками: признание безработным, трудовое увечье или профессиональное заболевание, инвалидность, временная нетрудоспособность, материнство, потеря кормильца, наступление старости, с целью поддержания устанавливаемых обществом социальных стандартов жизни для каждой группы населения [4]. Основными субъектами социальной защиты являются государство, работодатели, индивиды (граждане), специализированные институты, общественные объединения и организации. Основным же объектом социальной защиты является население

страны, как совокупность индивидов, но при общем объекте выделены конкретные свойства и качества данного объекта, которые подлежат социальной защите. Выявлена двойственная природа индивида, который может выступать и как объект социальной защиты и как субъект в зависимости от его роли в процессе социальной защиты. Реализация социальной защиты возможна за счет достаточного объема финансовых ресурсов. Финансирование социальной защиты населения представляет собой динамичный процесс, в котором социальная защита населения – это целенаправленная деятельность государства, социальных институтов и отдельных лиц по оказанию социальной помощи и поддержки малообеспеченным, уязвимым и недееспособным социальным группам, слоям и отдельным индивидам.

На федеральном и региональном уровне в социальной политике можно выделить первоочередные проблемы.

1. Проблема укрепления семьи. Важными составляющими для укрепления семьи являются: оказание социальных услуг семье; обеспеченность жильем, особенно молодых семей; государственная поддержка семей с детьми; охрана репродуктивного здоровья населения. Слабость механизмов их реализации на практике снижает уровень социальной защищенности семьи. Со стороны государства пока далеко недостаточно внимания уделяется этому направлению социальной политики, и многие проблемы семейно-бытовых отношений в обстановке экономического кризиса из года в год обостряются.

2. Проблема обеспечения социальной справедливости, т.е. реальное народовластие, равноправие и равенство всех граждан перед законом, и социальные гарантии человеку в случае потери трудоспособности, болезни, инвалидности и т.д.

3. Проблема бедности является одной из жизненных проблем настоящего времени в социальной политике. Бедность возникает в том случае, когда часть населения не может удовлетворить минимальные потребности в основных условиях жизнедеятельности, принятых в данном обществе. Бедность – это не только отсутствие денег или имущества, а прежде всего, недоступность важнейших условий жизнедеятельности – жилья, образования, здравоохранения, культуры и т.д. Факторы, влиявшие на рост уровня бедности населения, следующее: сокращение занятости населения, массовая безработица, резкое снижение трудовых доходов, низкие доходы. Если ранее к данной категории в основном относились инвалиды, пожилые люди, многодетные и неполные семьи, т.е. люди с ограниченными возможностями трудоустройства, то сейчас к категории бедного населения можно отнести и многие группы работающего населения. Такая ситуация складывается из-за несоответствия размера минимальной оплаты величине прожиточного минимума.

4. Ликвидация безработицы также является важнейшей задачей социальной политики. Большая часть экономически активного населения не может реализовать своего права на труд. Из-за разработанных правительством Республики антикризисных мер, в трудной ситуации оказались многие промышленные предприятия. В них снизились не только заказы, но и объемы реализации производимой продукции. В результате этого многие заводы и фабрики перешли на жесткий режим экономии сырья и денежных средств. Чтобы сохранить кадры, продержаться и пережить трудности, связанные с финансовой нестабильностью в стране, руководители предприятий отправили людей в вынужденные отпуска и перевели на неполное рабочее время. С начала 2015 г. в Северной Осетии-Алании уволены более 1000 чел. Большая часть из них обратилась в органы службы занятости за помощью в трудоустройстве.

Антикризисные меры в республике непосредственно коснулись работников бюджетной сферы. В результате мероприятий по оптимизации, в том числе реорганизации неэффективных организаций в структурах, подведомственных министерству труда и социального развития, сокращения составили 40,5 единиц. Оптимизация сети государственных учреждений образования и науки за счет

слияния позволила сократить штатную численность работников на 356 чел. В медучреждениях сокращено более 350 коек и 319 штатных единиц медперсонала. На 1 февраля 2016 г. в центре занятости населения зарегистрировано 2097 незанятых граждан, ищущих работу [2].

Особенно велики масштабы сельской безработицы. Бедность стала характерной чертой селян. До 50 % респондентов полагает, что качественное образование, медицинское обслуживание и услуги учреждений культуры им не доступны или мало доступны. Много шума вокруг нацпроектов «Каждому ребенку – семью», «Здоровье», «Образование», «Жилье». Но одновременно идет ликвидация сельских школ, больниц, медпунктов. Здравоохранение и образование становятся платными. Их качество ухудшается. Цена жилья неподъемна для обычной семьи.

Выросла незащищенность наемного работника. Многие работники имеют отношения с работодателем без оформления трудового договора, что зачастую ведет к нарушению российского законодательства об увольнении с работы. Имеют место случаи неоплаты больничных листов, декретного и послеродового отпуска. По ряду показателей ухудшились условия труда. Многие работники сферы материального производства заняты на рабочих местах, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам и правилам безопасности. Следует отметить, что большая часть тех, кто трудится в неблагоприятных условиях, работают на предприятиях с негосударственной формой собственности. Прямым следствием неудовлетворенных условий труда является высокий уровень профессиональной заболеваемости, рост травматизма.

Одной из актуальных задач социальной политики государства является выработка новых, более эффективных механизмов рационального использования ограниченных финансовых и материальных ресурсов; погашение задолженности по заработной плате работникам, детским пособиям; распределение полномочий в социальной сфере между федеральными, региональными органами власти и местным самоуправлением. Практическое решение социальных проблем сограждан республики, совершенствование социальной, демографической, семейной политики, повышение внимания к жизненным интересам ветеранов и инвалидов, создание благоприятной жизненной среды для семей с детьми, детей-инвалидов и многое другое – все это приоритеты в деятельности руководства республики, в работе органов и учреждений социальной защиты населения.

В систему социальной защиты населения республики входят три дома-интерната, 22 центра социального обслуживания населения, дом ветеранов, санаторий «Осетия», социальная столовая, Центр для детей-инвалидов. В 2015 г. в республике отметили два знаковых события. Это открытие Геронтологического центра и Реабилитационного центра для детей с церебральным параличом.

В республике практически каждый пятый житель достиг пенсионного возраста и каждый второй из них – старше 70 лет. Число долгожителей в возрасте от 90 лет и старше составляет 1 % от численности пожилых граждан (1437 чел.), из них более половины проживает в сельской местности. Внимание государства и общества к проблемам этих людей должно постоянно расти. На базе центра создан «университет третьего возраста», в котором будут работать «Школа здоровья», кабинет технических средств реабилитации с обучением пользованию техническими средствами реабилитации [2].

Создана новая модель сети учреждений социального обслуживания, ориентированной на эффективное удовлетворение запросов и потребностей жителей республики. По результатам инвентаризации оказываемых услуг и оценки их востребованности на базе отделений срочного социального обслуживания созданы отделения социальной помощи семье и детям, в том числе с ограниченными возможностями здоровья, по работе с инвалидами и ветеранами, службы раннего вмешательства с детьми с ограниченными возможностями здоровья до 3-х лет.

Разработана и внедрена автоматизированная информационная система министерства труда и социального развития республики, которая позволила автоматизировать деятельность управлений

социальной защиты населения, а также в режиме реального времени производить обмен информацией между учреждениями и министерством. Система охватывает процесс реабилитации инвалидов с момента постановки на учет до непосредственной реализации указанных мероприятий, рекомендованных инвалидам индивидуальными программами реабилитации.

Экономика России обладает мощным научно-производственным потенциалом и достаточными ресурсами для преодоления указанных проблем за счет активизации внутренних возможностей и конкурентных преимуществ. Это, прежде всего: высокий уровень образования населения и духовные традиции; развитый научно-производственный персонал; наличие собственных научных школ и уникальных передовых технологий; богатые природные ресурсы; значительные валютные резервы; огромная территория и емкий внутренний рынок [3].

Библиографический список

1. Мамедов, О. Ю. Современная экономика. Лекционный курс / О. Ю. Мамедов. – Ростов н/Д. : Феникс, 2001. – 544 с.
2. Туганова, Л. А. Наделены особой миссией / Л. А. Туганова // Северная Осетия. – 2015. – № 99.
3. Цаголов, Г. Н. Почему они такие богатые? / Г. Н. Цаголов // Северная Осетия. – 2011. – № 110.
4. Экономические основы социальной работы : учебное пособие / Под редакцией Е. В. Михалкиной. – М. : Дашков и К, 2012. . – 300 с. – ISBN 978-5-394-01492-5.

УДК 796

В.С. Бирагов

А.Н. Доева

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИЗИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УЧАЩИХСЯ СЕЛЬСКОЙ ШКОЛЫ РЕГИОНА

Аннотация. В статье рассматриваются влияние социальных факторов на физическое развитие учащихся сельской школы, в частности станицы Архонской РСО-Алания. Установлено, что подростки отстают в своем физическом развитии от стандартных показателей, в связи с чем необходимо активизировать систематические физические упражнения, на обязательных школьных уроках.

Ключевые слова: физическое развитие, учащиеся сельской школы, социальные факторы

Vladimir Biragov

Alla Doeva

SOCIAL PROBLEM OF PHYSICAL DEVELOPMENT PUPILS OF RURAL SCHOOLS OF THE REGION.

Annotation. The article discusses the impact of social factors on physical development students of rural schools in particular Arhonskoy village of North Ossetia-Alania. It was found that adolescents are lagging behind in their physical development of standardized indicators, hence the need to intensify systematic physical exercise on compulsory school lessons.

Keywords: physical development, students rural schools, social factors.

Изучение влияния социальных факторов на физическое развитие подрастающего поколения в нашей стране на всем ее историческом отрезке времени уделяется достаточно пристальное внимание [1]. Государство на всем протяжении детской жизни от рождения и заканчивая пребыванием их во всех структурах образовательных учреждений, берет на себя заботу о постоянном улучшении здоровья. За последние годы вопросы физического воспитания все больше привлекают внимание педагогической, медицинской и родительской общественности. Установлено, какое большое значение имеет хорошо организованное физическое воспитание для укрепления здоровья детей, их гармонического развития, повышения работоспособности организма и совершенствования функциональных возможностей [3].

Динамические наблюдения за физическим развитием подрастающего поколения позволяют устанавливать показатели средних величин тотальных размеров антропометрических данных в определенный период времени для различных возрастно-половых групп детей, подростков, юношей. Стандарты физического развития школьников, полученные в результате этих исследований, представляют собой своеобразные модельные характеристики и являются исходными для разработки оценочных таблиц, характеризующих физическое развитие учащихся в определенном климатогеографическом регионе. Ребенок и подросток отличаются от взрослого человека особенностями морфологического строения и функциями органов и систем, которые существенно изменяются в различные периоды их жизни. Общеизвестно, что ребенок и подросток не являются уменьшенной копией взрослого человека, поэтому недопустимо чисто количественное уменьшение физиологических свойств взрослого человека соответственно возрасту, массе и длине тела ребенка или подростка для понимания специфических свойств их организма. Динамические наблюдения за физическим развитием детей и подростков позволяют установить закономерные связи изменчивости как структурных, так и функциональных признаков роста и развития организма. Без установления этих закономерностей невозможно дать морфофизиологическую характеристику отдельного индивидуума или группы в целом. Стандарты физического развития школьников, полученные в результате динамических исследований, являются исходными для разработки оценочных таблиц, характеризующих физическое развитие учащихся в конкретном возрастном периоде. Полученные средние показатели оценочных таблиц могут быть использованы как стандарты научными и практическими специалистами для ин-

дивидуальной оценки и характеристики среднегрупповых показателей физического развития в конкретном возрастном периоде.

Научными исследованиями сотрудников института возрастной физиологии и физического воспитания АПН РСФСР при дифференцированном подходе в изучении физического развития и двигательной подготовленности учащихся, городских и сельских школ выявлено преимущество детей сельской местности [2]. Выявлены возрастные преимущества физического развития школьников сельской местности, обусловленные, с одной стороны, влиянием социально-бытовой среды, а с другой – систематическими занятиями физическими упражнениями на обязательных школьных уроках, а также иных форм физического воспитания в режиме дня.

