

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

№ 6/2016

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>	Характеристика природных, экономических и производственных факторов, влияющих на развитие ветровой энергетики в России 5
<i>Бусов В.И.</i>	Принципы и основные направления развития ипотечного рынка в современной России 12
<i>Гафиатуллин В.А.</i>	Современные требования к системе менеджмента качества при проектном управлении на предприятиях авиастроительного комплекса 15
<i>Козловский А.В., Моисеенко Н.А.</i>	Перспективы развития инвестиционно-строительного комплекса 21
<i>Крылов А.Ю.</i>	Проблемы интеграции российского бизнеса в мировой рынок информационных технологий 27
<i>Любимова Н.Г.</i>	Оценка основных результатов развития электроэнергетики России за 2015 г. 31
<i>Рыбкина М.В., Родионова Т.Е., Лаптев Н.В.</i>	Регулирование трудовой мобильности как фактор инвестиционной привлекательности региона (на примере Ульяновской области) 34
<i>Сазанова С.Л.</i>	Становление и развитие предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII–XXI вв. 40
<i>Соломонов А.П.</i>	Цикличность мировой экономики и ее воздействие на тенденции развития нефтеперерабатывающего комплекса 47
<i>Толоконникова Е.В.</i>	Современные направления в экологической деятельности транснациональных корпораций 54

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<i>Гуров Д.В., Гоцкая Н.Р.</i>	Проблемы реализации и согласования индивидуального и корпоративного интереса 59
<i>Ерзняк Б.А.</i>	Доктрина академика Львова против неolibеральной доктрины: сопоставление структуры и логики исследовательских программ 62
<i>Змий В.В.</i>	Особенности отечественного производства и железнодорожных перевозок стальных труб в условиях импортозамещения 69
<i>Камчатова Е.Ю., Воронин Р.О.</i>	Проблемы внедрения энергосберегающих технологий в теплоснабжении 73
<i>Курбатова А.В., Овчинников П.Н.</i>	К вопросу об эффективности транспортно-промышленной кластеризации 79
<i>Лобанова Н.М., Дубровин Д.А.</i>	Оценка затрат на качество программного обеспечения 87
<i>Очкалова А.Р.</i>	Статистика происшествий и меры по снижению аварийных ситуаций при перевозке опасных грузов 92
<i>Савин А.В.</i>	Экологический экстремизм как новый вызов экономической безопасности промышленных организаций в России 98
<i>Тимашикова Т.Е., Бершадская О.И., Гусева О.В.</i>	Россия: 2016 – год рецессии, стагнации или положительной динамики? 103

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Агеева О.А., Потапова Е.М.</i>	Требования к системе бюджетирования и выполняемые ею функции 110
<i>Жилкина А.Н.</i>	Управление финансами: современность и перспективы 116
<i>Мазурин В.В.</i>	Механизм работы с просроченной и проблемной задолженностью в розничном кредитном портфеле российских банков 119

Патладзе З.А.

Алгоритм реализации методики реорганизации в качестве инструмента управления финансовой устойчивостью кредитной организации 126

Петров О.В.

О развитии форм аккумуляции и использования накоплений в сфере инвестирования жилищного строительства 130

Седова Е.И., Чечулина А.В.

Современное понимание оценки финансового состояния предприятия: предмет, цели, подходы 136

Селиверстова А.В., Корзовых Ж.М.

Развитие исламского банкинга в России на примере опыта Великобритании 143

Сенков В.А., Шукин Н.В.

Проблемы налогообложения прибыли организаций, помещенных под процедуру импорта 148

Серов В.М., Богомолова Е.А.

О вреде высокой прибыли 151

Федорова П.А., Солнцева О.Г.

Риски и проблемы банковской системы в 2015 г. 157

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Акопян А.Р.

Роль инновационных кластеров в развитии национальной экономики США 162

Асауленко Е.В., Струк А.Ю.

Использование проектного подхода органами государственной власти в целях стимулирования инновационной деятельности 166

Бурова О.Н.

Развитие инновационно-инвестиционной деятельности предприятий в Российской Федерации: основные проблемы и тенденции 171

Деменко О.Г.

Роль малого бизнеса в формировании инновационного потенциала России 174

Матвеев Г.С.

Управление обеспечением благоприятных условий для инновационной деятельности организаций 177

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Артамонова Л.С., Квасов И.А., Шпилькина Т.А.

Кадровое обеспечение механизма «тройной спирали» 183

Весина В.В.

Особенности управления валютными рисками в сделках международного лизинга 192

Воронцова Ю.В., Геокчакян А.Г., Махова Н.И.

Исследование методической базы управления затратами для ее эффективного использования при управлении стоимостью проекта 197

Мильдзихов З.Т.

Динамика интеллектуального капитала в российских компаниях 202

Прошина Ю.А.

Актуальные проблемы кадровой политики на предприятиях пассажирского автомобильного транспорта 207

Ревзон О.А., Князев Р.Э., Гуцин Я.В.

Обоснование необходимости создания единого подхода к управлению государственным внешним долгом стран – участниц Евразийского экономического союза 212

Ситников И.А.

Формирование механизмов управления организационным развитием кредитной организации 220

Созаева Т.Х., Хитиева А.Ж.

Формирование информационно-консультационной системы управления региональным агропромышленным комплексом 224

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

Белоусова О.И.

Историко-культурный контекст эволюции идеи общественного договора (от античности до нового времени) 231

Богачева Г.Н., Денисов Б.А., Мацкуляк И.Д.

Новый университет – новые задачи 237

Боттаева Д.Ю.

Сформированность профессиональных компетенций обучающихся как основа качества подготовки выпускников вузов 243

Гуськов Д.В.

Социокультурный подход к экстремизму 249

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. 28.06.2016.

Формат 60×90/8.

Объем 34,5 печ. л.

Уч.-изд. л. 20,7

Бумага офисная.

Печать цифровая.

Тираж 500 экз.

(первый завод 100 экз.)

Заказ № 855

Тел.: +7 (495) 377-90-05

E-mail: ic@guu.ru

Сайт: vestnik.guu.ru

Зарегистрирован

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

Косинова М.И.	
Кинорепертуар и зрительские предпочтения в эпоху «застоя».....	255
Талыкова А.А.	
Развитие негосударственных пенсионных фондов в России.....	260
Авторы «Вестника университета»	270

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 330.3

А.Н. Бороздин

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИРОДНЫХ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ ВЕТРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РОССИИ¹

Аннотация. В России есть все предпосылки для развития ветроэнергетики. Сопутствующими благоприятными факторами являются прогнозируемое повышение спроса на энергию, климатические условия, потенциал ветра, пространная территория страны. Производственные разработки трубной промышленности и машиностроения соответствуют современному состоянию техники. Развитие ветроэнергетики должно способствовать развитию нефтедобывающей (снабжение электроэнергией в местах новых месторождений нефти) и трубной промышленности (производство стальных башен ветроустановок).

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, ветровая энергетика, энергоресурсы, стратегия развития, нефтедобывающая промышленность, новые нефтяные месторождения.

Aleksandr Borozdin

DESCRIPTION OF NATURAL, ECONOMIC AND PRODUCTION FACTORS THAT INFLUENCE THE DEVELOPMENT OF WIND ENERGY IN RUSSIA

Annotation. In Russia, there are all conditions for the development and construction of wind turbines systems to generate carbon free electricity. Cheap factors are the projected rise in demand for energy, the climatic conditions and the use of existing wind power on the large Russian territory. In the manufacture of pipes, the Russian oil industry and mechanical engineering industry have a modern state of the art and technology. The development of wind turbines systems can promote the oil industry in the power supply of new oil fields and the engineering industry in the development of wind energy systems.

Keywords: renewable energy, wind power, energy, development strategy, oil industry, new oil fields.

Быстро меняющиеся климатические условия из-за увеличения выбросов углекислого газа в атмосферу требуют более быстрого реагирования, которое должно выражаться в анализе сложившейся ситуации и поиске правильных путей решения. В России, в отличие от большинства европейских стран, проблема глобального потепления стоит далеко не на первом месте в силу ряда причин: достаточные запасы углеродного топлива, успешное развитие ядерных технологий, консерватизм политиков и руководителей страны по отношению новых, прогрессивных технологий в энергетике.

Тем не менее, первичные источники энергии, такие как нефть, природный газ и уголь, становятся все более дорогостоящими и запасы их не безграничны. Использование же таких возобновляемых источников энергии, как ветровая, солнечная, геотермальная энергии, биомасса не ограничено и становится все больше экономически оправдано. Не менее важна и другая глобальная проблема, которая также решается с использованием возобновляемых источников энергии. Это уменьшение выбросов CO₂, приносящих вред окружающей среде и приводящих к ускорению изменения климата.

© Бороздин А.Н., 2016

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения государственного задания №13.671.2016/ ДААД Минобрнауки РФ

Добывающие отрасли и производство энергии являются основными виновниками увеличения концентрации углекислого газа в атмосфере и создания парникового эффекта. За счет этих отраслей, по оценкам экспертов Организации объединенных наций (ООН), обеспечивается 57 % парникового эффекта, обусловленного антропогенными факторами. С другой стороны, развитие ветроэнергетики может способствовать развитию нефтедобывающей (снабжение электроэнергией в местах новых месторождений нефти) и трубной промышленности (производство стальных башен ветроустановок). Цель нашей статьи заключается в том, чтобы всесторонне проанализировать потенциалы перспективы эффективного использования энергии ветра в России, на примере использования энергии ветра для развития нефтедобывающей и трубной промышленности.

Проанализируем динамику производства электроэнергии в России, Европе и мире за последние 10 лет. По данным, представленным на рисунке 1, можно отметить рост производства электроэнергии во всем мире. Как видно из рисунка 1, объем производства электроэнергии за последнее десятилетие устойчиво растет. Так, например, этот показатель в мире с 2005 по 2015 г. увеличился на 23 %, в Европе на 4 %, а в России за этот же период на 13 %. Такая тенденция говорит о том, что производство энергии будет продолжать и дальше ежегодно расти.

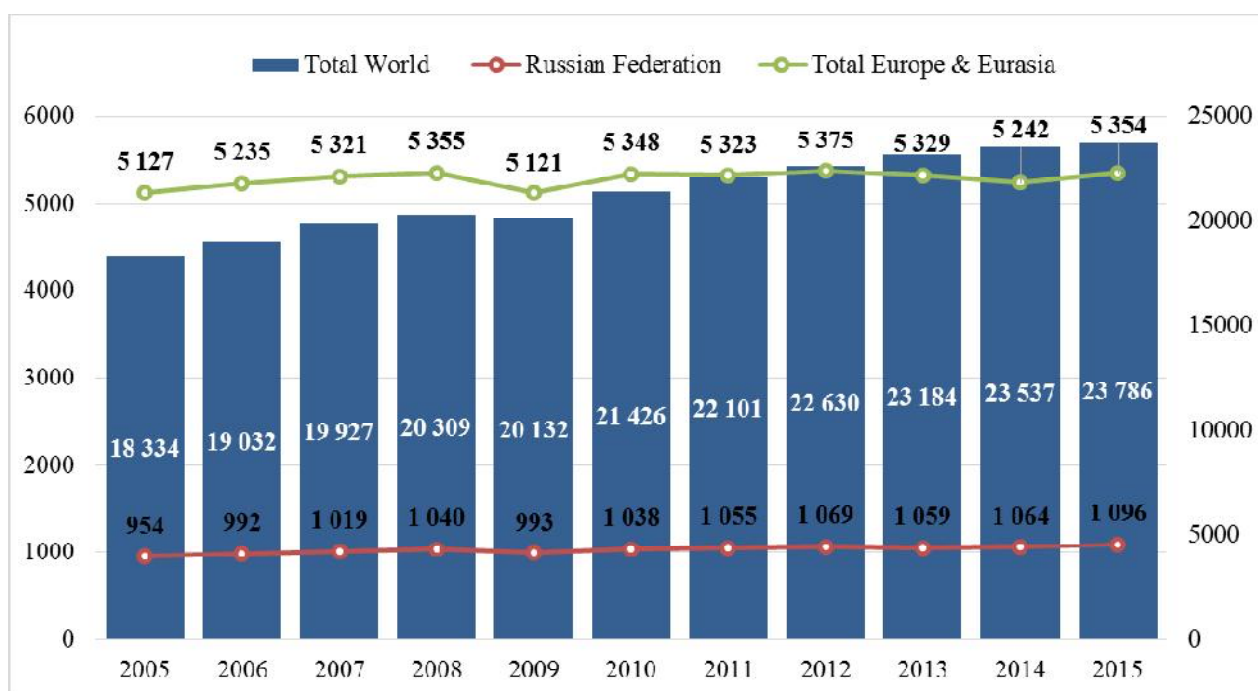


Рис. 1. Динамика производства электроэнергии в России, Европе и мире, ТВт за 2005–2015 гг. [6]

Повышение энергоэффективности экономики в России и вопросы, связанные с энергосбережением, привлекают все больше и больше внимание, не только общественных и научных организаций, но и Правительства Российской Федерации. Особенно важно для эффективного стимулирования использования возобновляемых источников полное и достоверное освещение в средствах массовой информации перспективности инновационных технологий по использованию возобновляемых источников энергии (ВИЭ) для производства и потребления энергии. Внимание Правительства России к развитию возобновляемых источников энергии не такое сильное, как в Германии, но нельзя не констатировать тот факт, что за последние пять лет Правительство России утвердило ряд значимых правовых документов по этому направлению.

Основные направления и принципы поддержки ВИЭ были определены в Федеральном законе № 35 «Об электроэнергетике». Так, 4 ноября 2007 г. были внесены поправки в ФЗ № 35, уточняющие понятие «возобновляемых источников». Впервые же был поднят вопрос о выпуске сертификатов, подтверждающих определенный объем генерации на основе возобновляемых источников, и установление надбавки к равновесной цене оптового рынка для генераторов на основе ВИЭ. Кроме того, Федеральным законом № 35 «Об электроэнергетике» предусмотрено: применение надбавки к цене электрической энергии, произведенной с использованием ВИЭ; стимулирование использования ВИЭ путем продажи мощности квалифицированных генерирующих объектов на основе ВИЭ; возможность компенсации стоимости технологического присоединения генерирующих объектов мощностью до 25 МВт.

Постановление Правительства РФ № 426 от 3 июня 2008 г. «О квалификации генерирующего объекта на основе возобновляемых источников энергии» определяет критерии, при которых генерирующий объект, имеющий право на государственную поддержку. Кроме этого в документе оговаривается механизм взаимодействия с «Советом рынка» и подтверждения статуса объекта как классифицированного функционирующим на основе ВИЭ.

Другой документ, принятый 17 ноября 2008 г., – Приказ Минэнерго № 187 «О порядке ведения реестра выдачи и погашения сертификатов, подтверждающих объем производства электрической энергии на квалифицированных генерирующих объектах, функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии» – устанавливает систему выпуска и возмещения сертификатов, подтверждающих генерацию на основе возобновляемых источников. 8 января 2009 г. Правительство РФ утвердило Распоряжение № 1-р «Основные направления государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 г.». Вышесказанным распоряжением были установлены целевые показатели по доведению доли выработки электрической энергии на основе ВИЭ (кроме гидроэлектростанций, мощностью более 25 МВт) с 0,9 % в 2008 г. до 2,5 % – к 2015 г. и до 4,5 % – к 2020 г. 4 октября 2012 г. премьер-министр РФ Дмитрий Медведев подписал Распоряжение Правительства № 1839-р об утверждении комплекса мер стимулирования производства электрической энергии на основе использования возобновляемых источников энергии. Мероприятия комплекса мер направлены на реализацию норм Федерального закона «Об электроэнергетике» в части механизмов стимулирования производства электроэнергии генерирующими объектами, функционирующими на основе использования ВИЭ (далее – генератор ВИЭ).

Так, например, на заседании Правительства РФ 7 марта 2013 г. Министр энергетики РФ Александр Новак представил государственную программу «Энергоэффективность и развитие энергетики», которая была одобрена на этом заседании [1]. 23 января 2015 г. принято Постановление «О стимулировании использования возобновляемых источников энергии на розничных рынках электроэнергии», которое позволит усовершенствовать механизм поддержки генерирующих объектов, функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии [3].

Учитывая и обобщая накопленный отечественный и зарубежный опыт, представим меры по стимулированию использования ВИЭ для производства и потребления электрической энергии по следующим направлениям: нормативно-правовое, научно-техническое, экономическое, технологическое и кадровое (см. табл. 1).

Соответствующие климатические условия, тщательно исследованный потенциал ветра, просторная территория страны, прогнозируемое повышение спроса на энергию являются сопутствующими благоприятными факторами для развития ветроэнергетической отрасли в России. Оценка энергетической и экономической эффективности использования энергии ветра в различных регионах РФ приведена в национальном Кадастре ветроэнергетических ресурсов России, который является резуль-

татом работы российских и советских специалистов и метеорологов. Технический потенциал ветроэнергетических ресурсов Российской Федерации составляет порядка 1637 ГВт. Гипотетическая суммарная выработка при этом могла бы составить 14342 ТВт·ч/год, что в 15 раз больше реальной выработки всех электростанций России. Разработанный Кадастр представляет особую ценность для определения целесообразности практического использования ветроэнергетических установок на территории Российской Федерации. На рисунке 2 представлен Географический атлас с указанием скорости ветра по регионам Российской Федерации. Так, например, благоприятными зонами развития ветроэнергетики в России являются Северо-Запад страны (Мурманская и Ленинградская область), северные территории Урала, Курганская область, Калмыкия, Краснодарский край и Дальний Восток (см. рис. 2). В целом технический потенциал ветровой энергии России по разным оценкам составляет от 6516,6 млрд кВт·ч до 17 100,9 млрд кВт·ч. [2]. Таким образом, потенциал ветроэнергетики в России, практически не реализован.

Таблица 1

**Меры по стимулированию использования ВИЭ
для производства и потребления энергии**

Направление	Меры по стимулированию использования ВИЭ
Нормативно-правовое	– порядок установления надбавки к равновесной цене оптового рынка электроэнергии при определении цены электроэнергии, произведенной на основе ВИЭ; – порядок компенсации из бюджета стоимости технологического присоединения квалифицированных генераторов ВИЭ; – изменения в Правила оптового рынка, связанные с порядком применения надбавки к равновесной цене оптового рынка; – изменения в Основы ценообразования в отношении электрической и тепловой энергии в РФ
Научно-техническое	– оценка состояния экологической обстановки; – развитие международного сотрудничества; – мониторинг разрабатываемых и осваиваемых инновационных проектов; – обобщение отечественного и мирового опыта
Экономическое	– механизм продажи электрической энергии; – методики расчета тарифов на «зеленую» электроэнергию; – правила, критерии и порядок квалификации генератора ВИЭ; – определение целевого показателя использования ВИЭ в электроэнергетике; – реализация мер по привлечению внебюджетных средств на развитие использования ВИЭ
Технологическое	– освоение новых технологий, машин и оборудования; – развитие дорожно-транспортной инфраструктуры
Кадровое	– обучение и повышение квалификации персонала, занятого в различных направлениях развития использования ВИЭ; – стимулирование развития использования ВИЭ в субъектах Российской Федерации; – обеспечение взаимодействия с администрациями субъектов Российской Федерации по вопросам развития ВИЭ; – участие в конференциях, выставках, работа со средствами массовой информации



Рис. 2. Географический атлас с указанием скорости ветра по регионам Российской Федерации

Ветроустановки целесообразно было бы использовать для энергообеспечения в зонах децентрализованного и нестабильного централизованного энергоснабжения, т.е. где есть метеорологические станции, поселки нефтяников и газовиков. Ветроэнергетика может выступить как локомотив для таких отраслей как трубная промышленность (башни ветроустановок), энергетическое машиностроение (генераторы), химическое производство (различные типы волокон). В отечественном энергетическом машиностроении имеется большой опыт в разработках газовых, паровых и водяных турбин, генераторов для производства электроэнергии. Санкт-Петербург, Москва, Ленинградская и Московская области имеют крупнейшие центры энергетического машиностроения. Используемые на этих предприятиях производственные разработки соответствуют современному состоянию техники. Имеющийся опыт может быть применен для конструирования ветровой турбины в диапазоне мощностей от 2 до 5 МВт.

Россия занимает лидирующие позиции по объему добычи нефти в мире. Новые нефтяные месторождения в России находятся на шельфах. Поэтому добыча трудно извлекаемых запасов будет осуществляться в сложных географических и природно-климатических условиях. Так, например, развитие ветроэнергетики может стать развитием инновационного пути по использованию эффективных технологий энергопроизводства на базе возобновляемых источников энергии при освоении новых нефтяных месторождений в России.

На рисунке 3 отображены перспективные нефтедобывающие месторождения на континентальном шельфе РФ. Не сложно убедиться при сравнении географический атласа скорости ветра и проектов на рисунке 3, что новые нефтяные месторождения в России, которые находятся на шельфах, являются благоприятными зонами развития ветроэнергетики.