В задачи нашего исследования входило: выявление влияния социальных факторов на уровень физического развития школьников. Для чего объектом для изучения был определен контингент учащихся сельской школы станицы Архонской.

Для решения поставленных задач был осуществлен сбор показателей физического развития учащихся мальчиков и девочек в возрасте от одиннадцати до четырнадцати лет. Наблюдения по разработанной программе осуществлялись на протяжении от четырех до 14 лет. Это позволило получить не только динамику индивидуального физического развития, но и данные средние групповых показателей, которые отражены в таблицах 1 – девочки и 2 – мальчики. Сравнительный анализ свидетельствует, что наблюдаемые нами школьники по показателям большинства изучаемых параметров находятся в пределах зоны рассеивания, т.е. не уступают требованиям нормативных критериев. При этом показатели индивидуальной возрастной динамики по длине и массе тела наших учащихся имеют отклонения от нормативных требований. Так результаты длины тела у девочек превосходят нормативные требования, но в показателях массы тела в возрасте 12, 13 и 14 лет отстают от нормы. Результаты мальчиков по этим показателям во всех возрастных группах отстают от нормативных требований. В этой связи весоростовой индекс Кетле значительно отстает от требований нормы. Следовательно, не имея достаточной массы тела, и девочки, и мальчики уступают в показателях абсолютной силы кисти.

Таблица 1

Сравнительная характеристика индивидуализирующей динамики физического развития девочек сельской школы с показателями нормативных требований

возраст учащихся	контингент	длина тела (см)	масса тела (кг)	весоростовой индекс Кетле гр/см	ЖЕЛ (ммл)	жизненный показатель ЖЕЛ/масса	абсолютная сила кисти (кг)
11 лет	учащиеся	148,7	39,4	264,9	1666,7	42,3	16,3
	норматив	146,0±6,0	38,1±6,9	260±6,9	2080±30	44,6	19,7±4,6
12 лет	учащиеся	152,5	41,8	744,0	2043,7	49,0	21,0
	норматив	151,8±5,0	43,7±7,2	287,8±7,2	2240±30	51,3	22,3±4,7
13 лет	учащиеся	159,8	43,1	269,7	2250,0	52,2	23,5
	норматив	155,2±5,0	47,9±7,3	308,6±7,3	2360±46	49,3	24,6±4,9
14 лет	учащиеся	164,9	46,5	282,0	2568,6	55,2	27,3
	норматив	156,5±5,0	50,0±6,6	319,5±6,6	2882±35	57,6	25,9±4,8

Таблица 2

Сравнительная характеристика индивидуализирующей динамики физического развития мальчиков сельской школы с показателями нормативных требований

возраст учащихся	контингент	длина тела (см)	масса тела (кг)	весоростовой Индекс Кет-ле гр/см	ЖЕЛ (ммл)	жизненный показатель ЖЕЛ/масса	абсолютная сила кисти (кг)
11 лет	учащиеся	144,6	35,8	247,5	1623,0	45,3	18,2
	норматив	144,4±7	37,4±7,2	259,0±7,2	2170±38	58,0	21,3±5,0
12 лет	учащиеся	149,2	39,0	261,4	1818,8	49,5	21,7
	норматив	152,3±8	43,4±8,4	284,9±8,4	2400±42	51,3	22,3±4,7
13 лет	учащиеся	154,3	42,1	272,8	2071,1	52,2	23,5
	норматив	159,1±7	48,3±8,8	303,5±8,8	2650±42	49,3	24,6±4,9
14 лет	учащиеся	159,9	47,0	281,9	2365,3	62,1	30,8
	норматив	164,7±6	53,7±8,6	326,0±8,6	3090±42	57,5	37,3±7,3

Таким образом, назрела необходимость увеличить количество часов отводимых на обязательные уроки по физическому воспитанию, в общеобразовательных школах для совершенствования физического развития школьников.

Библиографический список

1. Писарева, И. Сельская школа. Как фактор развития территории [Электронный ресурс] / И. Писарева // Управленческое Консультирование. – 2003. – № 1. – Режим доступа : <http://uk-archive.narod.ru/2003/n01/s03-1-09.htm> (дата обращения : 02.01.2016).
2. Минх, А. А. Очерки по гигиене физических упражнений и спорта / А. А. Минх. – М. : Медицина, 1976. – 384 с.
3. Саркизов-Серазини, Н. М. Теория и практика физической культуры / Н. М. Саркизов-Серазини. – М. : Медицина, 2005. – 212 с.

УДК 331

Е.С. Дашкова

Н.В. Дорохова

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ: ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ И ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ

***Аннотация.** В статье обоснована актуальность исследования проблемы неформальной занятости в России. Представлены подходы к определению экономической категории «неформальная занятость» и существующие методики ее измерения и оценки. Проанализированы статистические данные динамики неформальной занятости в Российской Федерации. Представлены результаты исследования масштабов и причин неформальной занятости в Воронежской области. Дан прогноз развития динамики неформальной занятости и выработаны предложения по управлению занятостью на региональном уровне.*

***Ключевые слова:** труд, социально-трудовые отношения, занятость, формы занятости, неформальная занятость.*

Ekaterina Dashkova

Natalia Dorokhova

INFORMAL EMPLOYMENT IN VORONEZH REGION: APPROACHES TO THE STUDY AND FORECAST OF DYNAMICS

***Annotation.** The article substantiates the relevance of the study of informal employment problems in Russia. Approaches to the definition of an economic category, "informal employment" and existing methods of its measurement and evaluation. Analyzed the statistics of the dynamics of informal employment in the Russian Federation. The results of research and the scale of the causes of informal employment in the Voronezh region. The forecast of the dynamics of informal employment and to proposals for management of employment at the regional level.*

***Keywords:** labour, social and labor relations, employment, forms of employment, informal employment.*

Труд во все времена выступал в качестве основы развития человека, общества и экономики. Поэтому трудовые отношения являются основополагающими в любой экономической системе.

На современном этапе развития отношения труда и занятости претерпевают значительные трансформации, носящие, зачастую, противоречивый характер, и, проявляющиеся в широком разнообразии их видов и форм. Данные противоречия связаны с тем, что, с одной стороны, эти отношения выступают предметом пристального внимания государства в части их все более детального и всеобъемлющего правового регулирования и увеличения социальных гарантий трудящимся. С другой стороны, все более мощно разрастается пласт отношений труда и занятости, не попадающих в рамки правового поля и получивший название неформальной занятости. Возникающие в этом случае социально-трудовые отношения не находят отражения в статистической отчетности, что осложняет процесс исследования их уровня, динамики и последствий. Для современного периода характерно расширение неустойчивых форм занятости [5]. Наиболее проблемной среди них является неформальная занятость.

В настоящее время перед государством, профсоюзами, а также научным сообществом стоит задача разработать меры по борьбе с данным негативным для экономики страны явлением. Так, по данным вице-премьера Правительства РФ О. Голодец около 38 млн чел. работают «фактически «на птичьих правах». Проблема так называемой неформальной занятости – это не только налоги и учет трудящихся, но и, прежде всего, отношения, в которых оказываются работники и работодатели. С одной стороны, государство недополучает значительную часть налогов с доходов неформального сектора. Деятельность работодателей и работников «в тени» затрудняет контроль качества предоставляемых товаров и услуг. С другой стороны, и это особенно важно, уловки теневого сектора лиша-

ют работника нормальных отчислений в Пенсионный фонд и других социальных гарантий, в числе которых выплаты по больничным листам, пособия по беременности и родам, уходу за ребенком и т.д.» [2].

Впервые термин «неформальная занятость» употребил Харт К. в 1973 г. в своей работе «Неформальные доходы и городская занятость в Гане». Согласно его определению «неформальная занятость – это экономическая деятельность, которая имеет место за пределами занятости в крупных корпорациях общественного и частного секторов экономики» [6]. Однако на сегодняшний день не сложилось единого подхода к определению неформальной занятости в научной среде. Существует большое количество определений неформальной занятости, связывающих появление этой формы занятости с работой в неформальном секторе экономики. Выделяются два этапа исследования и преобразования сущности экономической категории «неформальная занятость», которые ставятся в зависимость от степени развития рынка труда. На первом этапе неформальная занятость определялась как характеристика неформального сектора экономики. При этом в процессе оценки масштабов и особенностей занятости в указанном секторе не учитывались социально-экономические факторы функционирования рынка труда, поскольку он в России на данном этапе только формировался. На втором – неформальная занятость рассматривалась как более масштабное явление в рамках неформального и формального секторов экономики в зависимости от степени законности социально-трудовых отношений.

Международная организация труда (МОТ) рассматривает неформальную занятость как деятельность мелких хозяйственных единиц, производящих и распределяющих товары и услуги и состоящих главным образом из независимых, самостоятельно занятых производителей. В них используется труд членов семьи и наемных работников. Согласно методике, используемой Федеральной службой государственной статистики, под неформальной занятостью понимается занятость на предприятии, у которого отсутствует государственная регистрация в качестве юридического лица (занятые по найму у физических лиц, самозанятые, занятые в домашнем хозяйстве). С нашей позиции, неформальная занятость – это все формы занятости (по найму или не по найму), которые оплачиваются, формально не зарегистрированы, не учитываются статистикой организации и налоговыми органами, не регулируются законодательными актами и правовыми структурами. Оценка масштабов неформальной занятости – весьма трудоемкая задача, по причине того, что, как указывалось выше, нет единства среди научного сообщества в понимании данного явления. Имеющиеся на данный момент методики несовершенны, наиболее достоверными являются методы специфических индикаторов, связанные с оценкой определенного показателя, полученного прямым или косвенным способом. В РФ используется два способа оценки неформальной занятости: опрос и косвенный способ по остаточному принципу.

Опросный метод дает оценку снизу, которая дает нижнюю границу распространения неформальной занятости, так как не учитываются неформально занятые на предприятиях формального сектора. Косвенный способ помогает оценить неформальный сектор сверху. Оценка на основе этого метода основана на подсчете разницы между численностью занятого населения по опросам и численностью занятого населения на предприятиях и в организациях всех видов.

Данные Росстата о занятости в корпоративном секторе основаны на подсчете среднегодовой среднесписочной численности работников. Таким образом, в эту оценку неформальной занятости автоматически попадают все работники, работающие по гражданско-правовому договору и по совместительству. Кроме того, работники, работающие неполный рабочий день или неполную рабочую неделю, учитываются в среднесписочной численности работников пропорционально отработанному времени. Это также приводит к некоторому завышению оценок неформального сектора занятости при этом методе измерений.

По данным обследований Федеральной службы государственной статистики на конец II квартала 2015 г. численность неформально занятых в составила 21,2 % к общей численности занятого населения (см. табл. 1) [3].

Данные службы госстатистики показывают, что за период с 2006 по 2015 гг. произошло увеличение численности занятых в неформальном секторе на 2 776 тыс. чел. или 3,2 п.п.

В таблице 2 представлено распределение занятых в неформальном секторе по типу занятости [3].

Таблица 1

Динамика роста неформальной занятости в РФ

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Численность занятых в неформальном секторе, тыс. чел.	12 656	13 570	13 950	13 489	11 582	12 921	13 599	14 096	14 386	15 432
Удельный вес занятых в неформальном секторе в общей численности занятых в экономике, %	18,0	19,1	19,6	19,3	16,4	18,2	19,0	19,7	20,1	21,2

Таблица 2

Занятые в неформальном секторе по типу занятости

%

Год	Занятые только в неформальном секторе	Занятые в неформальном секторе и вне его	из них	
			с основной работой в неформальном секторе	с дополнительной работой в неформальном секторе
2006	85,6	14,4	0,9	99,1
2012	90,4	9,6	1,2	98,8
2013	91,3	8,7	1,5	98,5
2014	91,3	8,7	2,2	97,8
2015	90,4	9,6	1,3	98,7

Из данных, представленных в таблице 2, можно констатировать заметное увеличение доли занятых только в неформальном секторе на 4,8 п.п. и уменьшение доли занятых в неформальном секторе и вне его также на 4,8 п.п. Работа в неформальном секторе, практически, для всех занятых в нем является дополнительной – 98,7 % в 2015 г. Однако отмечаются незначительные колебания в пользу увеличения удельного веса занятых с основной работой в неформальном секторе на 0,4 п.п. с 0,9 % в 2006 до 1,3 % в 2015 г. Тенденции роста масштабов неформальной занятости отчасти обусловлены последствиями кризисов 2008 г. и 2014–2015 гг. поскольку неформальная занятость выступает средством приспособления к негативным проявлениям спада в экономике. Также, с нашей точки зрения, данная тенденция является следствием отсутствия целенаправленной государственной политики

борьбы с неформальной занятостью, в том числе предусматривающей мероприятия, направленных на выход малого и среднего бизнеса из тени.