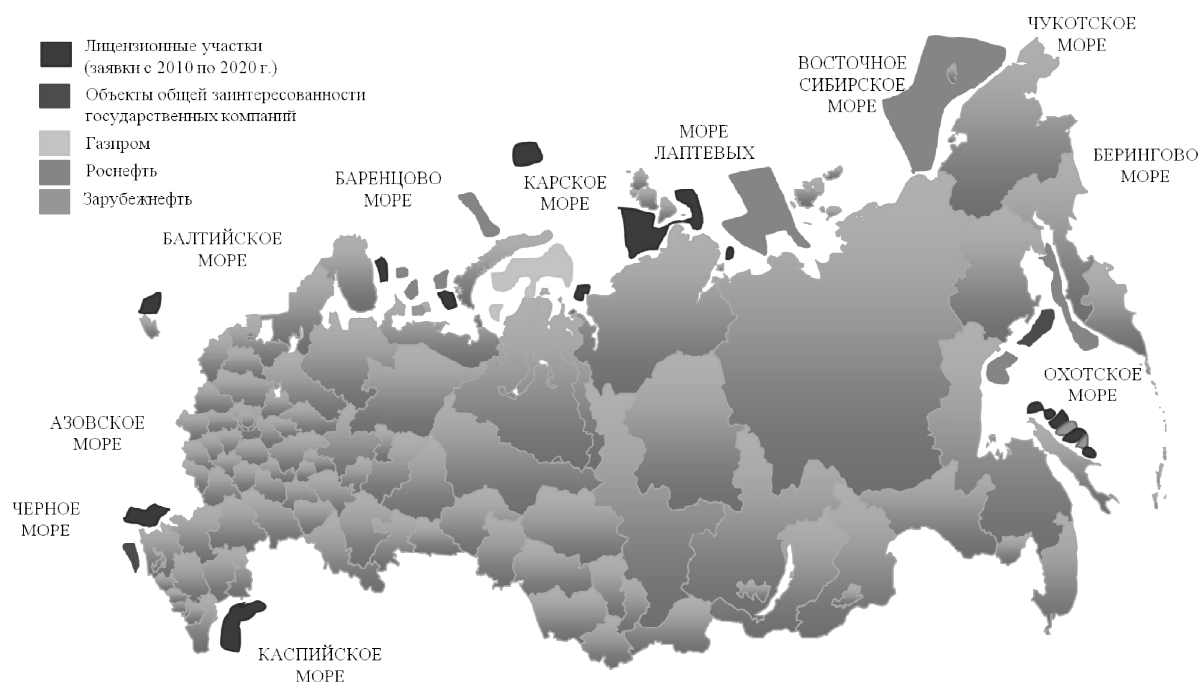


Рис. 3. Расположение перспективных нефтедобывающих месторождений на континентальном шельфе РФ

Для примера можно рассмотреть Штат Аляска (США), который принял планы по снижению потребления органического топлива и использованию энергии ветра. Аляска является одним из экономически успешных штатов Соединенных Штатов Америки. Аляска крупнейший по территории Штат в Соединенных Штатах. По данным переписи населения США на Аляске проживает 736 732 жителей. Среднегодовой прирост населения с 2000 г. составляет 3,7 %. Нефтяная промышленность на Аляске является крупнейшим источником доходов государства. Так, например, в 2014 г., на этот сектор приходится 4,8 млрд долл. США или 88 % государственных доходов [4]. На Северном склоне Аляски насчитывается двенадцать из 100 крупнейших нефтяных месторождений в Соединенных Штатах. Так, например, месторождение Прадхо-Бей (*англ.* Prudhoe Bay) является одним из крупнейших нефтяных месторождений в стране.

Как мы уже отметили, в экономике Аляски доминируют нефтедобывающая и газовая промышленности. Но из-за высокой цены на электричество и бензин государство и другие заинтересованные стороны применяют все больше и больше способов использования возобновляемых источников энергии. На Аляске уже используются многие возобновляемые источники энергии. В середине 2016 г. вводится в эксплуатацию 5 МВт ГЭС на острове Принца Уэльского. На рисунке 4 представлена схема энергоресурсов на Аляске в 2014 г. [5].

По данным Американской ассоциации по проблемам ветроэнергетики (*англ.* American Wind Energy Association, сокращенно – AWEA) в 2014 г. было инвестировано в ветроэнергетику на Аляске 130 млн долл. США. В первом квартале 2015 г., по оценке Министерства Энергетики США, на Аляске было установлено около 62 МВт ветровых установок, в национальном сравнении это 35 место [5].

Для строительства ветровых электростанций в России имеются в наличии все технологии для производства ветровых турбин (сталь, генераторы, редукторы), кроме лопастей и систем управления. При этом рационально рассмотреть вопрос о трансфере европейских технологий для производства лопастей ветроустановки, систем управления и контроля. Это может быть обеспечено со стороны германских предприятий.

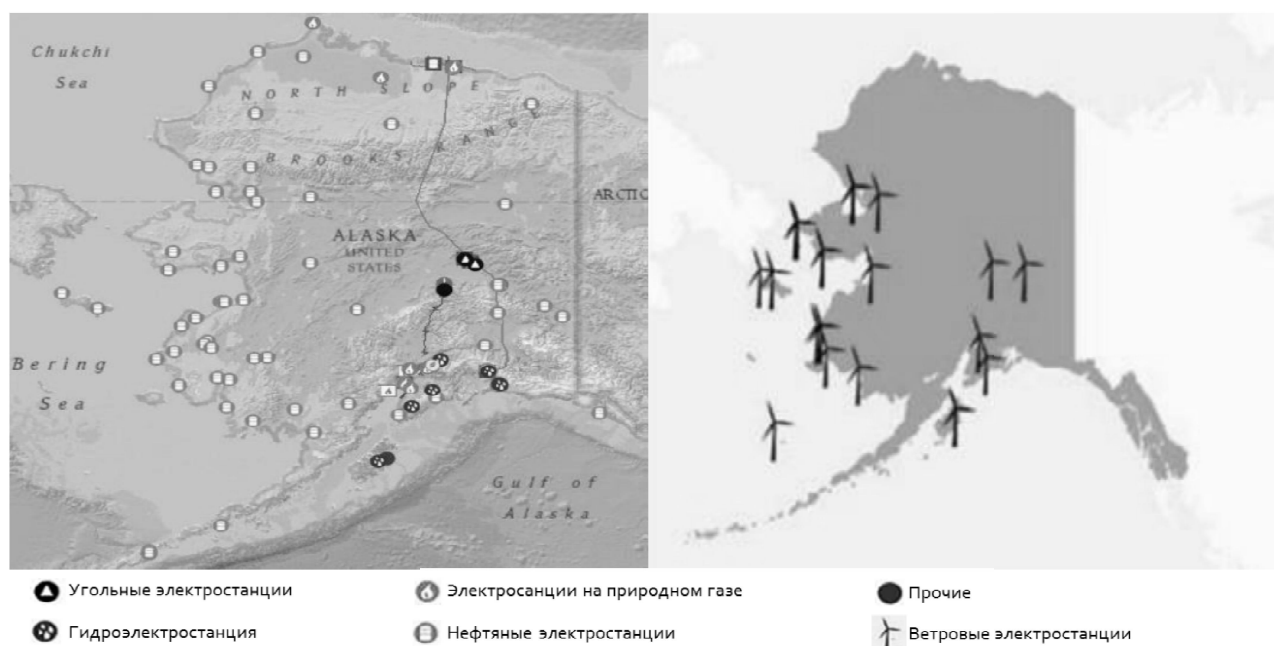


Рис. 4. Схема энергоресурсов на Аляске и обзор существующих ветроэнергетических проектов в 2015 г.

Актуальность стимулирования использования возобновляемых источников энергии определяется, прежде всего, четырьмя важными причинами: ростом мирового потребления энергии, истощением запасов нефти и газа, труднодоступностью новых нефтяных месторождений и экологическими проблемами, которые оказывают угрожающее влияние на жизнь людей. Все сильнее наблюдаются антропогенные изменения на земле из-за влияния на природно-климатическую систему и нарушения теплового баланса атмосферы. Развитие ветроэнергетики может стать развитием инновационного пути по использованию эффективных технологий энергопроизводства на базе возобновляемых источников энергии при освоении новых нефтяных месторождений в России.

В заключение отметим, что применение ветрогенерирующих установок в разработке и добычи нефти и газа, а также в ее транспортировке позволит значительно сократить расходы на энергетику и сократит выбросы углеводородов в атмосферу.

Библиографический список

1. Государственная программа «Энергоэффективность и развитие энергетики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minenergo.gov.ru/node/1921> (дата обращения : 10.04.2016).
2. Николаев, В. Г. Национальный Кадастр ветроэнергетических ресурсов России и методические основы их определения / В. Г. Николаев, С. В. Ганага, Ю. И. Кудряшов. – М., 2008. – 584 с. – ISBN 978-5-904178-01-7.
3. Постановление Правительства РФ «О стимулировании использования возобновляемых источников энергии на розничных рынках электроэнергии» от 23 января 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/docs/16633/> (дата обращения : 10.04.2016).
4. Alaska's Oil and Gas Industry [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.akrdc.org/oil-and-gas> (дата обращения : 26.03.2016).
5. American Wind Energy Association (2014): Alaska Wind Energy [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://awea.files.cms-plus.com/FileDownloads/pdfs/Alaska.pdf> (дата обращения : 25.03.2016).
6. BP Statistical Review of World Energy February 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (дата обращения : 26.04.2016).

УДК 336.77:332.72

В.И. Бусов

ПРИНЦИПЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация. В статье изложены основные принципы и направления развития рынка недвижимости в Российской Федерации, обеспечивающие рост доступности жилья для населения, повышение эффективности системы финансирования ипотечных сделок в стране. Особое место уделено направлениям совершенствования системы ипотечного кредитования строительства и покупки жилой недвижимости в современных экономических условиях России.

Ключевые слова: рынок недвижимости, финансирование рыночных сделок с недвижимостью, ипотечное кредитование, основные требования к разработке схем ипотечного кредитования.

Vladimir Busov

THE PRINCIPLES AND MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE MORTGAGE MARKET IN MODERN RUSSIA

Annotation. The article describes the main principles and directions of development of the real estate market in the Russian Federation, providing increase of availability of habitation for the population, improving the efficiency of the system of funding of mortgage transactions in the country. Pay particular attention to trends of improvement of system mortgage lending for construction and purchase of residential property in modern economic conditions of Russia.

Keywords: real estate market, market financing of real estate transactions, mortgage lending, basic requirements for development of the schemes of mortgage lending.

Изучение опыта становления и развития национальных ипотечных рынков в России и за рубежом позволяет сформулировать и определить направления развития российского ипотечного рынка соответствующие состоянию экономики, законодательной базы, организации государственного управления и менталитета населения.

1. Ипотечный рынок страны должен иметь, с одной стороны, четко выраженную территориальную структуру, – с другой составлять единое целое, построенное на общих принципах, и составляющее часть национального рынка страны. Каждая административно-территориальная единица страны (субъект федерации, муниципальное образование), имеющая необходимые условия, может создавать свою в наибольшей степени отвечающую имеющимся структуре рынка недвижимости, потребностям в ипотечных кредитах, возможностям финансовой системы, уровнем развития инфраструктуры ипотечного рынка, участия государственных и муниципальных органов управления и расположенных на данной территории предприятий и организаций. Объединение региональных ипотечных рынков в общенациональный позволяет осуществлять перетоки финансовых ресурсов между регионами: из регионов с избыточными финансовыми ресурсами в дефицитные регионы, что обусловит увеличение предложения и снижение стоимости ипотечных кредитов в последних и развитие ипотечного рынка в стране в целом. Такой подход будет также способствовать развитию конкуренции между структурами ипотечных рынков различных регионов страны, и вместе с этим, развитию национального ипотечного рынка. Главное в этом подходе – это создание организованного ипотечного рынка страны, основанного на рыночных механизмах, конкуренции его финансовых и инфраструктурных элементов.