При этом ситуация в разрезе регионов – не одинакова. Первое место среди субъектов РФ по масштабам распространения неформальной занятости является Северо-Кавказский федеральный округ – он составляет 45,3 %. Наименьшая доля занятых в неформальном секторе среди субъектов РФ принадлежит Центральному федеральному округу и составляет 13,7 %. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики количество неформально занятых в Воронежской области – 266 тыс. чел. или 23,9 % от общей численности занятого населения в регионе [3].

С целью более детального исследования масштабов и причин неформальной занятости в Воронежской области в 2015 г. под методическим руководством и при непосредственном участии авторов совместно с Департаментом труда и занятости населения впервые был проведен социологический опрос в форме анкетирования. В опросе приняло участие 415 респондентов. По итогам обработки данных исследования нами были получены следующие результаты. Количество неформально занятых – 100 чел. или 24,1 % от общей численности опрошенных. Этот показатель фактически соответствует данным официальной статистики. 83 % неформально занятых имеют одно неофициальное место работы, 15 % – два неофициальных места работы, 2 % – три и более неофициальных мест работы. Наибольшее количество неформально занятых представлено в сфере торговли (21 %), в строительной сфере (12 %), в транспортной сфере и сфере образования (7 %).

Исследование показало, что из общего числа неформально занятых – 74 % работают по найму без оформления трудовых отношений, 7 % занимаются индивидуальной предпринимательской деятельностью без регистрации, 5 % занимаются индивидуальной предпринимательской деятельностью с регистрацией, 2 % трудятся на основе самозанятости без патента.

Основными причинами, вынуждающими людей работать неформально, выступили:

- 29 % неформально работающих респондентов отметили преимущества гибкого графика и высокий уровень заработной платы;
- 26 % указали, что это инициатива работодателя;
- 22 % – невозможность найти официальное место работы.

Также следует отметить, что 62 % из общего числа неформально занятых желали бы работать официально, 22 % все устраивает и они не хотели бы менять неформальную занятость на формальную, 2 % занятых неформально респондентов не смогли определиться с ответом. Кроме того, 67 % из общего количества неформально занятых заботят социальные гарантии, при этом 33 % они не заботят.

Из полученных результатов можно сделать выводы, что масштабы распространения неформальной занятости достаточно высоки и охватывают в основном сферы торговли и строительства. Основными причинами распространения неформальной занятости являются желание работников получать больший доход и обеспечить себе гибкую занятость, а также желание работодателя снизить издержки на персонал. Результаты анализа данных статистики и проведенного исследования свидетельствуют, что проблема неформальной занятости является достаточно острой и до настоящего времени должного внимания со стороны государства ее решению не уделяется.

Важным условием повышения эффективности управления рынком труда и занятостью населения в регионе является прогнозирование изменений в экономической, социальной, технологической и других сферах жизнедеятельности. При разработке политики занятости Воронежской области необходимо учитывать прогноз динамики масштабов неформальной занятости, поскольку «современный региональный рынок труда представляет собой сложную динамически изменяющуюся систему отношений, норм и институтов в региональной социально-экономической системе» [1]. По мнению авторов, в долгосрочной перспективе возможны два сценария динамики масштабов неформальной занятости в регионе. Первый сценарий предполагает постепенное снижение масшта-

бов неформальной занятости. Условиями для реализации такого сценария является ужесточение государственной политики в направлении борьбы с неформальным сектором экономики и неформальной занятостью. А именно, ужесточение борьбы с коррупцией, реформирование системы налогообложения, ориентированное на вывод доходов из неформального сектора экономики, усиление государственного контроля за деятельностью организаций и увеличение штрафных санкций при нарушении законодательства. Однако данные меры, с одной стороны, будут способствовать выходу бизнеса и работников из неформального сектора, а, с другой стороны, будут способствовать росту напряженности на рынке труда, увеличению показателей безработицы. Второй сценарий возможен в том случае, если государство по-прежнему не будет ориентировано на решение проблемы неформальной занятости. В этом случае сохранятся существующие тенденции развития неформальной занятости, характеризующиеся незначительными колебаниями ее масштабов в разные фазы экономического цикла.

Таким образом, политика управления занятостью на уровне региона должна в обязательном порядке разрабатываться с учетом существования проблемы неформальной занятости и включать меры, направленные на решение данной проблемы исходя из возможных сценариев ее развития.

Библиографический список

1. Азарнова, Т. В. Алгоритм анализа динамики изменения качества функционирования рынка труда при реализации различных стратегий управления качеством / Т. В. Азарнова, Т. В. Попова, А. Н. Леонтьев // Вестник ВГУ, серия Системный анализ и информационные технологии. – 2013. – № 2. – С. 79–87.
2. В борьбе с неформальной трудовой занятостью репрессивные меры неэффективны [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gorodskoportal.ru/stavropol/news/news/11357562/> (дата обращения 1.02.2016).
3. Обследование населения по проблемам занятости – 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_30/Main.htm (дата обращения 2.02.2016).
4. Савченко, П. В. Политика доходов и заработной платы : учебник / Под ред. П. В. Савченко, Ю. П. Кокина. – М. : Юрист, 2000. – 325 с. – ISBN 5-7975-0247-X.
5. Федченко, А. А. Роль неустойчивой занятости в кластеризации общества / А. А. Федченко, Е. В. Маслова // Уровень жизни населения регионов России. Социальное качество и уровень жизни. – 2014. – № 4. – С. 54–64.
6. Hart, K. Informal economy opportunities and the urban employment in Ghana / K. Hart // Journal of Modern Africa Studies. – 1973. – Vol. 11. – № 1.

УДК 332.144

О.В. Ерашова

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНА

***Аннотация.** Стратегия развития социально-экономической системы определяется тем, как система умеет получать из внешней среды необходимые ей ресурсы и продвигать во внешнюю среду продукты своей жизнедеятельности, поэтому выявление всего комплекса факторов внешней среды представляет собой важную задачу для региональной системы образования. В статье определены основные блоки факторов развития системы образования региона и даны описания их внутреннего содержания, что позволяет формировать стратегическую перспективу и разрабатывать основное содержание стратегии развития системы образования региона.*

***Ключевые слова:** регион, система, образование, развитие, стратегия, факторы.*

Oksana Erashova

FACTORS OF THE EDUCATION SYSTEM OF THE REGION

***Annotation.** The development strategy of socio-economic system is determined by how the system is able to receive from the external environment and the resources it needs to promote the products in the environment of their livelihoods, so the identification of the whole complex of environmental factors is an important task for the regional education system. The article defines the basic building blocks of the factors of the region's education system and describes their internal content, that allows to form a strategic perspective and develop the basic content of the education system development strategy in the region.*

***Keywords:** region, system, education, development, strategy, factors.*

К факторам стратегического развития социально-экономических систем обычно относят в первую очередь факторы внешней среды, определяющие возможности развития и ограничивающие такое развитие [2]. Совокупность факторов внешней среды, определяющих перспективу развития системы образования региона, можно представить схемой (см. рис. 1), из которой следует, что наряду с ближним окружением системы образования региона необходимо учитывать влияние дальнего окружения, а также группу специальных факторов.

Ближнее окружение представлено поставщиками ресурсов (информационных, финансовых, энергетических, людских, материальных), потребителями образовательных услуг, конкурентами и социумом конкретного региона. К потребителям образовательных услуг следует отнести не только саму систему образования и реальный сектор социально-экономических отношений в регионе, но и физических лиц, удовлетворяющих свою потребность в образовании. Конкурентами в данном случае могут быть как государственные, так и негосударственные учебные заведения, а также представительства иностранных обучающих организаций, в том числе и распределенных в глобальной сети интернет. Под социумом в данном случае следует понимать специфическую социокультуру, преобладающую в регионе, демографическую ситуацию, рынок труда.

К дальнему окружению следует отнести политику, экономику, зарубежных конкурентов, которые на рисунке представлены интернет-ресурсами, научно-технический прогресс в его технологическом проявлении. Среди политических факторов следует отметить изменения положения России на международном уровне, изменения в структурах власти (как федеральной, так и региональной), изменение законодательства и т.п. В блоке факторов по экономике необходимо учесть динамику изменений макроэкономических характеристик, а в блоке факторов технологического толка – тенденции в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) и государственной инновационной политике.

Специально выделены такие факторы как стратегия развития страны [7], программы развития образования, принятые правительством РФ [8], политика Министерства образования и науки РФ [1] и

основное содержание стратегии развития конкретного региона [4, с. 171]. Необходимо учесть, что стратегия развития страны корректируется каждые четыре года, а программы развития образования в след за этим обновляются. Приказы и распоряжения Министерства образования и науки РФ, а также обновление образовательных стандартов открывает новые возможности для развития, но таят в себе некоторые угрозы. Стратегии развития регионов, хоть и не совершенные в своем содержании, но специфика вектора развития конкретного региона так или иначе должны быть учтена в стратегии развития системы образования региона.



Рис. 1. Факторы, определяющие развитие системы образования региона

Среди внутренних факторов, определяющих развитие системы образования региона отметим два традиционных блока: эффективность исполнения всех функций менеджмента и трансформации ресурсов, поступающих в систему [5]. Потенциал системы (впрочем, как и слабость) может проявляться в реализации таких функций как прогнозирование, планирование, организация, координация, учет и контроль в деятельности системы образования региона в целом и ее подсистем. Что же касается ресурсов, то потенциал системы образования (или его отсутствие) могут составлять в первую очередь работники системы, а также финансовые, материальные, информационные и энергетические ресурсы. Отдельно следует учесть эффективность использования такого специфического ресурса как время.

При этом необходимо сделать оговорки о том, что стратегия развития системы образования региона не должна противоречить стратегии развития региона, а стратегии развития учебных заведений должны корректироваться с учетом стратегии развития системы образования региона.

Адаптируя обозначенные факторы развития системы образования и учитывая положения методологии «форсайта» [3], можно в первом приближении составить схему факторов, рассмотренных в работе Сизова В.С. [9], предоставляющих возможности и угрозы развитию (см. рис. 2, 3).

Развитие креативных способностей учащихся		Непрерывное образование	
Обучение с учетом психотипов учащихся	Возможные направления развития	Университеты «третьего возраста»	
Практико-ориентированная дуальная модель обучения		Сетевые формы обучения	

Рис. 2. Возможности развития системы образования

Так, развитие креативных способностей учащихся открывает возможности формирования общества инновационно ориентированных людей и проявляется в том, что процесс обучения содержит не только шаблоны, обязательные для запоминания, но и методы преодоления шаблонного мышления. Непрерывное образование позволяет обеспечить обновление компетенций, необходимых работникам для эффективного выполнения своей деятельности, а университеты «третьего возраста» позволят адаптировать население пенсионного возраста к специфике все возрастающих по скорости перемен.

Сетевые формы обучения открывают не только возможность реализации закона синергии в сети, но и вовлечения в сеть партнеров на базе государственно-частного партнерства и на основе сотрудничества с иностранными учебными заведениями. Практико-ориентированная дуальная модель обучения позволяет практическую часть обучения осуществлять в реальных условиях деятельности организаций, которые, к тому же, принимают непосредственное участие в составлении программы обучения учащихся. Учет же сильных и слабых сторон учащихся (например, в рамках модели Майерс-Бриггс) позволит им сориентироваться в выборе будущей профессии еще на этапе поступления в учебное заведение, а в процессе обучения – развить свои сильные стороны и выработать навыки, компенсирующие слабые стороны их личности.

Вмешательство государства в регулирование учебного процесса		Снижение роли и статуса высшего образования	
Недостаточно внимания «экономике знаний»	Угрозы развитию образования	Падение уровня среднего общего образования	
Иллюзия: федеральные университеты станут главной опорой государства		Снижение количества высших учебных заведений	

Рис. 3. Угрозы развитию системы образования

Вмешательство государства в регулирование учебного процесса в части запросов все возрастающей отчетности и поручений, о также проверок со стороны контрольно-надзорных органов, создает угрозу формализации самого процесса обучения. Кроме того, угрозу составляет и снижение статуса высшего образования, что будет вести к снижению потенциала страны в части потенциала экономики знаний как минимум. Падение уровня среднего общего образования и ориентация на контроль знаний в рамках единого государственного экзамена также угрожает всей системе образования. А снижение количества высших учебных заведений не соответствует общемировым тенденциям в

сфере образования развитых стран. Угрозу представляет ставка на формирование кластеров на базе (или с доминирующим участием) федеральных университетов страны, поскольку в реальных условиях нашей страны кластеры вынуждены будут создавать свои проектные и научные подразделения для решения проблем кластеров.

Рассматривая вызовы развитию региональной системе образования с позиций возможностей и угроз, необходимо отметить, что рост информационной доступности образования, с одной стороны, открывает возможности для самообучения, а с другой – интернет ресурсы, социальные сети и средства массовой информации не могут полностью заменить интерактивного учебного процесса, что может создавать иллюзию образованности.

Интернационализация образования позволяет гражданам дешево (а иногда и бесплатно) учиться в некоторых зарубежных вузах, а с другой стороны, распространение бесплатного онлайн-образования может привести к закрытию вузов отечественной системы образования.

Патриотическое воспитание в его чрезмерном проявлении воспринимается исследователями как угроза толерантности, а с другой стороны, патриотизм – это возможность развивать отечественную систему образования.

Увеличение интеллектуальных возможностей человека через загрузку «программного контента» в его мозг, безусловно, открывает большие перспективы в развитии системы образования, но здесь следует опасаться угроз из неизведанных пока еще возможных проявлений таких процедур.

Возможность управления системой образования менеджерами, а не специалистами сферы образования, конечно, будет способствовать повышению рыночной эффективности системы, но всегда ли будет положительным в этом случае социальный эффект?

Таким образом, наряду с внутренними факторами развития самой системы образования региона необходимо учитывать весь комплекс факторов внешней среды, определяющих стратегическую перспективу системы образования.

Полученные результаты побуждают сформулировать следующий вопрос: как использовать итоги анализа факторов для определения основного содержания стратегии развития системы образования региона? В этом плане помогут морфологические матрицы [6], построенные по результатам анализа факторов внешней среды с учетом потенциала самой системы и накопившихся проблем.

Библиографический список

1. Государственная Программа Российской Федерации «Развитие образования на 2013–2020 годы» [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 мая 2013 г. № 792-р. – Режим доступа : <http://минобрнауки.рф/документы/3409> (дата обращения : 21.02.2016).
2. Дженстер, П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / П. Дженстер, Д. Хасси. – М. : Вильямс, 2003. – 368 с. – ISBN 5-8459-0481-1.
3. Ладыкова, Т. И. Форсайт-технологии в прогнозировании инновационного развития региона [Электронный ресурс] / Т. И. Ладыкова, И. А. Васильева, Е. Н. Завиша // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2015. – № 4. – Режим доступа : <http://uecs.ru/uecs-76-762015/item/3451-2015-04-21-09-01-45> (дата обращения : 21.02.2016).
4. Лапыгин, Д. Ю. Разработка стратегии развития региона: система инструментов / Д. Ю. Лапыгин. – Владимир : РФ РАНХиГС, 2014. – 217 с. – ISBN 978-5-906051-75-2.
5. Лапыгин, Ю. Н. Стратегический менеджмент / Ю. Н. Лапыгин. – М. : Инфра-М, 2014. – 208 с. – ISBN 978-5-699-35358-3.
6. Лапыгин, Ю.Н. Логика стратегических матриц / Ю. Н. Лапыгин, Д. Ю. Лапыгин // Динамика сложных систем. – 2012. – № 4. – С. 12–25.

7. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года / Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 21.02.2016).
8. О федеральной целевой программе развития образования на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] : постановление Правительства Российской Федерации от 7.2.2011 г. № 61. – Режим доступа : <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/17702/3466.pdf> (дата обращения : 21.02.2016).
9. Сизов, В. С. Форсайт-исследование системы образования России / В. С. Сизов // Экономика образования. – 2015. – № 2. – С. 73–80.

УДК 338.246.02::791.43(44)

М.И. Панкратова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ КИНЕМАТОГРАФИИ (НА ПРИМЕРЕ ФРАНЦИИ)

Аннотация. В статье рассматриваются методы государственного регулирования (экономические, правовые, административные) киноотрасли, дается оценка и обоснование целесообразности их применения.

Ключевые слова: фильмопроизводство, государственная поддержка, государственное регулирование, кинематография, пошлины.

М.И. Pankratova

IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF THE STATE SUPPORT OF DOMESTIC CINEMATOGRAPHY (ON THE EXAMPLE OF FRANCE)

Annotation. In the article methods of state regulation are considered (economic, legal, administrative) film branches, the assessment and expediency of their application is given.

Keywords: film production, film, state support, state regulation, cinematography, duties.

Родившись более века назад, кинематограф завоевывает сердца миллионов людей и становится не только массовым зрелищем, но и серьезным источником доходов. В советский период, когда расходы кинематографии покрывались за счет валовых сборов от проката отечественных кинофильмов, кинопроизводство в целом можно было рассматривать как доходную отрасль. Ежегодно в Советском Союзе объем фильмопроизводства равнялся 150 фильмам. Производство фильмов осуществлялось за счет использования заемного капитала, выдаваемого под гарантии Главного управления кинофикации и кинопроката СССР (Госкино). Несмотря на тотальный контроль Госкино, система работала довольно успешно. Учитывая посещаемость кинотеатров в 1960–70-х гг. (около 4 млрд зрителей) [7] можно с уверенностью утверждать, что советский кинопрокат в год приносил не менее 1 млрд руб. Этому способствовала нацеленность всех участников кинопроизводства на конечный творческий и экономический результат. Государство, выступая гарантом по обеспечению кредита на производство фильмов, осуществляло не только контроль производства, но и выступало прокатчиком отечественных лент.

В 1980-е гг. валовые сборы от продажи билетов составили 1,1 млрд руб. В этот период из государственного бюджета направляли средства на содержание киносети (0,32 млрд руб.), на покрытие убытков кинопроката (0,04 млрд руб.) и киностудий республиканского подчинения, содержание нерентабельных киноорганизаций, закупку киноматериалов и капитальные вложения [7]. Таким образом, в этот период доходность кинематографии была на низком уровне. В современных условиях, когда государство практически перестало быть «коллективным продюсером» необходимо сосредоточить усилия на качественном изменении механизма управления отраслью в целом с целью создать условия, обеспечивающие предпринимательскую активность. Согласно статистике независимой исследовательской компании Movie Research в России из 95 вышедших в прокат картин в 2013–2014 гг. только 10 принесли своим продюсерам доход (см. рис. 5). В 2015 г. в российский прокат вышло 99 отечественных и 287 зарубежных фильма. Доля отечественных фильмов в совокупных кассовых сборах от проката составила 16,2 %, что меньше показателя 2013 г. на 1,7 %. [2, с. 1–2]

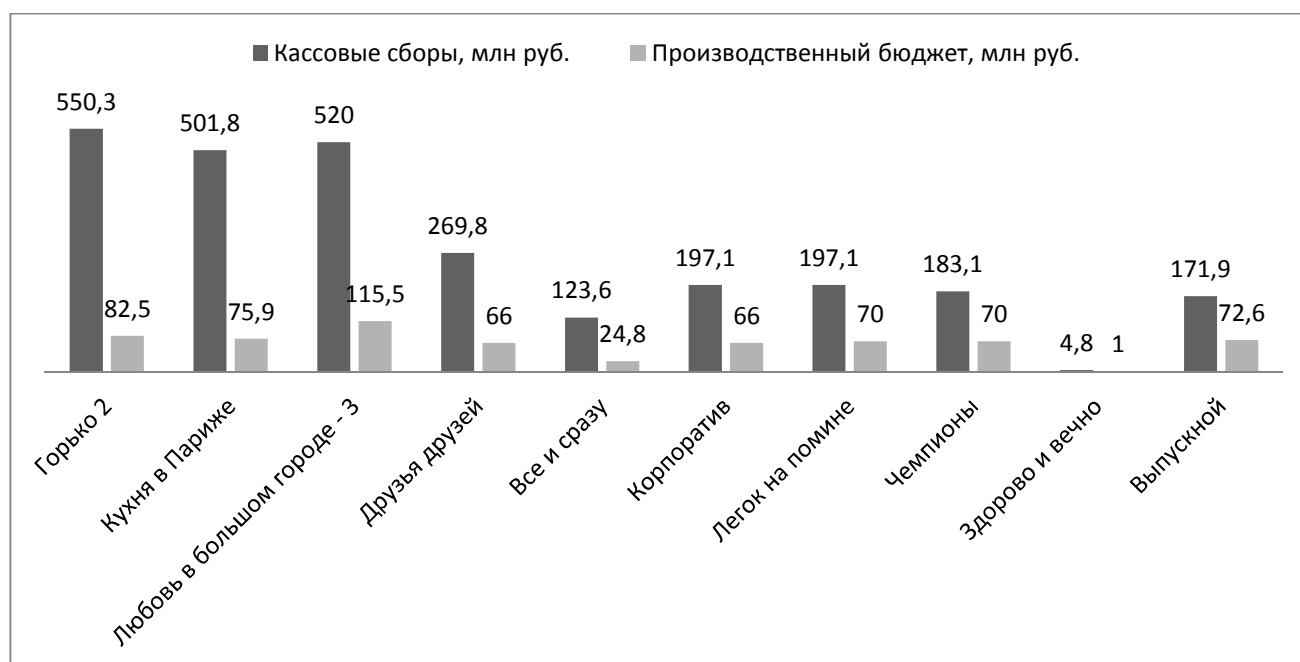


Рис. 1. Соотношение кассовых сборов и производственных бюджетов коммерчески успешных релизов за 2013–2014 гг. [12]

В современных условиях отечественное кинопроизводство выживает главным образом за счет государственной поддержки. Особую значимость приобретает эффективность политики в сфере культуры и искусства, проводимой на региональном уровне управления – в субъектах Российской Федерации. Важным инструментом становится применение программно-целевого подхода, разработка и реализация государственных и целевых программ [4, с. 117–122]. Согласно Федеральному закону от 30 декабря 2008 г. № 308-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» одной из форм государственной поддержки кинематографии является ее частичное государственное финансирование [9]. Взаимодействие государства и кинопроизводителей регулируется Федеральным законом № 126-ФЗ от 22 августа 1996 г. «О государственной поддержке кинематографии Российской Федерации». [8] Государственное финансирование осуществляется федеральным органом исполнительной власти в области кинематографии путем выделения продюсеру, прокатчику, демонстратору национального фильма средств в пределах расходов федерального бюджета, предусмотренных на кинематографию на соответствующий финансовый год [8]. Внедрение современных методов бюджетирования, ориентированных на общественно значимые результаты, ставит данную отрасль в равные условия с партнерами, дает возможность увидеть и приоритеты деятельности, и существующие недостатки в организации работы. На этой основе становится возможным сформулировать долгосрочные приоритеты в развитии организаций киноиндустрии [3, с. 84–86]. Объем финансирования кинематографии через Министерство культуры РФ в 2002–2016 гг. представлен на рисунке 2 [12].

В сложившихся условиях стратегия государственной поддержки кинематографии должна отвечать объективным потребностям населения и одновременно быть в русле тенденций развития национальной экономики России. В этой связи актуальным вопросом становится сохранение и накопление совокупного экономического потенциала и его важнейших составных частей – производственного и трудового потенциалов [6, с. 30–36]. Развитие киноотрасли в перспективе призвано способствовать возрождению интереса российского зрителя к произведениям отечественного

кино. Государственная поддержка направлена на расширение тематического диапазона и содержательной палитры киноискусства, на создание кинопроизведений популярных жанровых форм и фильмов, поднимающих актуальные проблемы современности. Вместе с тем, в ряду ее приоритетов – применение новейших технических средств и технологий производства, проката и показа фильмов и использование передовых форм и методов управления кинопроцессом [1].