2. Развитие ипотеки в России, исходя из специфики экономики страны и, в частности, системы обеспечения населения жильем, следует рассматривать в неразрывной взаимосвязи с развитием строительства, производства строительных материалов и эксплуатации объектов недвижимости. При

этом, в эксплуатации, как и в строительстве, совершенно необходимо буквально взрывное развитие технологии создания, ремонта и восстановления зданий, а так же эффективных технологий утилизации домов и элементов их конструкций, отработавших свой срок. Такой подход, по оценкам специалистов, позволит в несколько раз снизить стоимость жилья и затраты на его эксплуатацию и, следовательно, увеличить доступность жилья для населения. При этом, следует исходить из того, что, если в развитых странах основной целью является обеспечение дальнейшего повышения уровня жизнеобеспечения населения при снижении затрат на приобретение и эксплуатацию жилья, то в России – это обеспечение для большей части населения страны нормальных (или относительно сносных) условий проживания и вовлечение в рыночный оборот огромной массы активов коммерческой недвижимости для финансирования строительства и стройиндустрии и вместе с этим создания новых рабочих мест и обеспечения роста благосостояния населения.

3. Развитие ипотеки должно сопровождаться не только снижением стоимости объектов недвижимости и затрат на их эксплуатацию, но и одновременно созданием возможностей заработать средства на возврат долга по ипотечному кредиту, развитием «среднего» слоя населения, среднего и малого бизнеса страны, на которых рассчитана ипотека. Должны создаваться высокооплачиваемые рабочие места, которые можно найти только в сфере инновационных технологий. В этой связи ипотечное кредитование следует использовать не только для строительства объектов недвижимости, но и для финансирования запуска новых прорывных технологий строительства, производства стройматериалов, радикального снижения энерго и материалоемкости, трудоемкости строительства и эксплуатации.

4. Важнейшим направлением значительного увеличения доходов населения России должна стать передача в руки граждан так называемого национального дивиденда, полученного за счет ресурсной, имущественной и земельной ренты. Этот вопрос хорошо проработан многими специалистами, особенно глубоко – Отделением экономики Российской академии наук.

5. Система привлечения кредитных ресурсов должна, учитывая современное состояние и ближайшие перспективы развития экономики страны и ее банковской системы, ориентироваться прежде всего на использование депозитов населения, а не рынок ценных бумаг, что навязали России американские специалисты в период становления системы ипотечного кредитования в стране [2, с. 102–109]. Финансирование за счет привлеченных средств с рынка капиталов, за счет эмиссии ипотечных облигаций должно существовать параллельно с депозитной схемой. Это определяется характером и структурой банковских пассивов, которые сегодня имеют российские банки. Финансировать долгосрочные кредиты за счет очень краткосрочных обязательств – дело неоправданно рискованное.

6. Создание и функционирование в России в современных экономических условиях специализированных ипотечных банков в России, как это имеет место в Германии и других странах, нецелесообразно. Это показал опыт нашей страны 1993–1998 гг., когда созданные специализированные ипотечные банки исчезли, сделав первые шаги в работе на ипотечном рынке. Необходимые для их работы условия до сих пор отсутствуют. В настоящее время объемы ипотечных кредитов даже наиболее продвинутых в этой сфере банков крайне невелики, а в общем объеме выданных ими кредитов он не превышает 19 % и кредитные ставки по ним довольно высоки (незначительно ниже процентных ставок по коммерческим кредитам). Государственная программа субсидирования ипотечных ставок (до 12 % годовых) на покупку жилья в новостройках позволила приобрести гражданам в 2015 г. 10 млн кв. м. жилья. В то же время средняя ставка по ипотечным кредитам составила 13,4 % по сравнению с 16–17 % в 2014 г. Общий ипотечный портфель российских банков на сегодня составляет более 4 трлн руб. При этом только 30 % из этой суммы выданы заемщикам, которые никогда не допускают просрочек по своим кредитам [1].

Исследования, некоторый, хотя и небольшой, учет действующей в стране системы налогообложения и резервирования в кредитной системе показывают эффективность использования в современной России небанковских систем ипотечного кредитования. При этом интерес представляет опыт действующей в царской России системы кредитования рынка недвижимости через кредитные общества [2, с. 6–20; 3]. Главное их преимущество перед банковской системой связано с тем, что кредитные общества, в качестве которых могут выступать специализированные командитные товарищества (товарищества на вере), не осуществляют кредитование денежными средствами (они выдают кредиты своими ценными бумагами), а значит, не должны осуществлять обязательное депонирование резервов в Центральном банке РФ. Второе преимущество заключается во внесудебной реализации залога в случае не платежей по кредиту. Результаты расчетов показывают, что только снижение затрат на обслуживание займа по сравнению с «банковским» вариантом составляет 1,58 %.

В этом направлении заслуживает внимания и распространения следующий проект, реализовать отдельные элементы которого пыталось Правительство Москвы.

Законодательная и исполнительная власти субъекта федерации (СФ) создают четыре организации – участников и организаторов регионального ипотечного рынка. Контрольный пакет акций этих организаций должен принадлежать СФ, что дает возможность через их деятельность контролировать и регулировать отношения в этом сегменте регионального рынка. Состав и основные функции этих организаций: региональная ипотечная организация – выполняет классическую функцию рефинансирования кредиторов, включенных в региональную программу становления и развития ипотечного рынка; региональная страховая организация принимает на себя страхование ипотечных рисков, в том числе и основного риска – риска невозврата ипотечных кредитов; региональная риэлтерская организация, которая должна покупать у потенциальных заемщиков их «старую» квартиру, не требуя немедленного из нее выселения, а после получения ипотечного кредита и переезда в новую квартиру, купленную на вырученные от продажи «старой» квартиры и полученные по кредиту средства. Она так же должна участвовать в судебных торгах и выкупать обремененную правом проживания в этой квартире должника по ипотечному кредиту – бывшего ее собственника; региональная инвестиционная организация, осуществляющая эмиссию ипотечных ценных бумаг на основе пулов выкупленных у региональной ипотечной организации и других кредиторов стандартных ипотечных кредитов и их обслуживание.

В результате использования такой схемы риски кредиторов переносятся на страховую и риэлтерскую организации. Страховая организация перекрывает кредитные риски путем формирования страховых резервов. Затем в порядке суброгации она получает право обращать взыскание на заложенную недвижимость. После этого, на этапе судебных торгов региональная риэлтерская организация выкупает данный объект недвижимости и возмещает страховой компании расходы по возмещению кредитору или страхователю затраченных средств. Кредиторы получают возмещение в полном объеме, включая проценты и пени, а заемщики проживающие в заложенном по ипотеке жилом объекте продолжают в нем жить по договору аренды. Баланс интересов сохраняется. Заемное обязательство превращается в обязательство по уплате арендной платы. Если арендная плата не уплачивается, вступает в действие другая, чем в классической ипотеке, механизм: расторжение договора коммерческого найма и выселение бывшего заемщика. Для реализации этой операции создается резервный фонд жилых помещений, где бывший заемщик будет жить на условиях социального найма.

Библиографический список

1. Аналитики подсчитали объем ипотечных кредитов, выданных в 2015 г. [Электронный ресурс] / Новости СРО. – Режим доступа : <http://sroportal.ru/news/federal/analitiki-podschitali-obyom-ipotechnyx-kreditov-vydannyx-v-2015-godu> (дата обращения : 15.05.2016).
2. Бусов, В. И. Ипотечное кредитование : учеб. пособ / В. И. Бусов. – М. : ГУУ, 2008. – 205 с.
3. Кудрявцев, В. Н. Основы организации ипотечного кредитования / В. Н. Кудрявцев, Е. В. Кудрявцева. – М. : Высшая школа, 1998. – 64 с.

УДК 338.1

В.А. Гафиатуллин

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРИ ПРОЕКТНОМ УПРАВЛЕНИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВИАСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. В статье проанализированы современные и актуальные требования предъявляемые к системам менеджмента качества на отечественных предприятиях авиастроительного комплекса. Особое внимание уделено изучению вопросов, связанных с уникальным опытом отечественных предприятий в части формирования и внедрения систем менеджмента качества продукции и интеграции их с другими предприятиями. В ходе исследования был проанализирован иностранный опыт управления качеством авиастроительных корпораций и сделан вывод о необходимости сертификации отечественных предприятий по международным стандартам систем менеджмента качества AS/EN/JISQ 9100. В завершении статьи обоснован тезис о формировании собственной информационной системы, объединяющей всех поставщиков авиационной продукции.

Ключевые слова: авиастроительный комплекс, проектное управление, система менеджмента качества, инструменты управления, стандарты качества.

Valery Gafiatullin

MODERN REQUIREMENTS TO THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN DESIGN MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES OF AVIATION COMPLEX

Annotation. The article touches upon the issues of modern and relevant requirements for the quality management systems at domestic enterprises of the aircraft building complex. Special attention is paid to the study of questions connected with the unique experience of the domestic enterprises in the formation and implementation of a quality management system products and their integration with other businesses. In the course of the study was analyzed foreign experience of quality control aircraft manufacturing corporations and made the conclusion about the necessity of certification of domestic enterprises on international standards of quality management system AS/EN/JISQ 9100. At the end of the article justifies the thesis about the formation of their own information system uniting all vendors of aviation products.

Keywords: aircraft manufacturing complex, project management, quality management system, management tools, quality standards.

В условиях конкурентной борьбы на глобальном рынке авиационной продукции особую важность приобретает способность оперативно и адекватно реагировать на изменения внешней среды как на уровне отдельных предприятий, так и авиапромышленного комплекса. Изменения в законодательстве, новые требования к качеству продукции и агрегатов, состояние экономики, курсов валют могут оказаться факторами, способными повлиять на ситуацию в отрасли. Система менеджмента качества представляет собой систему, позволяющую реализовать в производственных цепочках предприятий авиационной промышленности актуальные мировые стандарты качества процессов и итоговой продукции.

В то же время современные реалии требуют не только соблюдения существующих стандартов, но и разработки прогнозов и внедрения перспективных требований систем менеджмента качества. Актуализация проблем управления качеством на отечественных авиастроительных предприятиях связана с такими факторами как введение санкций против нашей страны, высокая террористическая опасность перелетов, политическая нестабильность курортных районов. С другой стороны, предприятиям открыты такие благоприятные возможности как низкий рубль позволяющий повысить конку-

рентоспособность продукции на мировом рынке, активное развитие внутреннего авиасообщения, развитие смежных научных и производственных секторов.

Необходимо отметить, что последние десятилетия западные компании серьезно повысили технический и технологический уровень производства. На сегодняшний день имеется значительный разрыв между технологическим уровнем российских и западных авиастроителей. В области механической обработки созданы и внедрены автоматизированные линии, на которых изготавливаются детали, узлы и агрегаты с заданной точностью, что позволяет исключить подгоночные работы при сборке. Подобные линии обеспечены измерительными системами высочайшего класса, обеспечивающими точность измерения в несколько микрон при длине измеряемых агрегатов в десятки метров. Это позволило реализовать технологии бесстапельной сборки. С каждым годом снижается трудоемкость производства благодаря внедрению информационных технологий и созданию машин, позволяющих изготавливать детали из полимерных материалов в автоматизированном режиме. На их основе изготавливаются мастер-модели оснастки для литья металлических и композитных деталей, для выкладки и намотки деталей и узлов, пресс-формы для процессов штамповки, широко используется трехмерная печать. Идет развитие и систем менеджмента качества западных компаний, так созданы критерии оценки качества технологических процессов, которые включают несколько десятков параметров для управления и контроля каждым конкретным процессом. Снижение образовавшегося разрыва между западными и российскими системами гарантий качества продукции – важнейшая задача менеджмента качества российского авиастроения.