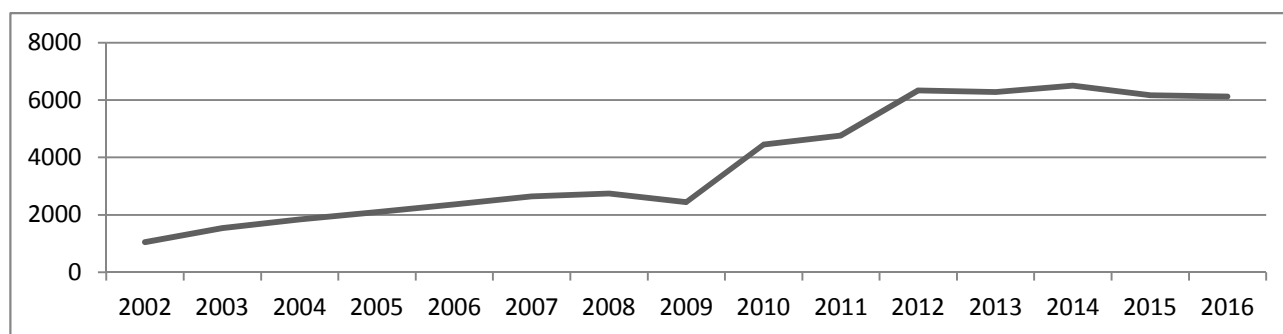


Рис. 2. Объем финансирования кинематографии через Министерство культуры РФ в 2002–2016 гг.

Современная российская модель финансирования кинопроизводства находится лишь в стадии формирования, она еще не представляет собой слаженный механизм, в отличие от систем многих развитых стран, например Франции, где финансирование одного полнометражного фильма осуществляется согласно структуре:

- доля французских продюсеров – 26,7 %;
- доля SOFICA – 2,8 %;
- автоматическая поддержка – 5,5 %;
- избирательные виды поддержки – 2,1 %;
- региональные субсидии – 1,8 %;
- совместное производство с телеканалами – 3,2 %;
- предоплата телеканалов – 24,6 %;
- предоплата французских дистрибьюторов – 12,1 %;
- предоплата французских издателей видеопродукции – 1,7 %;
- права на экспорт фильмов – 12,8 %;
- вклад иностранного капитала – 6,8 % [10].

Государственное финансирование производства одного полнометражного фильма во Франции, составляет всего 2,1 % от сметной стоимости его производства. 97,9 % покрытия составляют частные инвестиции. Таким образом, несмотря на незначительную государственную поддержку во Франции созданы качественные механизмы, позволяющие привлекать частные инвестиции в кинопроизводство. В 2014 г. Фонд поддержки Национального центра кинематографии и анимации Франции (НЦК – CNC) получил около 800 млн евро в виде налогов [11].

Исследовав опыт Франции, можно предложить введение в России отчислений с дохода показчиков в виде: специального добавочного налога на стоимость билета (СДН) в размере 10,72 %; НДС в размере 7 %; налога с товарооборота телекомпаний в виде: налога для государственных и частных телекомпаний в размере 5,5 %; налога для дистрибьюторов телеуслуг и интернет – провайдеров в размере (от 0,5 до 4,5 %); налога с товарооборота секторов издания DVD и видео по запросу в размере 2 % [11].

Рассмотрим основные итоги российского кинорынка за 2015 г. На рисунке 3. представлена динамика кассовых сборов кинопроката на территории России.



Рис. 3. Динамика кассовых сборов кинопроката на территории России. [2]

На рисунке 4 представлена динамика кинопосещаемости в России.



Рис. 4. Динамика кинопосещаемости в России [2]

Возвращаясь к характеристике отечественной киноотрасли в целом, необходимо отметить, что ситуация в показе следовала в последние годы за экономическим развитием страны. Динамика роста общих кассовых сборов обусловлена, однако, не ростом посещаемости, которая в последние годы показывает незначительную тенденцию к снижению, а готовностью российских зрителей с каждым годом тратить все больше денег на поход в кинотеатр. Как отмечают аналитики, «экономический кризис пока не оказал существенного влияния на объем проданных билетов (хотя кинотеатры уже отмечают изменения в поведении зрителей, которые все реже приобретают товары в кинобаре)». [2, с. 2]

Суммарные поступления от введения вышеуказанных пошлин, взимаемых от реализации кинопродукции посредством кинотеатрального проката и на вторичных рынках сбыта представлены в таблице 1. (расчет по данным за 2013 г.).

Таким образом, при среднем производственном бюджете в 115,5 млн руб. можно было бы обеспечить кинопрокат и показ 441 отечественной картиной. На рисунке 5 показана динамика количества художественных отечественных и зарубежных фильмов в кинопрокате России.

Таблица 1.

Совокупный объем поступлений за 2013 г.

Источник средств	Сумма (руб.)
СДН	4 227 100 000 (147,2 млн долл. США)
НТС	8 695 560 000
Пошлины на видео по запросу	7 240 000
Итого:	50 973 900 000

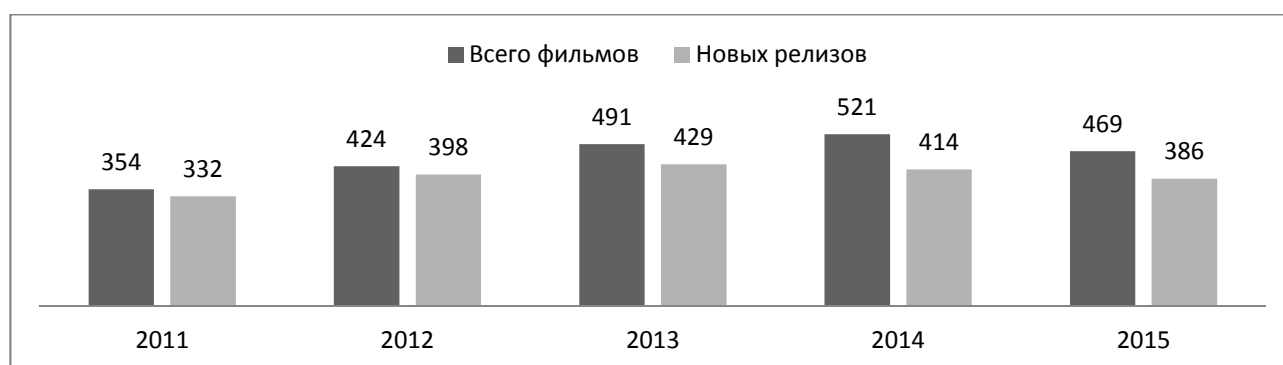


Рис. 5. Динамика количества художественных отечественных и зарубежных фильмов в кинопрокате России [2]

По словам генерального директора Киностудии имени Горького С. Зернова, для того, «чтобы Киностудия могла конкурировать с другими студиями в предоставлении технических услуг сторонним производственным компаниям необходимо приблизить объем производства игровых картин к цифре 150–180 фильмов в год» [5, с. 28]. Таким образом, переход в России к системе государственной поддержки кинематографии с использованием опыта Франции необходимо рассматривать как одну из стратегических мер на сегодняшний день.

Библиографический список

1. Государственный доклад о состоянии культуры в Российской Федерации в 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 21.07.2015).
2. Леонтьева, К. Российский кинорынок: итоги полугодия – 2015 [Электронный ресурс] / К. Леонтьева, Т. Горская. – Режим доступа : <http://www.proficinema.ru/questions-problems/articles/detail.php?ID=196195> (дата обращения : 21.07.2015).
3. Молчанов, И. Н. К вопросу о модернизации государственного регулирования в сфере культуры / И. Н. Молчанов, Н. П. Молчанова // Вестник ВГИК. – 2012. – № 14. – С. 80–87.
4. Молчанов, И. Н. Региональные аспекты государственной политики в сфере культуры и искусства / И. Н. Молчанов, Н. П. Молчанова // Вестник ВГИК. – 2013. – № 17. – С. 112–123.
5. Мухина, М. Сергей Зернов: «Наша цель – занять прочное положение на российском рынке» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kinometro.ru/interview/show/name/Zarnov_about_Gorky_Film_Studio_87543 (дата обращения : 21.07.2015).
6. Национальная экономика. Система потенциалов : учебное пособие / С. Г. Тяглов, Н. П. Молчанова, И. Н. Молчанов [и др.]. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 368 с. – ISBN 978-5-238-01563-7.
7. Пичугин, Э. А. Управление денежными потоками предприятий кинопроката: дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Э. А. Пичугин. – СПб, 2009. – 155 с.
8. Федеральный закон от 22.08.1996 г. № 126-ФЗ «О государственной поддержке кинематографии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 21.07.2015).

9. Федеральный закон от 30.12.2008 г. № 308-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 21.07.2015).
10. Французское кино сегодня [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.proficinema.ru/questions-problems/articles/detail.php?ID=70087> (дата обращения : 12.07.2015).
11. Шапрон, Ж. Принципы и механизмы финансирования французского кино / Ж. Шапрон, П. Жессати // Пер. с фр. Аллы Беяк, Жоэля Шапрона. – М. : КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2013. – 96 с. – ISBN 978-5-389-06993-0.
12. Шпаргалка продюсера. Основные цифры российского кино – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.movieresearch.ru/news/178> (дата обращения : 17.07.2015).

УДК 159.923.3:378.225

В.А. Тимофеева

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ-БАКАЛАВРОВ СФЕРЫ СЕРВИСА, ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА: СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье предлагается теоретический обзор современных социально-психологических исследований, посвященных изучению ответственности как профессионально важного качества выпускника-бакалавра сферы сервиса, туризма и гостеприимства, а также рассматриваются различные взгляды ученых на особенности профессиональной подготовки бакалавров сферы сервиса, туризма и гостеприимства в свете формирования их готовности к осуществлению профессиональной деятельности.

Ключевые слова: ответственность, бакалавр, сфера сервиса и туризма, гостеприимство, социально-психологический портрет, профессиональные качества.

Vera Timofeycheva

RESPONSIBILITY OF GRADUATES BACHELORS OF THE SPHERE OF SERVICE, TOURISM AND HOSPITALITY: SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL ASPECT

Annotation. In the article the theoretical review of the modern social and psychological researches devoted to studying of responsibility as professionally important quality of the graduate bachelor of the sphere of service, tourism and hospitality is offered and also different views of scientists on feature of vocational training of bachelors of the sphere of service, tourism and hospitality, in the light of formation of their psychological readiness for implementation of professional activity are considered.

Keywords: responsibility, bachelor, sphere of service and tourism, hospitality, social and psychological portrait, professional qualities.

Вступление в силу новых федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования предъявляют к современному выпускнику-бакалавру актуальные социально-психологические требования, соответствующие реалиям социальной, политической и экономической жизни современной России. Не исключением являются выпускники-бакалавры сферы сервиса, туризма и гостеприимства. Общая профессиональная подготовка бакалавров сферы сервиса и туризма с социально-психологической точки зрения, главным образом ориентирована на потребителей и их потребности (запросы; предоставления услуг сервиса, туристской индустрии и гостеприимства; построение отношений в процессе формирования, продвижения и реализации услуг; удовлетворение потребностей) в процессе организационно-управленческой, научно-исследовательской, производственно-технологической, сервисной, а также проектной (гостиничной) деятельности, что соответствует Федеральным государственным образовательным стандартам высшего образования на направлениям подготовки 43.03.02 Туризм, 43.03.01 Сервис, 43.03.03 Гостиничное дело. Квалифицированному специалисту из вышеизложенного очевидно, что для адекватного выполнения запросов, предоставления услуг, формирования отношений и удовлетворения потребностей клиентов/потребителей услуг бакалавру сферы сервиса, туризма и гостеприимства необходимо изучить их психологию, уметь выявлять и распознавать потребности, влиять на их формирование и мотивационную сферу личности в целом. Таким образом, социально-психологическая компетентность бакалавров-выпускников сферы сервиса, туризма и гостеприимства является одной из важнейших составляющих их профессиональной подготовки.

Из вышеизложенного следует, что целостная профессиональная подготовка и содержание

профессионально важных качеств бакалавра сферы сервиса, туризма и гостеприимства предполагают наполненность сформированным набором психологических качеств и свойств личности, важнейшим среди которых является ответственность. В исследованиях отечественных психологов показано, что социально-психологический портрет выпускника вуза включает предметные знания, умения, навыки, организаторские, коммуникативные, исследовательские, управленческие профессионально значимые качества, которые в совокупности характеризуют готовность выпускника к самореализации в профессиональной деятельности. Социально-психологические штрихи к портрету современного выпускника вуза обнаруживаются в работах ученых А.М. Аблажей, Н.В. Соколовой, П.А. Хроменкова [1; 9; 12]. Однако исследований, посвященных изучению профессионально важных качеств выпускника-бакалавра сферы сервиса, туризма, и гостеприимства в последнее время проводится недостаточно.

Установлено, что развитие личности как субъекта профессиональной деятельности определяет успешность профессионального становления [8, с. 19] и доказано, что личностные качества выпускников вуза являются важнейшей предпосылкой владения профессией в совершенстве [6]. Таким образом, формирование профессионализма и мастерства тесно связано с личностным становлением и психологической зрелостью выпускника-бакалавра. В результате социологического опроса [1] студенты важными компонентами отмечают личные качества претендента на работу, знания современных технологий и умение их правильно использовать; умение применять теоретические знания для практического решения задач, высокая адаптивность к изменчивому профессиональному миру, способность генерировать новое на базе полученных знаний, способность находить общий язык с разными людьми, конструктивно участвовать в деловых переговорах.

«Профессиональный портрет личности выпускника определяет его метаязыковая культура, формирующаяся в образовательном процессе, построенном на основе межнаучной коммуникации» [12, с. 60]. В структуре профессионально важных качеств выпускника вуза Е.Ю. Зыкова выделяет: коммуникабельность, креативность, лидерские качества, умение работать в команде, способность к самостоятельной работе и другие [4]. В исследовании С.Н. Макаровой, социологический анализ представлений студентов о профессиональных качествах специалиста сферы сервиса и туризма и динамики представлений на различных этапах вузовской профессиональной социализации студентов, показал, что «современный специалист сервисной сферы должен «уметь отстаивать свои позиции и убеждения» (45,8 %), ему присущи «ответственность и надежность» (45,3 %), «уверенность в себе», «умение работать в команде» и др.» [7, с. 89]. Осознание выпускником ответственности за результат своей профессиональной деятельности отмечает важным Н.В. Соколова [9].

Ответственность, определяющая отношение личности к природе в целом в рамках формирования экологической компетентности выпускника рассматривается как психолого-акмеологическая детерминанта обеспечивающая продуктивное развитие личности показано в исследования А.В. Гагарина [3]. Важным этапом в формировании ответственности личности, а именно сенситивным его периодом является подростковый возраст, так как именно в этом возрасте происходит существенное изменение ценностно-мотивационной сферы, влияющей на развитие ответственности. Социальная ответственность связана и зависит от ценностных ориентаций личности и степени сформированности личностной ответственности.

Для формирования ответственности у студентов сферы сервиса, туризма и гостеприимства необходимо создавать психолого-педагогическую среду в игровой или тренинговой форме и создавая ситуации, побуждающие студента к ответственному поведению и его отработке. Проведение тренинга должно быть направлено на развитие всех компонентов ответственности как системного свойства личности: мотивационно-смысловых (установочно-целевых, мотивационных, когнитивных и продуктивных переменных) и инструментально-динамических (динамических, эмоциональных, регулятор-

ных и рефлексивно-оценочных переменных) компонентов, обеспечивающих постоянство его проявления; этом отмечено в трудах Д.А. Крупнова, В.А. Тимофеевой [5; 10] и др.

О формировании нового представления о социальной ответственности делового мира перед клиентом и обществом пишет Алекберова И.Э. Так, появились совершенно новые общественные группы: предприниматели, банкиры, политические лидеры разных движений, русские сотрудники иностранных фирм и др. Происходит становление совершенно нового типа деловой культуры. Ответственность является фундаментом для воспитания толерантности личности показано в исследовании [2, с. 17].

Раскрывая различные аспекты туристского образования А.А. Федудин актуализирует проблему подготовки бакалавров. Подчеркивая связь человеческих ресурсов с аспектами этнического туризма, туризма, сберегающего природную и культурную среду, отмечает, что туристское образование открывает широкие возможности для сохранения культурно-исторического наследия, что способствует сохранению как памятников, так и языка, обычаев, фольклора и других этнокультурных компонентов. Профессиональное туристское образование формирует профессионала, ответственного за целостное и созидательное развитие всего туристского движения [11, с. 72].

Таким образом, развитие ответственности как профессионально важного качества выпускников-бакалавров сферы сервиса, туризма и гостеприимства связано с развитием ответственности как свойства личности, представляет собой социальную, педагогическую и психологическую проблему и требует комплексных социально-психологических и психолого-педагогических исследований.

Библиографический список

1. Аблажей, А. М. Успешный выпускник современного российского вуза: штрихи к портрету [Электронный ресурс] / А. М. Аблажей // Классический университет в неклассическое время. – Сост. Г.И. Петрова. – Томск, 2008. – С. 111–112. – Режим доступа : <http://elibrary.ru/item.asp?id=22290982> (дата обращения : 11.01.2016).
2. Алекберова, И. Э. Психолого-педагогические основы межкультурной интеракции в туризме и гостеприимстве / И. Э. Алекберова // Лингвистика и межкультурная коммуникация / И. Э. Алекберова, И. Л. Кучешева. – М. : Перо, 2014. – С. 5–34.
3. Гагарин, А. В. Экологическая компетентность личности: психолого-акмеологическое исследование [Электронный ресурс] / А. В. Гагарин. – Режим доступа : <http://elibrary.ru/item.asp?id=19393236> (дата обращения : 27.01.2016).
4. Зыкова, Е. Ю. Культурно-массовые мероприятия в контексте подготовки кадров для сферы сервиса и туризма [Электронный ресурс] / Е. Ю. Зыкова // Современные тенденции развития мировой, национальной и региональной индустрии гостеприимства : сборник статей участников III международной научно-практической конференции. – Тверь, 2014. – С. 99–106. – Режим доступа : <http://elibrary.ru/item.asp?id=23190624> (дата обращения : 04.01.2016).
5. Крупнов, Д. А. Системно-диспозиционная концепция целостной личности / Д. А. Крупнов // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Психология и педагогика. – 2004. – № 2. – С. 78–81.
6. Лукьянова, М. И. Формирование профессиональной готовности учителя к реализации личностно-ориентированного подхода в педагогической деятельности [Электронный ресурс] : автореф. дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.08 / М. И. Лукьянова. – Ульяновск, 2004. – 42 с. – Режим доступа : <http://dlib.rsl.ru/01003248139> (дата обращения : 10.11.2015).
7. Макарова, С. Н. Профессиональный портрет специалиста сферы сервиса и туризма: взгляд со студенческой скамьи / С. Н. Макарова // Поволжский торгово-экономический журнал. – 2014. – № 6(40). – С. 87–90.
8. Митина, Л. М. Теоретико-методологическое и научно-методическое обеспечение обучения и личностно-профессионального развития персонала организации / Л. М. Митина // Ученые записки СПб ГИПСР. – 2012. – № 1. – С. 13–22.
9. Соколова, Н. В. Компетентностный портрет выпускника технического вуза / Н. В. Соколова // Иностранные языки: лингвистические и методические аспекты. – 2014. – № 28. – С. 71–74.

10. Тимофейчева, В. А. Ответственность как системное качество личности и ее сущностные признаки / В. А Тимофейчева // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Психология и педагогика. – 2008. – № 3. – С. 40–44.
11. Федулин, А. А Туристское образование: новые горизонты развития / А. А Федулин // Современные проблемы сервиса и туризма. – 2008. – № 1. – С. 72–76.
12. Хроменков, П. А. Профессиональный портрет выпускника педагогического вуза: метаязыковая культура и компетентность / П. А. Хроменков // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 12. – С. 58–60.

УДК 659.441.87

В.Ф. Уколов

В.А. Кострюков

КОММУНИКАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБМЕНА ИНФОРМАЦИЕЙ И «МЯГКАЯ СИЛА»

Аннотация. В статье рассматривается коммуникация как инструмент обмена информацией и «мягкая сила». Использование коммуникации в названных аспектах позволяет получить взаимопроникающий интегральный эффект в организации и государстве. В статье дается характеристика коммуникации как «мягкой силы» и показываются ее составляющие.

Ключевые слова: коммуникация, неформальное общение, роль коммуникации, коммуникативные отношения, эффективность коммуникации, барьеры коммуникации, недостаточная, избыточная, искаженная коммуникация, коммуникация как «мягкая сила», бренд «мягкая сила», характеристики «мягкой силы», интегральный эффект коммуникации

Vladimir Ukolov

Vladimir Kostjukov

COMMUNICATION AS A TOOL EXCHANGE OF INFORMATION AND «SOFT POWER»

Annotation. The article considers communication as a tool for information exchange and soft power. The use of communication in these aspects provides a interpenetrating integral effect in the organization and the stat. The article gives a description of the communication as a «soft power» and its components are shown.

Keywords: communication, informal communication; the role of communication, communicative relationship, effectiveness of communication; communication barriers, insufficient; excess, distorted communication, communication as a "soft power", brand of "soft power", features "soft power", integral effect of communication.

Коммуникация как обмен информацией, интеллектуальными или эмоциональными сообщениями, необходимыми деловым людям для совместной деятельности, обретает все большую актуальность. Коммуникация рассматривается и как мягкая сила [3]. Несовершенство системы коммуникации и вытекающих из нее связей обходится довольно дорого и нередко приводит к трудновосполнимым потерям. Для организации общение со случайными и незапланированными для встречи людьми и неформальное общение с ними способны порой принести организации больше пользы, чем старательно подготовленные официальные переговоры. Эту аксиому никак не могут понять руководители, которые до блеска наводят порядок внутри своей организации, добиваясь от сотрудников неукоснительного и точного исполнения обязанностей, забывая, что успех деятельности организации в большей мере предопределяется внешним окружением, с которым необходимо поддерживать и постоянно обновлять коммуникативные отношения.

В процессе коммуникации руководство получает информацию, необходимую для принятия решений и доведения их до сотрудников организации. Чем больше организация ориентирована на людей, тем важнее для нее коммуникация. В условиях конкурентной рыночной экономики открытые организации имеют явное конкурентное преимущество, по сравнению с закрытыми структурами, поскольку у них неизмеримо больше шансов на формирование успешных коммуникаций.

Роль коммуникации явно возрастает с развитием рыночных отношений. Хотя они и регулируются государством, но в условиях неопределенности принятия управленческих решений, требуется дополнительная опора на систему неформальных, коммуникативных отношений. К сожалению, абсолютно совершенных систем коммуникации нет, отсюда и нет таких решений. Восприятие человека человеком обуславливается личными требованиями, интересами и ценностными ориентациями, причем коммуникация между ними заметно ослабляется в силу действия организационных факторов. Дело в том, что всякая вновь создаваемая группа совместно работающих людей трансформируется в коммуникативную в процессе прохождения последовательных стадий развития: согласование целей, совместное принятие решений, мотивация и контроль.

В идеальном варианте эффективность коммуникации напрямую зависит от ее качества, и прежде всего от навыков делового общения, менеджера. Важную роль в эффективности этих отношений играют такие факторы, как достаточность и достоверность информации. Однако в реальной жизни не все так гладко и коммуникация нередко бывает недостаточной, а порой и избыточной или искаженной. Поэтому нередко требуется принять соответствующие меры с тем, чтобы нарастить информированность руководства до требуемого уровня или, напротив,

На путях коммуникации в организации неизбежно возникает (и притом большей частью по объективным причинам) множество барьеров. Поэтому, хотя коммуникация по идее предполагает, что получатель воспринимает ее именно так, как она была задумана отправителем, в действительности это происходит далеко не всегда. Прежде всего отметим, что смысл передаваемого сообщения может измениться на любом этапе коммуникации, в большей или меньшей мере вследствие помех и искажений его содержания. Основные причины искажений: а) проблемы, возникающие в межличностных контактах; б) семантические барьеры; в) проблемы организационного порядка.