Жизненный цикл продукции является базисом для дальнейшего развития систем менеджмента качества наукоемкого производства связанного с выпуском долгосрочной продукции. Концепция перспективного планирования качества продукции APQP (*англ.* Advanced Product Quality Planning) охватывает процессы жизненного цикла авиационной продукции от создания концепции и модели до постановки на серийное производство. Данная концепция направлена на снижение количества ошибок на всех этапах жизненного цикла и основана на пяти базовых постулатах: запараллеливание этапов проекта, что позволяет существенно сократить временные затраты на реализацию проекта; наличие многофункциональной команды, что позволяет нивелировать барьеры между подразделениями. По возможности в команду необходимо включать представителей поставщиков и заказчика; входы и выходы этапов проекта APQP регламентированы, что служит для исправления причин и последствий уже состоявшихся и обнаруженных несоответствий; использование концепции ключевых характеристик, что обеспечивает заданное соотношение цены и качества продукции при адресном распределении ресурсов в проекте; предупреждение ошибок и постоянное улучшение.

При работе с каждым проектом концепция APQP концентрируется на предупреждении ошибок и снижении неопределенности процессов, устранении причин и последствий еще не допущенных ошибок. Подобный подход значительно снижает риски возникновения отказов на стадии эксплуатации, что особенно важно для продукции авиационной промышленности.

Опыт практического применения концепции APQP на отечественных промышленных предприятиях показал, что существенной проблемой при внедрении и реализации подхода является недостаточная организационно-методическая база. На многих предприятиях была неверно определена последовательность реализации работ по проектам, зачастую отсутствовало однозначное понимание – какие результаты предыдущих процессов были необходимы для реализации последующих. Таким образом, внедрение концепции APQP позволяет не только значительно повысить результативность системы менеджмента качества в рамках одного или группы предприятий, но и выявить существующие недостатки производственных цепочек [3].

Дальнейшее развитие стандартов менеджмента качества будет тесно связано с информатизацией и автоматизацией бизнес-процессов предприятий. Объективные тенденции развития сложных

наукоемких производств тесно связаны с усложнением технических и технологических процессов. Современный уровень качества производства конечной продукции, агрегатов и узлов в авиации требует учета такого количества факторов, согласования работы многих тысяч специалистов, использование огромного объема знаний, что управление координацией уже давно не мыслимо без автоматизации. Роль информационного обеспечения процессов управления качеством возрастает с каждым днем, с каждым произведенным агрегатом или узлом. Уже сейчас любое совершенствование процесса разработки узлов и агрегатов предполагает применение самых современных процедур компьютерного проектирования, что приводит к формированию дополнительных требований в программе обеспечения качества.

Информационное обеспечение играет важную роль в повышении эффективности процессов жизненного цикла изделия за счет повышения эффективности управления информационными ресурсами. Это достигается за счет преобразования жизненного цикла изделия в высокоавтоматизированный процесс, то есть построения единого информационного пространства. Система менеджмента качества тесно увязана со всей управленческой инфраструктурой предприятия, поэтому для одних процессов наилучшим образом подойдет использование инструментов PDM, для вторых – АСУТП, для третьих – систем класса ERP и так далее. Наиболее универсальной можно считать PDM – систему информационного обеспечения систем менеджмента качества, так как она позволяет применять цикл PDCA (*англ.* Plan–Do–Check–Act; планирование–осуществление–проверка–действие). Выделим основные функции PDM-системы в таблице 1.

Таблица 1

Состав основных функций PDM-системы

	Функция	Этап	Содержание функции
1	Поддержка планирования процессов	Планирование	Управления нормативной документацией, включающей требования к процессам и требования к продукции. Хранение и отслеживание календарных планов, задание рабочих инструкций, задание требований к продукции в виде характеристик соответствующих изделий
2	Поддержка выполнения процессов	Осуществление	Осуществляется при помощи автоматизированного контроля выполнения потоков работ
3	Поддержка измерения процессов и продукции	Проверка	Мониторинг процессов, хранение и управление информацией об экземплярах изделия
4	Поддержка анализа результатов измерения	Проверка	Обработка огромного массива информации со всех предприятий в функционировании системы менеджмента качества. Включает инструменты и методы как статистического, так и управленческого анализа. Процесс убирает проблемы неавтоматизированной обработки информации и обеспечивает наибольшую отдачу от применения PDM-системы
5	Поддержка улучшений процессов	Действие	Совершенствование системы менеджмента качества и улучшение деятельности организации в целом. Процедуры корректирующих и предупреждающих действий реализуются как шаблоны потоков работ PDM- системы

Потенциальные возможности PDM-систем позволяют применять их для решения более широкого круга задач в рамках систем менеджмента качества предприятий. Использование самых совершен-

шенных информационных систем в работе предприятий позволит повысить своевременное и качественное изготовление продукции, устранить причины появления брака, повысить степень ответственности разработчиков и изготовителей. Формирование информационного обеспечения системы менеджмента качества на базе PDM-систем приведет к значительному сокращению трудоемкости и сроков выполнения работ, избавит специалистов от выполнения операций по поиску необходимой информации и ее систематизации, повысит эффективность работ по обеспечению и улучшению эксплуатационно-технических характеристик производимых деталей, узлов, агрегатов [1]. Рассматривая систему менеджмента качества как бизнес процесс можно достичь определенных результатов совершенствования производства, что особенно актуально при постоянном усложнении процессов координации и большом числе участников в условиях возрастающей конкуренции.

Продукционная модель управления предприятием на основе бизнес-процессов основана на четырех видах продукции: продукции, используемой в технологических процессах и реализующей непосредственно технологический процесс; продукции, управляющей функционированием предприятия в целом, его структурными подразделениями, научно-исследовательскими лабораториями и проектными организациями; продукции, направленной на обеспечение ресурсами технологических процессов компании и его управляющих структур, составной частью которых является служба мониторинга; метапродукции, изменяющей компоненты продукции, а также структуру и динамику технологических процессов. Каждый вид продукции относится к определенному звену структуры предприятия. Применение продукционного подхода на предприятиях обеспечивает построение единого информационного пространства с возможностью интеграции необходимых программных и информационных ресурсов, библиотек, баз данных. Построенная на этой основе корпоративная информационная система обеспечивает информационное сопровождение для системы менеджмента качества и естественное согласование деятельности всех подразделений. Это особенно важно учитывая специфику деятельности предприятий авиастроительного комплекса и жестких критериев качества продукции [2].

Говоря о развитии отечественного гражданского авиастроения необходимо применять положительный опыт развития военной авиастроительной промышленности сумевшей возродиться после сокрушительного социально-экономического удара распада СССР. Опыт применения военно-космических сил, темпы строительства военной техники, количество иностранных заказов на отечественные образцы техники являются примером построения современной системы управления качеством на сложных наукоемких производствах. Этот опыт необходимо реализовать и на гражданских предприятиях, где требования к качеству также высоки. Благоприятное влияние на развитие отрасли будет оказывать не только рост прямого финансирования так же необходимо уделять внимание научным изысканиям, смежным производствам, инструментам государственного заказа и др. Государственный заказ – один из ключевых инструментов развития авиастроения. В рамках государственного заказа необходимо развивать уже существующие высокие стандарты менеджмента качества предприятий авиастроительного комплекса до выхода на мировые рынки. Именно гарантии высокого качества в соответствии с международными стандартами являются залогом стратегического развития отрасли в долгосрочном периоде.

Одним из направлений развития систем менеджмента качества для мирового авиастроения будет дальнейшее развитие системы «OASIS», так как на данный момент является типовой информационной базой. Говоря о развитии системы «OASIS» необходимо определиться с наиболее целесообразными требованиями к созданию перечня предприятий авиационной промышленности, сертифицированных на соответствие требованиям качества выпускаемой продукции авиастроения. Создаваемый реестр поставщиков должен охватывать все направления авиастроения: самолето-, вертолето- и двигателестроение а также предприятия, выпускающие комплектующие изделия, системы и

компоненты. В свою очередь процедуры ведения реестра должны учитывать и возможность входа в него потенциальных создателей деталей, узлов и компонентов авиационной техники, работающих в других областях промышленности. В отечественной практике уже существует подобный положительный опыт. Для создания космического «челнока» «Буран» была применена самая широкая кооперация с привлечением авиастроительных предприятий и создателей космической техники, в том числе из других отраслей промышленности.

На данный момент предприятия авиастроения реализуют систему обязательной сертификации, выполняемой экспертами Авиареестра Межгосударственного Авиационного комитета, проводящими сертификацию типа, сертификацию разработчика и сертификацию производства. При этом ответственность за выбор поставщиков ряда компонентов возлагается на головного изготовителя. В результате некоторые из поставщиков и оказываются не охваченными процедурами обязательной сертификации. Внедрение добровольной сертификации на соответствие требованиям AS/EN/JISQ 9100, ужесточенных по сравнению с требованиями ISO в части управления цепью поставок, позволяет поднять планку минимально необходимого уровня, но не всегда гарантирует высокий уровень качества. Российскому авиастроению, безусловно, необходимо присоединиться к международной системе сертификации AS/EN/JISQ 9100, однако на отечественных предприятиях необходимо внедрять систему менеджмента качества, основанную на более высоких стандартах качества и их гарантиях.

Сегодня в авиастроении используются компоненты иностранного производства и, соответственно, привлекаются иностранные поставщики, которые также должны быть отражены в реестре потенциальных поставщиков. Большинство отечественных предприятий авиастроения являются поставщиками продукции двойного назначения: гражданской и военной. Существование объединенного реестра было бы логичным развитием кооперации в отрасли. Однако существование объединенного реестра подразумевает реализацию организационно-технических решений ограничивающих доступ к информации, содержащей военную или коммерческую тайну.

Отечественная информационная система предприятий поставщиков авиационных компонентов будет являться базисом по формированию системы гарантий качества в отрасли. Предприятия, желающие поставлять продукцию для авиационной промышленности, должны будут входить в систему гарантий качества. Это значит, что система менеджмента качества предприятий должна соответствовать международным стандартам AS/EN/JISQ 9100 с учетом дополнительных требований в области гражданской авиации правил и требований Авиареестра Межгосударственного Авиационного комитета. Сверх этого предприятия должны выполнять все требования системы гарантий качества в отрасли. Только такой подход позволит добиться возвращения России в число ведущих авиастроительных держав.

Стратегии развития ОАО «Объединенная Авиационная Корпорация» подразумевает следующую цель в области качества: достижение конкурентного уровня авиационной техники, обеспечивающего удовлетворенность потребителей и других заинтересованных сторон. По нашему мнению, основным средством достижения этой цели является система гарантий обеспечения качества, базирующаяся на международной системе менеджмента качества AS/EN/JISQ 9100. При этом основой системы управления ОАО «ОАК» должна стать корпоративная система менеджмента качества авиастроительной отрасли, рассматриваемая как действенный инструмент поддержки бизнеса. Отечественная система гарантий качества продукции, являющаяся основным средством достижения конкурентного уровня авиационной техники, обеспечивающего удовлетворенность потребителей и других заинтересованных сторон, будет формироваться как надстройка к международной системе менеджмента качества. При таком подходе к развитию отрасли отечественная система менеджмента качества будет более эффективна, чем у лидеров мирового авиастроения. Таким образом, формирование системы гарантий качества является одним из ключевых приоритетных направлений стратегического развития в области качества для всех предприятий авиастроительного комплекса России.