Искажения эти могут быть столь значительными, что в процессе коммуникации сообщение настолько меняет свой смысл, что приобретает (неожиданно для самого отправителя) черты целых шести сообщений. Это может быть сообщение, которое собирались послать; сообщение, которое действительно было послано; сообщение, которое получает другой человек; интерпретация другим человеком полученного сообщения; ответ другого человека; различие между ожидаемым и полученным ответом.

Коммуникационные барьеры возникают в сообщении отправителя, во взаимном обмене взглядами между отправителем и получателем, при выборе носителя и, конечно, в форме помех. Неудивительно поэтому, что предлагаемое к отправлению сообщение далеко не всегда воспринимается получателем как разумное, поэтому он нередко дополняет его своими соображениями, что приводит к искажению сообщения. Положение осложняется тем обстоятельством, что порой отправитель изначально оценивает ситуацию неверно, а значит, передает искаженную или устаревшую информацию, дискредитируя системы коммуникации.

В межличностных контактах наиболее характерны искажения, проявляющиеся в психологических различиях в восприятии сообщения. Слова не способны передать невербальные символы чувств и эмоций. Поскольку в каждом звене коммуникации встречаются малые и большие барьеры, невозможно быть уверенным в том, что отправленное сообщение адекватно полученному. И это тем более так, поскольку каждый получатель интерпретирует сообщение со своей позиции в меру своего понимания его значения. Порой сообщение искажается до неузнаваемости по причине быстро распространяющихся, но никем не проверенных и не удостоверенных слухов о том или ином происшествии, случившемся в организации. Обычно люди, распространяющие слухи, руководствуются собственными интересами. Довольно часто слухи оказываются если не полностью, то в существенной мере не соответствующими действительному положению вещей. Однако нередко они оправдываются, причем иногда руководство намеренно допускает утечку информации, чтобы оценить реакцию людей до принятия окончательного решения, и заблаговременно внести в него необходимые коррективы. Как бы то ни было, слухами нельзя пренебрегать: их нужно тщательно исследовать, с тем чтобы понять, почему и в чьих интересах они распускаются. Искажения в сообщениях часто сопряжены с *семантическими помехами* – ошибками при интерпретации правильно переданных знаков, применении вербальных и

графических средств отображения. Причиной помех могут стать в то же самое время *проблемы организационного характера*. Нередки случаи исчезновения некоторых аспектов сообщения, что присутствует главным образом восходящей коммуникации, где велико число посланий, зарождающихся на нижних уровнях иерархии. В горизонтальной коммуникации послания большей частью искажаются

из-за различий в целях и ценностях работников: смысл сообщения изменяется по мере его прохождения по организации. Часто причиной пробелов и искажений являются также фильтрация, перегрузка каналов связи, нерациональная организационная структура.

Многое в развитии контактов определяется тем, в какой мере сам руководитель сформировался как личность, насколько он способен быть участником коммуникации. При всех обстоятельствах усилия по совершенствованию системы коммуникативной связи организации должны быть ориентированы на возможно более точное обеспечение надежности и достоверности сообщений.

Понятие коммуникация не ограничивается организацией и рассматривается в качестве «мягкой силы». Оно имеет более широкие аспекты применения [1], как производная от таких ресурсов государства, как язык, культур, внешней политики и идеологии. В глобальных масштабах происходит увеличения информационных каналов по сравнению с теми, которые используются на уровне организации. Исследования показывают, что организации страны, с сильными брендами «мягкой силы» как правило, получают большую долю прямых зарубежных инвестиций. Кроме этого, известный бренд «Мягкой силы» страны, как внешний фактор развития инвестиций способствует решению и таких задач организации, как привлечение иностранных технологий, высококвалифицированной рабочей силы – врачей, музыкантов, представителей других видов искусства.

В качестве характеристик, создающих интегральное представление о «мягкой силе» выступают: вековая и многонациональная культура народа; особый жизненный уклад народа; национальная идентичность; самостоятельность и независимость государства; мировая известность университетов страны, хорошая экология; высокая защищенность граждан; известность и уважаемые по миру глобальных компаний, известнейшие в государстве и в мире жители страны; успешность на олимпийских играх; положительный образ и общая привлекательность страны. Данные характеристики могут быть расширены, и отражать большую специфику той или иной страны [2] Расширительное же представление о коммуникации и его использование в реальной действительности позволяет получить взаимопроникающий интегральный эффект как для организации, так и для государства в целом.

Библиографический список

1. Гришанин, Н. В. Soft power (мягкая сила) в эпоху жестких действий / Н. В. Грушанин. – Гуманитарные научные исследования. – 2015. – № 6 [Электронный ресурс] / <http://human.snauka.ru/2015/06/11866> (дата обращения : 15.11.2015).
2. Лукьянчикова, М. В. Рекламный текст как средство межкультурной коммуникации / М. В. Лукьянчикова. – Реклама и PR в России: современное состояние и перспективы развития : материалы XI Всероссийской научно-практической конференции, 13 февраля 2014 г. – СПб. СПбГУ, 2014.
3. Шестопа, А. В. «Мягкая сила» культурных модуляторов современных модернизационных процессов. / А. В. Шестопа, М. В. Силантьева // Вестник МГИМО -Университета. – 2012. – № 6.

УДК 301

Т.С. Щорс

УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЕЙ И ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: СПОСОБЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация. Статья посвящена проблемам оценки эффективности коммуникации Организации объединенных наций, направленной на формирование положительного имиджа организации. Рассматривается специфика системы коммуникации и общественной информации Организации объединенных наций, описываются изменения в этой системе, произошедшие в результате реформы Организации объединенных наций, особенности нового стратегического подхода к коммуникации и самооценки как способа измерения ее результатов.

Ключевые слова: коммуникация, общественная информация, Организация объединенных наций, имидж, эффективность коммуникации, управление коммуникацией, оценка, реформа, самооценка.

Tatjana Shchors

THE MODERN COMMUNICATION MANAGEMENT AND IMAGE MAKING IN THE UNITED NATIONS: THE WAYS TO EVALUATE THE COMMUNICATION EFFECTIVENESS

Annotation. The article is dedicated to the problems of effectiveness of United Nations communication, aimed to gain a positive image of the Organization. The author gives the detailed analyses of the specific of United Nations communication and public information system, describes the main changes in the result of the United Nations reform, the main characteristics of new strategic approach to communication and self-evaluation as a method of evaluation of communication results.

Keywords: communication, public information, United Nations, image, effectiveness of communication, communication management, evaluation, reform, self-evaluation.

На современном этапе все большее значение в деятельности организаций играет способность к управлению коммуникацией с целью формирования положительного имиджа среди целевых групп общественности. Данный факт остается верным вне зависимости от масштаба организации (от самых мелких, до крупных, глобальных по своему масштабу и характеру деятельности) и направленности ее деятельности (будь то социально-экономическая, политическая, культурная, благотворительная или иной характер деятельности). В связи с этим наблюдается все большая востребованность эффективных технологий управления коммуникативными процессами.

Оценка эффективности является одним из наиболее трудных вопросов в работе специалистов по коммуникации. В то же время важность этого вопроса не подлежит сомнению, так как без него невозможно не только осознать результаты коммуникативной деятельности, но и грамотно выстроить стратегию и тактику и определить объем финансирования программ по созданию положительного имиджа [2, с. 68]. Вопрос в контексте настоящего исследования тем более актуален и сложен, так как система коммуникации Организации объединенных наций (ООН) обладает сложно организованной структурой, характер ее деятельности предполагает работу с совершенно разными по социально-политическим, социально-экономическим, демографическим и социально-культурным характеристикам аудиториями.

Исследование системы коммуникации ООН позволило автору сделать вывод о том, что она функционирует на двух уровнях. На первом из них находится сама ООН, представляющая собой современную международную систему коммуникации. На втором – подсистема коммуникации Департамента Общественной информации ООН (ДОИ), которая наиболее интенсивно развивается в на-

стоящее время и оказывает влияние, в определенной степени, на информационно-коммуникационное развитие системы первого уровня.

Средством воздействия на целевые аудитории двухуровневой системы на мировое общественное мнение для достижения целей ООН является общественная информация.

Коммуникация с глобальной по своему масштабу аудиторией, безусловно, имеет свою специфику. Для охвата такой аудитории ООН изначально опиралась на двухступенчатую модель коммуникации, разработанную П. Лазарсфельдом, Б. Берельсоном и Г. Годэ при исследовании массовых коммуникаций. В соответствии с моделью основной поток сообщений идет на ключевые группы общественности, которые рассматриваются как ретрансляторы общественной информации ООН на вторую группу, объединяемую понятием «широкие круги общественности». К таким ключевым группам аудитории программ по коммуникации ООН традиционно относятся правительства, гражданское общество и общественные объединения, средства массовой информации (СМИ) и студенческая молодежь. Эти группы формируют «лидеров мнений», которые определяют повестку дня, содержание и характер общественно значимой информации, циркулирующей в обществе. Состав приоритетных целевых аудиторий остается неизменным со времени основания Департамента. Это подтверждает анализ продуктов и услуг Департамента, проведенный внешней консультативной группой.

Мандат ДООИ предусматривает анализ тенденций мирового общественного мнения о деятельности ООН и достигнутой степени признания со стороны общественности ее работы.

В Р. 13 (I) 1946 г. детализировалось, что Департамент и его отделения на местах должны располагать аппаратом, который позволял бы учитывать, как колебания мирового общественного мнения в отношении деятельности Объединенных наций, так и то, в какой мере обеспечивается правильное понимание деятельности Объединенных наций.

Что касается исследования общественного мнения, иначе говоря, исследования обратной связи в системе коммуникации, то оно не стало основным методом оценки работы в ДООИ, хотя в специальной литературе эта функция ДООИ упоминалась, в том числе и в книге первого Заместителя Генерального секретаря ООН Бенджамина Коэна.

Эпизодические исследования с 1989 по 1993 гг. общественного мнения Департаментом все же осуществлялись с применением прикладных достижений PR, но они оценивались специалистами как недостаточно объемные для получения достоверной информации и ее последующего уверенного использования в процессе совершенствования программ по общественной информации и коммуникации. В частности, указывалось, что в то время как исследования общественного мнения, проводившихся другими международными организациями могли включать в совокупности по разным странам до 1300 вопросов, при аналогичном исследовании ООН задавалось примерно 150 вопросов, причем большинство из них являлись бесполезными [4, с. 37].

Главным критерием оценки коммуникации является достижение целей и задач, поставленных в рамках соответствующих программ. Однако для ДООИ до реформы Организации, проводившейся в начале 2000-х гг., была характерна неопределенность целей, фрагментированность и множественность мандатов, неопределенность целевых аудиторий, их разнообразная специфика и отсутствие четкости в обозначении роли этих аудиторий в коммуникативном процессе ООН, что совершенно не способствовало выработке грамотной стратегии оценки общественной информации ООН.

В результате реформы в Организации был принят новый стратегический подход к коммуникации, при котором принимаются меры по устранению неопределенности целевых аудиторий и систематическому сбору информации о применении информационных услуг и продуктов ДООИ пользователями [5, с. 5]. Значительным шагом вперед в ходе реформы ДООИ стало обязательное проведение самооценки эффективности деятельности Департамента в области общественной информации об

ООН. В этой связи был разработан и внедрен в качестве инструмента ежегодной оценки деятельности ДООИ «Ежегодный обзор отдачи от программ» (ЕООП).

Ежегодный обзор стал проводиться в рамках реформы системы управления ООН, целью которой является достижение нового стиля, называемого «Управлением, основанным на конкретных результатах» (УОКР). Под УОКР в ООН понимается «методика управления, сфокусированная на достижении результатов», или общая управленческая стратегия, нацеленная на изменение организационной работы учреждений и имеющая в качестве центрального ориентира, задачу повышения эффективности (достижение конкретных результатов).

Методы УОКР включают в себя: «определение целей (результатов); подбор показателей для оценки прогресса в продвижении к каждой цели; установление конкретных целевых параметров по каждому показателю для оценки результативности; регулярный сбор данных о результатах для отслеживания хода работы; изучение, анализ фактических результатов и представление отчетности по ним с сопоставлением с целевыми параметрами; проведение комплексных оценок для получения дополнительной информации о результативности» [1, с. 9].