Библиографический список

1. Калачанов, В. Д. Организация производства на основе внедрения управления качеством с использованием calcs-технологий (на примере авиационного Ракетостроения) / В. Д. Калачанов, Г. А. Статова // Организатор производства. – 2012. – № 2. – С. 90–94.
2. Лутфуллин, Р. Я. Подход к управлению предприятием авиационного машиностроения на базе производственной модели бизнес-процессов / Р. Я. Лутфуллин, А. Г. Тюрганов, Э. В. Сафин [и др.] // Экономика и управление народным хозяйством. – 2012. – № 5(50). – Т. 16. – С. 185–190.
3. Новиков, И. С. Разработка научно-методического обеспечения для повышения эффективности систем менеджмента качества организаций авиационной промышленности / И. С. Новиков // Вестник московского авиационного института. – 2011. – № 2. – Т. 18. – С. 276–280.

УДК 330.322.2

А.В. Козловский

Н.А. Моисеенко

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые ключевые вопросы воспроизводства основных фондов и обеспечение данного процесса источниками финансирования. Дана оценка сложившейся ситуации в инвестиционно-строительной сфере экономики и намечены пути решения основных проблем инвестиционной активности в строительной отрасли.

Ключевые слова: инвестиции, капитальные вложения, эффективность, амортизация, рентабельность, воспроизводство.

Alexander Kozlovsky

Nataly Moiseenko

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF AN INVESTMENT AND BUILDING COMPLEX

Annotation. In the article some key questions of reproduction of fixed capital and maintenance of the given process with financing sources are considered. The current situation estimation in investment and building sphere of economy is given and ways of the decision of the basic problems of investment activity to building branch are planned.

Keywords: investments, capital investments, efficiency, amortization, profitability, reproduction.

В современных экономических условиях, не смотря на различные как внешние, так и внутренние ограничения по привлечению финансовых ресурсов, инвестиционно-строительный комплекс продолжает оставаться фундаментом развития отраслей и предприятий. Развитие производства базируется на росте мощностей действующих предприятий, строительстве новых, активизации фондового и других финансовых рынков, экспортно-импортных операций и других глобальных экономических факторах.

Следует отметить, что инвестиционная сфера является одновременно и наиболее уязвимой в условиях экономического кризиса. Дорогие кредиты, затруднения в технологиях заимствования средств как на внутренних, так и на внешних рынках, отсутствие положительной динамики внутреннего валового продукта (ВВП), снижение уровня рентабельности производства и покупательной способности населения, как основного потребителя продукции производственной сферы, и другие факторы отрицательно сказываются на инвестиционной активности. Инвестиции, при условии замедления темпов роста экономики, можно отнести к категории «отложенного спроса». Такая позиция вызвана тем, что первоочередные расходы, связанные с текущей финансово-хозяйственной деятельностью предприятий и организаций необходимо финансировать в первую очередь. Имеется в виду уплата налогов и других обязательных платежей, выплата заработной платы, оплата счетов поставщиков и другие текущие расходы.

Параллельно можно наблюдать тенденцию снижения объемов производства продукции в натуральном выражении. Это связано со снижением объемов потребления и ростом затрат на производство единицы продукции прежде всего как следствие роста цен на энергоносители, сырье, импортные комплектующие, запасные части, новые технологии и оборудование. Растет стоимость рабочей силы, дополнительные расходы товаропроизводителей, транспортные издержки, акцизы. Отрицательно влияет на инвестиционную активность и внешнеэкономическая ситуация. Государство вынуждено увеличивать расходы в оборонном секторе. Рост себестоимости продукции более высокими темпами, по сравнению с ценами на нее, неизбежно сказывается на инвестиционных возможностях предприятий и организаций. Сокращаются инвестиционные программы крупнейших российских инвесторов – ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть» и других и, как следствие, налоговые поступления в

федеральный и региональные бюджеты. Государство постоянно оказывает финансовую поддержку крупнейшим российским предприятиям, но это не значит, что эти средства идут на реализацию инвестиционных проектов и программ [1].

В связи с внешними санкциями возникли дополнительные трудности с привлечением иностранных инвестиций; не смотря на инвестиционную привлекательность добывающих и перерабатывающих отраслей экономики продолжается отток капитала. Население опасается инвестировать накопления в ценные бумаги и недвижимость, предпочитая депозиты и иностранную валюту. Отзыв лицензий у многих, в том числе и достаточно крупных банков, негативно сказывается на доверии граждан к финансово-кредитной системе. Банки переходят от долгосрочных (инвестиционных) программ к краткосрочным кредитам на различные цели, включая потребительское кредитование. Риск невозврата заемщиками полученных ссуд приводит к росту уровня банковских процентов. Если предприятие или индивидуальный предприниматель берет кредит под 12–15 % годовых, плюс расходы на обслуживание, плюс наличие ликвидного залога, то уровень рентабельности привлеченных на таких условиях средств должен быть не менее 25 %. Даже при таком высоком уровне отдачи заемных средств у заемщика будут полностью отсутствовать инвестиционные возможности в части прибыли. Кроме того, учитывая средний уровень рентабельности в основных отраслях промышленности – 15–17 % достаточно сложно найти высокодоходную нишу для инвестиционных вложений с участием заемных средств.

Одним из вариантов решения этой проблемы могло бы быть создание государственного инвестиционного банка. Через такой банк могли бы в полном объеме распределяться средства, которые сегодня государство выделяет предприятиям на безвозмездной и безвозвратной основе. Параллельно решился бы вопрос о нецелевом использовании этих финансовых ресурсов, так как их получение будет базироваться на общеизвестных принципах кредитования. Вопрос уровня банковского процента может решаться в диапазоне от 0 до 2 % годовых в зависимости от уровня рентабельности отрасли, в которой работает данное конкретное предприятие. В механизм госкредитования должны быть включены такие инструменты как инвестиционное бизнес-планирование, обязательное представление бизнес-планов под конкретные инвестиционные проекты. Следует оказывать господдержку не «вообще», а под конкретный проект, что позволит обеспечить дополнительный контроль за целевым использованием средств, сопоставить в дальнейшем затраты и результаты использования господдержки. Могут использоваться преимущества систем страхования, индивидуальные условия погашения средств, полученных из федерального бюджета. Не следует забывать, что на региональном уровне существует инвестиционный налоговый кредит, который следует рассматривать как инструмент инвестиционной привлекательности. Необходимо расширять открытые и свободные экономические зоны, другие инструменты, которые могут обеспечить налоговые преференции.

Выделение тех же объемов денежных средств и из тех же источников (бюджет, фонд национального достояния и другие) через механизм государственного инвестиционного кредитования будет стимулировать даже такие монополии как ОАО «РЖД», ПАО «НК «Роснефть» и другие эффективно использовать эти ресурсы. Государство будет самостоятельно и предметно, применительно к конкретным объектам инвестирования, устанавливать сроки и условия возврата этих средств, что также является рычагом стимулирования. Можно устанавливать и различные системы льготирования, которые можно менять с учетом требований времени. В инвестиционных целях необходимо обеспечить и целевое использование средств, которые планируется получить от приватизации госкорпораций по плану приватизации в 2016 г.

В условиях дефицита федерального бюджета и низкого уровня доходности регионов, только 8 регионов из 85 могут реально, без помощи центра, финансировать инвестиционные программы развития, активно и повсеместно использовать различные инструменты. Чтобы активизировать меха-

низм инвестиционного налогового кредитования можно подумать о корректировке налоговых платежей в пользу регионов, при соответствующем сокращении федеральных дотаций и субсидий. Возможно, такие меры будут стимулировать губернаторов внимательнее относиться к реальному сектору экономики и не ждать бесплатных денег из центра.

Важное значение для развития экономики имеют иностранные инвестиции. В условиях санкций доступ к иностранному капиталу несколько ограничен. Влияют на реализацию крупных международных инвесторов и политические факторы. Характерный пример – строительство «южного», а после корректировки направления «турецкого» потока, строительство которого не только не завершено, но и заморожено на неопределенное время. Фактором привлекательности для иностранных инвесторов может служить организация инвестиционного процесса в различных вариантах. Например, подготовка площадки под строительство будущего объекта, наличие всех необходимых сетей и коммуникаций, дорог, включая железнодорожные ветки, речные и морские причалы, аэропорты. Логистические схемы транспортировки и реализации продукции. Ключевым вопросом в привлечении иностранных инвестиций является вопрос собственности на результаты инвестиционной деятельности.

Важным вопросом в инвестиционной политике является оценка эффективности инвестиций. Традиционную систему показателей необходимо дополнить показателем рентабельности инвестиций, который следует рассчитывать во времени. Он должен быть объектом мониторинга на всем протяжении реализации инвестпроекта, а также в процессе эксплуатации введенных объектов и производственных мощностей. Перспективные инвестпрограммы можно кредитовать на более льготных условиях, если предыдущие дали положительные результаты [2].

Дефицит финансовых ресурсов на всех уровнях заставляет инвесторов ориентироваться на собственные источники финансирования инвестиций. Поскольку «нагрузка» на прибыль растет по всем направлениям ее использования, главным источником финансирования инвестиций становятся амортизационные отчисления. Анализ состояния амортизационной политики государства и предприятий показывает, что организация этой сферы экономической деятельности давно устарела. Нормы амортизации продолжают оставаться централизованными, они периодически не пересматриваются, на сегодняшний день в них отсутствуют новые виды техники, машин и механизмов, работающих в реальном секторе экономики.

Амортизационные отчисления по-прежнему остаются частью выручки от реализации продукции, а их строго целевое использование на воспроизводственные цели законодательно не закреплено. Эти вопросы необходимо решать, иначе мы приходим к ситуации, которая сложилась сегодня в жилищно-коммунальном хозяйстве. Поскольку на объекты жилого фонда амортизация никогда не начислялась, а все расходы по воспроизводству и капремонту несли бюджеты различных уровней, что в итоге привело к необходимости введения обязательных платежей граждан на капитальный ремонт жилого фонда. Как следствие, образовалось отсутствие связи между сроками эксплуатации зданий, их физическим состоянием и размерами взносов на капремонт. Механизм начисления амортизации в жилом фонде необходимо организовать аналогично объектам производственного назначения. Для этого должна быть разработана нормативная база. Амортизационные отчисления, плательщиками которых будут собственники жилья должны аккумулироваться в государственных региональных фондах и расходоваться в соответствии с планами капремонта под жестким контролем органов государства. В противном случае мы рискуем создать очередную коррупционную схему.

Жилой фонд, как и все другие капитальные сооружения, подвержен моральному износу. В амортизационной политике этот фактор почти не учитывается. Вместе с тем оборудование большинства российских предприятий имеет уровень физического износа 50–60 % и более. Если учесть моральный износ хотя бы на уровне $\frac{1}{2}$ физического, возникает вопрос, какую продукцию какого ка-

чества и уровня конкурентно способности мы можем производить. Замена, модернизация оборудования, техническое перевооружение и реконструкция, не говоря уже о новом строительстве, требует огромных инвестиционных вложений. Поэтому необходим поиск всех возможных механизмов инвестирования, включая лизинг, все виды кредитования, заимствования, концессионные соглашения и другие источники. Действующая налоговая система должна стимулировать не текущее потребление, а долгосрочное вложение капитала. Необходимо активнее вовлекать в инвестиционный процесс средства населения. Для этого необходимы четкие государственные гарантии по аналогии со страхованием вкладов в банках физических лиц.