Отсюда следует, что в соответствии с новой концепцией оценка результатов деятельности является процессом, неразрывно связанным с планированием, она является систематической и непрерывной и должна проходить как на стадии осуществления программ для корректировки принятого курса, так и на стадии их завершения. Указанная концепция также предлагает в качестве критериев для отбора целей подход SMART, широко применяемый в менеджменте различных отраслей деятельности, в том числе и в управлении рекламной деятельностью, планировании рекламных кампаний. В соответствии с данной формулой цели должны быть: S – specific (конкретные), M – measurable (измеримые), A – achievable (достижимые), R – relevant (актуальными, насущными), T – timed (фиксированными по срокам).

Согласно разработанной схеме, УОКР предусматривает существование трех типов оценки результатов коммуникационных программ ООН:

- 1) самооценки, проводимые руководителями или под их контролем в отношении их собственных проектов и программ;
- 2) внутренние оценки, проводимые внутренними надзорными или аналитическими службами ООН или под их эгидой;
- 3) внешние оценки, проводимые внешними надзорными органами системы ООН или внешними консультантами по прямой просьбе компетентных межправительственных органов.

Первые два типа оценки относятся к саморефлексивной функции системы коммуникации ООН, т.е. они производятся внутренними службами ООН. В соответствии с концепцией УОКР, «самооценка представляет собой инструмент управления, позволяющий руководителям корректировать возможные недостатки и отклонения от намеченного курса в процессе реализации программ» [3, с. 13]. В этом случае ожидаемые результаты достигаются посредством корректирующих действий. После проведения программ и оценки уже полученных результатов внутренние самооценки сравниваются с полученным итоговым результатом, и таким образом, проверяется точность ранее полученных самооценок.

Поясним, как производится самооценка деятельности ДООИ.

Методологическая основа оценки предполагает выделение следующих направлений, по которым сотрудниками Организации определяется эффективность программ по коммуникации:

- 1) расширение доступа к продуктам и услугам ООН в области общественной информации в общемировом масштабе;
- 2) удовлетворение потребностей «своих» целевых аудиторий путем повышения актуальности, эффективности и качества информационных материалов;

3) содействие росту понимания деятельности Организации.

Первый ЕООП был проведен в январе 2004 г. При этом ДООИ служил экспериментальной базой для внедрения самооценки в практику работы всего Секретариата ООН. Процесс внедрения самооценки в ДООИ проходил несколько этапов. На первом этапе была устроена серия обсуждений, в ходе которых руководители программ определили и обосновали цели как Департамента в целом, так и его отделов. Затем, отталкиваясь от этого, они определили основные мероприятия и продукты и установили те индикаторы и показатели, которые будут применяться в рамках их деятельности для самооценки. К концу 2003 г. Департамент разработал 170 показателей, по которым можно было судить о работе. Эти показатели заносились в базу данных, предназначенную для внутреннего пользования руководителей программ, и помогали им отслеживать и анализировать ход работы. К январю 2004 г. в рамках ЕООП руководители программ собрали исходные данные по двум третям этих показателей. Тем самым был создан фундамент, обеспечивающий систематический контроль, который позволил получать ценную информацию для проведения ежегодных мероприятий по самооценке и в будущем.

Таким образом, коммуникация ООН построена на двухуровневой системе взаимодействия с общественностью, при которой часть целевых аудиторий относится к ключевым аудиториям («лидерам мнений» – первый уровень). Это – общественные организации, СМИ и вузы. Ключевые аудитории призваны выступать ретрансляторами общественной информации ООН на широкие круги общественности (второй уровень). Из-за локальных особенностей развития регионов генеральная стратегия ДООИ должна учитывать местные факторы, которые обуславливают возникновение целевых аудиторий, требующих адаптировать информацию в соответствии с различными возможностями ее восприятия в разных регионах планеты. Более стратегический подход, принятый в качестве цели реформы ДООИ, предполагает уточнение целевых аудиторий программ по коммуникации и общественной информации ДООИ. Это проявляется в конкретизации целевых групп общественности для каждой из программ ООН при сохранении приоритетности аудитории первого уровня. Выделение данных групп, согласно стратегии коммуникации ООН, обусловлено их высоким потенциалом с точки зрения воздействия на широкие круги общественности: они формируют или будут формировать в будущем лидеров, оказывающих влияние на общественное мнение в целом. В результате реформ качество информационного обслуживания ДООИ, сориентированного на конкретные потребности аудиторий, улучшилось за счет повышения эффективности отдельных программ и направлений работы Департамента. По мнению автора, крайне важно сохранение просветительского характера общественной информации ООН в контексте идей и ценностей, пропагандируемых Организацией.

Библиографический список

1. Внедрение управления, основанного на конкретных результатах, в организациях системы Организации Объединенных Наций. Часть 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.unjui.org/ru/reports-notes/Documents/JIU_REP_2004_6_Russian.pdf (дата обращения : 14.03.2016).
2. Назаров, М. М. Массовая коммуникация в современном мире: методология анализа и практика исследований / М. М. Назаров. – Изд. 3-е, стер. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 240 с. – ISBN 5-354-00544-2.
3. Programme planning – Strengthening the role of evaluation findings in programme design, delivery and policy directives [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N04/339/47/IMG/N0433947.pdf?OpenElement> (дата обращения : 14.03.2016).
4. Niedermayer, O. Public Opinion and Internationalized Governance / O. Niedermayer, R. Sinnott, Oxford : – Oxford University Press, 1995. – 487 pp. – ISBN 0-19-827958.
5. Statement by Mr. Kiyo Akasaka, Under-Secretary-General for Communications and Public Information, at the Opening of the 29th Session of the Committee on Information (30 April 2007) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/en/ga/coi/29/statements/usg.shtml> (дата обращения : 14.03.2016).

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 4 / 2016

Абдулов Рашид Фатыхович	доцент, ФГБОУ ВО «Самарский государственный архитектурно-строительный университет», e-mail: samaridel@mail.ru
Алексеева Луиза Николаевна	аспирант, ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», e-mail: luiza.alexeeva@gmail.com
Андрианов Алексей Юрьевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых», e-mail: nirr1960@mail.ru
Беркаева Альбина Константиновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», e-mail: d-albina@yandex.ru
Бирагов Владимир Сафарович	канд. пед. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», e-mail: doeva2012@yandex.ru
Богданова Татьяна Владимировна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: b-tv1@yandex.ru
Бороздин Александр Николаевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: alexander.borozdin@mail.ru
Вахабов Эльчин Натигович	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)», e-mail: dimikedis@mail.ru
Вишнякова Олеся Игоревна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vishnyakovaol00@mail.ru
Владимирова Алла Федоровна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vladimirova-0103@mail.ru
Внучков Юрий Андреевич	канд. экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: sasha-vnychkov@inbox.ru
Гайноченко Татьяна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: gainochenko71@gmail.com

Гулькова Елена Леонидовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lega05@mail.ru
Дашкова Екатерина Сергеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет инженерных технологий», e-mail: dashkova-82@mail.ru
Доева Аля Николаевна	д-р биол. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Северо- Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», e-mail: doeva2012@yandex.ru
Дорохова Наталья Васильевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет инженерных технологий», e-mail: nv_dorohova@mail.ru
Ерашова Оксана Валентиновна	аспирант, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», филиал в г. Владимире e-mail: over1306@mail.ru
Ермолаев Евгений Евгеньевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Самарский государственный архитектурно-строительный университет», e-mail: sgasu_gh@mail.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
Знатнов Сергей Сергеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sergej-znatnov@yandex.ru
Игрокова Ксения Анатольевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: igroкова_ksenya@mail.ru
Кабанов Андрей Андреевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: andreycabanov1991@gmail.com
Казакова Наталья Вячеславовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: nkazakova01@inbox.ru

Камалова Аида Омариевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный педагогический университет», e-mail: pole200707@yandex.ru
Коваленко Олег Владимирович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tmguu@mail.ru
Колосова Валерия Валерьевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: dzhamay@inbox.ru
Комарова Анастасия Михайловна	аспирант, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: kmrik1@rambler.ru
Комонов Дмитрий Александрович	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: dzhamay@inbox.ru
Константинова Ольга Владимировна	соискатель, ФГБУН «Институт Африки Российской академии наук», e-mail: ryabina111@ya.ru
Корзоватых Жанна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: korzovatykh@ya.ru
Костин Максим Александрович	ассистент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: maximys62@yandex.ru
Кострюков Владимир Александрович	д-р экон. наук, научный сотрудник, НОУ «Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС», e-mail: kostrukov44@mail.ru
Кузнецов Илья Дмитриевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: amisares@mail.ru
Кузнецов Константин Дмитриевич	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kuznetsovkd@gmail.com
Кулигин Василий Дмитриевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vassily_kuligin@mail.ru
Курбатова Анна Владимировна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kurbatova-guu@yandex.ru
Курбатова Екатерина Сергеевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kurbatova.kate@yandex.ru

Куш Елена Николаевна	канд. экон. наук, доцент, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», e-mail: lena.cusch@yandex.ru
Лебедева Яна Олеговна	соискатель, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: yana-lebedeva@bk.ru
Мамедова Чинара Натиговна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)», e-mail: chinaravahabova@mail.ru
Махалин Виктор Николаевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mahalinviktor@mail.ru
Махалина Оксана Михайловна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: moxanam@mail.ru
Маханьков Егор Сергеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mahankov11@mail.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
Овчинникова Виктория Игоревна	аспирант, ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых», e-mail: wika20111993@yandex.ru
Панкратова Марина Игоревна	аспирант, ФГБОУ ВО «Всероссийский государственный институт кинематографии им. С.А. Герасимова», e-mail: pancratova85@mail.ru
Панова Татьяна Евгеньевна	аспирант, ФГБОУ ВО «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)», e-mail: moi.budni@gmail.com
Полякова Валентина Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: plvv@yandex.ru
Прокудин Дмитрий Андреевич	аспирант, ФГБОУ ВО «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)», e-mail: perfect09292@gmail.com

Родина Ирина Борисовна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: 9360423@gmail.com
Руднева Анастасия Олеговна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Дипломатическая академия МИД России», e-mail: aoru@mail.ru
Садков Андрей Владимирович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sadkovandrew@gmail.com
Сазонов Андрей Александрович	канд. экон. наук, старший преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: sazonovamati@yandex.ru
Сазонова Марина Владимировна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: sazonovamati@yandex.ru
Седова Елена Ивановна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: esedova-guu@mail.ru
Серов Виктор Михайлович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vm_serov@guu.ru
Склярова Елена Александровна	ассистент, ФГБОУ ВО «Самарский государственный архитектурно-строительный университет», e-mail: sklyrovaea@gmail.com
Супоницкий Владислав Львович	канд. биол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: glavcmp@yandex.ru
Таибова Разият Ахмедовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный педагогический университет», e-mail: gadjiev82@mail.ru
Тимофейчева Вера Анатольевна	канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II», e-mail: ocharovaniye@mail.ru
Тимошенко Филипп Сергеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: timoshenkophilipp@gmail.com
Типалина Мария Валерьевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mariatipalina@yandex.ru
Тихонов Алексей Иванович	канд. техн. наук, доцент, директор института, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: engecin_mai@mail.ru

Уварова Жанна Арнольдовна	соискатель, ФГКВОУ ВПО «Военный университет Министерства обороны Российской Федерации», e-mail: arnoldowna@gmail.com
Углова Лидия Алексеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: dzhamay@inbox.ru
Уколов Владимир Федорович	д-р экон. наук, профессор, первый проректор, НОУ «Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС», e-mail: ukolovdom@mail.ru
Хрисанфова Алина Александровна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lokteva.alina@list.ru
Черкасов Михаил Николаевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: mixantyt@mail.ru
Чужинов Сергей Васильевич	студент, ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», e-mail: lena.cusch@yandex.ru
Шарипов Фанис Фалихович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: fanissh@rambler.ru
Щорс Татьяна Сергеевна	аспирант, ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет», e-mail: tanja-schors@yandex.ru.