Налоговая система должна работать на перспективу. Другими словами, прибыль, полученная от реализации конкретных инновационно-инвестиционных проектов может быть полностью освобождена от всех видов налоговой нагрузки на период 2–5 лет.

В инвестиционной сфере практически полностью отсутствует система страхования рисков долгосрочных финансовых вложений. В определенной мере введение обязательного страхования увеличит затраты инвесторов, но одновременно создаст возможность для роста инвестиционной привлекательности. Важно учесть в механизме страхования соблюдение сроков реализации инвестиционных проектов, регулирование перерасхода средств, характерное для российского инвестиционного рынка. Для этого необходимо создание государственной страховой компании.

Важнейшей составной частью инвестиционного процесса является строительство любого объекта. Это наиболее длительная, капиталоемкая и проблемная составляющая. Рассматривая технологическую структуру капитальных вложений, можно заметить дисбаланс между затратами на приобретение оборудования и издержками на производство строительно-монтажных работ. Изменение этой структуры в пользу требований научно-технического прогресса предполагает внедрение новых эффективных строительных технологий, направленных на сокращение удельных капитальных вложений. Необходим маркетинг рынка строительных материалов – целью этой работы как раз и является решение проблемы импортозамещения. Важнейшей проблемой является оптимизация издержек в процессе производства строительно-монтажных работ. Уровень расходов на производство строительно-монтажных работ зависит от следующих глобальных факторов: качество проекта, достоверность и объективность сметной документации, кто строит, возможность оптимизации (снижения) расходов на всех стадиях производства работ, заинтересованность подрядных организаций, других участников строительного процесса в снижении издержек, система расчетов за выполненные работы, уровень организации производства и управления.

Качество проектной документации во многом определяет результаты инвестиционно-строительного процесса. На стадии проектирования определяются инновационные параметры будущего проекта, производственные мощности будущих предприятий, возможности использования современных строительных технологий и другие параметры, определяющие эффективность инвестиций. С точки зрения экономики проекта важно обеспечить оптимизацию структуры затрат, сроки реализации, использование современных промышленных технологий. Важно не допускать ошибок при проектировании, обеспечить возможность многовариантных схем применения строительных материалов. Отдельная проблема – уровень расходов на проектно-изыскательские работы. По различным объектам и комплексам он различен. Но подход должен быть единым – «каков проект, таков и объект». Экономить на этой статье расходов необходимо в разумных пределах. Важна эффективная концепция проектирования. Например, в жилищном строительстве вокруг крупных городов это могут быть комплексы малоэтажных (3–4 этажа) зданий, в которые включаются отдельно стоящие объекты торговли, социальные объекты, котельные, паркинги и так далее.

Сметная документация позволяет оценить затраты по проекту. В этом аспекте главное – наличие нормативной базы. Важным шагом вперед была разработка укрупненных показателей стоимости

строительства по различным категориям и видам объектов. Осталась до конца не решенной проблема старения этих и других (традиционных) сметных нормативов. Существующий механизм индексации сметных цен постоянно отстает во времени от реальных требований экономики [3]. Важной и до настоящего времени не решенной проблемой остается выбор оптимальной системы расчетов за выполненные строительно-монтажные работы. Наиболее приемлемой формой финансирования в строительстве и реализации строительной продукции можно считать экономические отношения, складывающиеся в инвестиционно-строительных компаниях. К сожалению, на их долю приходится незначительная часть строительного рынка, которая зависит от региона, подотрасли строительства (промышленное, жилищное и так далее), источников финансирования и будущих собственников на результаты инвестиционного процесса. Особенно важно обеспечить гарантии стабильности стоимости строительства. На практике (особенно это характерно для объектов промышленного строительства) имеет место неоднократное удорожание строек не только в рамках уровня инфляции, но и в результате действия других негативных факторов. Сказывается наличие ошибок при проектировании, низкое качество сметных нормативов и смет, низкий уровень конкуренции на строительном рынке и в промышленности строительных материалов.

В отрасли работает много строительных организаций. Большинство (90 %) это организации с численностью до 100 чел. Понятно, что такие организации не располагают достаточным количеством квалифицированных кадров, не имеют собственных основных средств, но в силу различных обстоятельств получают подряды на строительство либо объектов в целом, либо объемов работ различной специализации. Все строительные организации относятся к категории саморегулируемых. Учитывая, что продукция строительства имеет очень длительные сроки эксплуатации и ее модернизация очень сложна и капиталоемка, затраты на реконструкцию и капитальный ремонт иногда достигают половины первоначальной стоимости, определить их с достаточной точностью и достоверностью очень сложно. Необходимы гарантии, учет фактора времени, возможности минимизации эксплуатационных расходов. Решение всех этих задач возможно только при обязательном лицензировании строительной деятельности, а перевод подрядных организаций в категорию саморегулируемых мы считаем серьезной ошибкой [4]. Более того, при выдаче лицензий на строительную деятельность должны быть четко сформулированы требования, которые позволяют учесть все особенности процесса производства строительной продукции.

Важным источником доходов строительных организаций является экономия от снижения себестоимости строительно-монтажных работ, которая может быть получена в процессе производства. Важными направлениями получения экономии является выбор поставщиков материалов, оптимизация транспортных схем, графиков поставок, условий хранения. Следует вернуться и к вопросу использования таких инструментов как совершенствование проектных решений зданий и сооружений, использование типовых или достаточно проработанных решений, опираясь на практический опыт работы генподрядных и субподрядных организаций.

В области использования основных средств ключевым вопросом остается проблема их воспроизводства. Процесс воспроизводства должен быть обеспечен соответствующими источниками финансирования. В современных экономических условиях это, прежде всего, амортизационные отчисления. Механизм амортизации давно не реформировался, как и нормы амортизации, но это самостоятельная отдельная проблема и решать ее необходимо на общепромышленном уровне. Следует более активно использовать механизмы аренды и лизинга. Для строительства наиболее предпочтительным является оперативный лизинг.

В данной статье мы попытались сформулировать основные вопросы, которые необходимо решать в инвестиционно-строительной сфере экономики. Каждый из поставленных вопросов требует конкретной, более глубокой проработки и решения.

Библиографический список

1. Асаул, А. Н. Основные препятствия развитию инновационной активности в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, Д. А. Заварин, С. Н. Иванов // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 4. – С. 180–184.
2. Макаркин, Н. П. Эффективность реальных инвестиций : учебное пособие / Н. П. Макаркин. – М. : Инфра-М, 2015. – 432 с. – ISBN 978-5-16-004614-3.
3. Матвеев, М. Ю. Производственное нормирование в строительстве : учебное пособие / М. Ю. Матвеев, А. А. Фомина, И. Н. Шишкова [и др.] ; под ред. М. Ю. Матвеева. – М. : Третьяковъ, 2013. – 298 с. – ISBN 978-5-90657-702-3.
4. Халин, А. А. Характеристика среды осуществления предпринимательской деятельности в строительстве / А. А. Халин // *Приоритетные научные направления: от теории к практике*. – 2015. – № 20-2. – С. 139–146.

УДК 339.91+338.23

А.Ю. Крылов

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В МИРОВОЙ РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы и перспективы интеграции российских компаний в мировой рынок информационных технологий в контексте текущей политической неопределенности в отношениях с западными странами. Автором указаны внутренние проблемы развития российского сектора информационных технологий, связанные с низкой потребностью экономики в разработках, несправедливой конкуренцией на рынке информационных технологий.

Ключевые слова: информационные технологии, интеграция, импортозамещение, мировой рынок, компании сферы информационных технологий.

Aleksey Krylov

PROBLEMS OF RUSSIAN BUSINESS INTEGRATION INTO THE GLOBAL MARKET OF INFORMATION TECHNOLOGIES

Annotation. The article discusses the main challenges and prospects of Russian companies' integration into the world market of information technologies in the context of political uncertainty in relations with western countries. The author outlines the internal problems of the Russian sector of information technologies associated with low demand in software development, unfair competition in the information technologies market.

Keywords: information technologies, integration, import substitution, global market, companies of the sector of information technologies.

В настоящий момент мировые затраты на информационные технологии (ИТ) составляет порядка 2 трлн долл. США, не учитывая телекоммуникационные услуги, а доля ИТ в мировом валовом внутреннем продукте (ВВП) составляет порядка двух-трех процентов и растет с каждым годом. В развитых странах этот показатель составляет более 3 %, в развивающихся, меньше 2 % [5]. В настоящее время без развитого ИТ-сектора трудно представить себе современную экономику. Причем прогресс в ИТ может являться следствием развития экономики страны, в то время как само развитие ИТ должно способствовать ее экономическому росту. Экономический рост происходит за счет снижения затрат на различные виды деятельности, повышение эффективности, открытие новых рынков, связанных с новыми способами передачи информации и т.д. Однако на пути становления российского высокоэффективного и конкурентоспособного на мировом рынке ИТ-сегмента можно встретить ряд препятствий.

Российский бизнес в ИТ-секторе встречается с рядом проблем. Прежде чем рассмотреть эти проблемы, нужно отметить, что глобальный ИТ-рынок можно разделить на рынок оборудования, рынок программного обеспечения (ПО) и рынок ИТ-услуг, крупнейший, составляющий 39 % всего ИТ-рынка. На протяжении последних двух-трех десятилетий в мировой экономике повышалось значение ИТ-оборудования и программ по его обслуживанию. Предприятия и государственные органы закупали технические средства и внедряли на них современное программное обеспечение в целях повышения своей эффективности. Однако в последнее время большее значение принимает сфера ИТ-услуг. Рассмотрим факторы изменения структуры затрат на ИТ в сторону увеличения доли ИТ-услуг.

Во-первых, многие корпорации пытаются перенести разработку своих программных приложений в аутсорсинг, в страны с дешевой и качественной рабочей силой, например, в Индию. Связано это с увеличением уровня заработных плат ИТ-специалистов в развитых странах. В настоящее время у крупнейших западных ИТ-компаний большая часть разработок ведется в развивающихся странах. Поэтому можно наблюдать некую конкурентную борьбу у стран, занимающихся офшорным про-

граммированием. В последнее время в эту борьбу вступила и Россия. Во-вторых, повышается роль ИТ-аутсорсинга благодаря развитию облачных технологий. В будущем облачные технологии будут доминировать на рынке ИТ, в настоящее же время объем этого рынка расширяется с огромной скоростью. Поэтому важна интеграция российских компаний в мировой рынок облачных технологий. В-третьих, не надо недооценивать рынок мобильных и интернет технологий. Услуги, предоставляемые в этой сфере будут расширяться как качественно, так и количественно. Многим людям гораздо удобнее работать удаленно с помощью мобильных средств и Интернета, нежели сидеть в офисе за стационарным компьютером. Новый стиль офисной работы нашел свое место в западных странах, теперь он приходит и к нам.

Таким образом, увеличение доли ИТ-услуг в российском экспорте ИТ будет означать, что российские компании занимают свое место на растущем сегменте рынка. Однако данный факт не обязательно будет способствовать развитию российского рынка ИТ, а также повышению благосостояния российских граждан. Если специализироваться в направлении развития офшорного программирования (что в настоящий момент происходит с российским экспортом ИТ), то можно встретиться с рядом проблем: во первых, встретить огромную конкуренцию в виде программистов из стран дальнего востока, предлагающих подобные услуги гораздо дешевле; во вторых, офшорное программирование подразумевает работу на крупные западные компании из США и Европы, после предоставляющие готовые решения в разные страны мира (в том числе и Россию), получая при этом большую норму прибыли. Получается что-то вроде продажи сырья западным странам и импортом готовой продукции. И это учитывая, что для создания новой копии программного продукта не нужно затрачивать никаких ресурсов. Доход зависит от спроса на данный продукт, а офшорным программистам платят в зависимости от объема работы.

Более перспективным направлением развития экспорта в сфере ИТ-услуг должен являться аутсорсинг для конечных пользователей, а не других ИТ-компаний. Однако для этого необходимо иметь на мировом рынке большую известность и совместимость с другими системами. Кроме того, ИТ-рынок в западных странах более имеет большее количество крупных конкурентов, если говорить об уже известных и практикуемых технологиях. В этом случае российским компаниям гораздо проще выйти сначала на рынок ближнего зарубежья, где российские продукты будут конкурентоспособны и относительно недороги. Также в настоящее время многие российские компании удаленно используют труд программистов из ближнего зарубежья для разработки своих конечных решений.

Вне зависимости от вида ИТ, можно выделить ряд очень важных проблем на этом рынке в целом. Согласно прогнозу Министерства экономического развития Российской Федерации, развитие ИТ и разработка системы регулирующих мер будут ориентированы на решение существующих проблем: низкой потребности экономики в разработках в области информационных технологий из-за ориентации и зависимости страны от сырьевых рынков; недостаточного уровня внедрения ИТ в экономике, что ограничивает размер внутреннего рынка наукоемкой продукции; отсутствия заинтересованности российских компаний в покупке отечественных разработок; недостаточной развитости инновационной инфраструктуры в целом в стране; низкого уровня правоприменения в сфере информационных технологий, защиты интеллектуальной собственности; отсутствия целенаправленной поддержки развития ИТ-кадров [1].

Главной проблемой является недостаточность потребности экономики в информационных разработках. В последние годы эта проблема решалась повышением спроса на ИТ со стороны государства и развитием экспорта ИТ. Доля госсектора в структуре затрат на ИТ-услуги по секторам экономики занимает порядка 20 % всего рынка [2], что выше среднемирового показателя. Государственные предприятия зачастую предпочитают выбирать крупные ИТ-компании с бюрократическими связями, даже учитывая систему государственных закупок. Деятельность этих компаний не всегда

эффективна, и держится в основном за счет госсектора, однако из-за высоких норм прибыли и зарплат привлекает специалистов из других компаний, работающих преимущественно на частном секторе, где прибыли и зарплаты ниже. Подобные диспропорции создают негативные эффекты на рынке. Для развития высокоэффективного ИТ-сектора в России, а следовательно и конкурентоспособного на мировом рынке, необходим большой спрос частного сектора на ИТ-разработки. В таком случае необходим рост в других отраслях, которые эти ИТ будут обслуживать. *Имеет смысл финансово поддерживать не ИТ как таковые, а отрасли (например машиностроение), находящиеся в наибольших макрогенерациях*, что в свою очередь подтолкнет компании к автоматизации своих бизнес процессов и, следовательно, создаст спрос на услуги ИТ-компаний, вместо искусственного поддержания ИТ за счет высоких затрат госсектора.

Также важна переориентация на обслуживание физических лиц, которые, с развитием мобильных и интернет технологий, имеют все большее влияние на конъюнктуру ИТ-рынка. Что касается экспорта ИТ, то более 55 % идет на разработку приложений для сторонних компаний, остальное – продажа готовых продуктов и решений [2]. Как было показано выше, офшорное программирование не самое перспективное направление развития ИТ-сектора.

Что касается государственного и налогового регулирования, важным для ИТ-сектора скорее является не только снижение налоговой нагрузки, а также поддержка справедливой конкуренции. Более того, у крупнейших компаний-интеграторов имеются сильное лобби и зачастую законодательство поддерживает именно ряд таких корпораций, в то время как малый бизнес либо вымирает, либо скрывает доходы. Например, после кризиса 2008–2009 гг. были введены льготы по социальным взносам для ИТ-компаний с численностью сотрудников более 30 чел. [3], в то время как большая часть реальных разработчиков ПО – малые фирмы с меньшим числом сотрудников (даже учитывая некоторые фирмы, занимающиеся экспортом ИТ-услуг), а более крупные фирмы занимаются продажей, дистрибуцией зарубежного и российского ПО. Таким образом, создались диспропорции на ИТ-рынке не в пользу многих российских разработчиков. Некоторые компании были вынуждены нанимать дополнительное количество сотрудников (реальных, или только на бумаге), чтобы получить соответствующие льготы, как и их более крупные конкуренты. И это не единственный случай создания несправедливой конкуренции на внутреннем ИТ-рынке.

Во внешней торговле экспортно-импортные операции значительно усложняются из-за разрешительной процедуры получения сертификатов и лицензий Федерального агентства по правовой защите результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения (далее – ФАПРИД), огромного количества документов при таможенном оформлении. Кроме того, специфика экспорта программного обеспечения и ИТ-услуг не описана в законодательстве, что приводит к необходимости доказывать возможность экспорта программного обеспечения и ИТ-услуг для каждой отдельной сделки [4]. Таким образом, наведение порядка в налоговом и таможенном режимах и удаление административных барьеров и диспропорций на рынке должны способствовать улучшению ситуации России в международной торговле ИТ.

Большое значение для эффективности деятельности ИТ-компаний имеет подготовка ИТ-кадров в стране. Нужно отметить, что в данный момент система образования не подготавливает нужное количество ИТ-специалистов, но многие студенты, окончившие вузы по другим техническим специальностям идут работать в ИТ-сферу. Также для создания конкурентоспособного на мировом рынке ИТ-сектора необходимо хорошее знание сотрудниками иностранных языков.

В последнее же время на пути интеграции российского ИТ-бизнеса в мировой рынок встали угроза санкций от западных стран и уход крупных американских корпораций с российского рынка. При возможной отмене поддержки этими корпорациями систем автоматизации на отечественных фирмах, могут возникнуть огромные проблемы в реальном секторе. В данном случае еще более ост-

рой становится нехватка российских специалистов для обслуживания иностранных платформ с закрытыми кодами. В перспективе это ведет к замещению проприетарного ПО бесплатным, а также повышением спроса на отечественные разработки внутри страны. *Международная интеграция в ИТ-сфере для российских компаний перспективна на территории скорее ближнего, чем дальнего зарубежья.*

Таким образом, основные проблемы интеграции российского бизнеса в мировой ИТ-рынок обусловлены: относительно низкой внутренней потребностью в ИТ частного сектора; несправедливой конкуренцией на высокотехнологическом рынке (в том числе за счет налогового регулирования); в российском экспорте преобладанием услуг по офшорному программированию с низкой нормой прибыли; дефицитом высококвалифицированных ИТ-специалистов; проблемами с разрешительными процедурами получения сертификатов и лицензий в международной деятельности; санкциями западных стран и сворачиванием деятельности западных ИТ-компаний на территории страны. Для развития отечественного ИТ сектора необязательно (и даже нежелательно) прибегать к прямому финансированию и созданию спроса на ИТ государством. Скорее имеет смысл развивать отрасли экономики, которые эти ИТ будут обслуживать. Ближайшие перспективы интеграции в ИТ-сфере с западными странами в состоянии текущего политического кризиса не представляются возможными. Российская экономика, в том числе благодаря подорванному доверию по отношению к западным ИТ-компаниям, скорее всего встанет на путь импортозамещения в этой сфере, а затем интеграции с партнерами из ближнего зарубежья, что представляется наиболее перспективным вектором развития конкурентоспособного российского ИТ-сектора.

Библиографический список

1. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года: разработан Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 01.04.2016).
2. Рынок ИТ-услуг 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cnews.ru/reviews/free/itservice2012> (дата обращения : 01.04.2016).
3. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 01.04.2016).
4. Экспорт информационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rusexporter.ru/export-features/683> (дата обращения : 01.04.2016).
5. Gartner says worldwide it spending on pace to grow 2.4 percent in 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gartner.com/newsroom/id/2959717> (дата обращения : 01.04.2016).

УДК621.311:338.45

Н.Г. Любимова

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ ЗА 2015 Г.

Аннотация. В 2015 г. экономический кризис в России замедлился, но падение полностью не остановилось, что отражается на результатах развития электроэнергетики. В 2015 г., по сравнению с 2014 г., продолжило сокращаться электропотребление как в целом по России, так и в части централизованного электроснабжения. Снизился максимум нагрузки. Наряду с этим, наметились и положительные тренды: обновление мощностей, число аварий снизилось, потери в сетях сократились, оптовый рынок электроэнергии и мощности получил дальнейшее развитие. Однако вводы новых мощностей привели, с одной стороны, к повышению надежности электроснабжения, а с другой, к увеличению стоимости электроэнергии и, как следствие, к неплатежам.

Ключевые слова: электропотребление, выработка, максимум нагрузки, вводы мощностей, аварии, стоимость электроэнергии, неплатежи.

Natalia Lyubimova

EVALUATION OF THE MAIN RESULTS OF THE DEVELOPMENT OF ELECTRIC POWER INDUSTRY OF RUSSIA FOR 2015

Annotation. The 2015 economic crisis in Russia has slowed, but the drop is not completely stopped, which is reflected in the results of the power industry. In 2015, compared with 2014 power consumption continued to decline, as in Russia as a whole, and in terms of centralized power. Decreased the maximum load. At the same time, there have been positive trends: capacities update, the number of accidents has decreased, network losses were reduced, the wholesale market of electric power and capacity has been further developed. However, the introduction of new capacities has led, on the one hand, to improve the reliability of power supply, and on the other, an increase in the cost of electricity and, consequently, to nonpayment.

Keywords: power consumption, production, maximum load capacity, inputs, accidents, cost of electricity, nonpayment.

Суммарные объемы потребления и выработки электроэнергии в целом по России складываются исходя из показателей централизованного и децентрализованного электроснабжения. По оперативным данным ОАО «СО ЕЭС» потребление электроэнергии в Единой энергосистеме России в 2015 г. составило 1008,2 млрд кВт·ч, что меньше объема потребления в 2014 г. (1013,74 млрд кВт·ч) на 0,5 % [4; 5]. Максимальное снижение электропотребления отмечалось в ОЭС «Средняя Волга» – (-2,3 %). В двух объединенных энергосистемах (ОЭС) наблюдался небольшой рост по сравнению с 2014 г., (ОЭС «Юга» – 1,1 % и ОЭС «Востока» – 1,3 %). Потребление электроэнергии по России в целом в 2015 г. составило 1036,4 млрд кВт·ч, что также меньше, чем в 2014 г., на 0,4 % [2].

Снижение в 2015 г. электропотребления по России обусловлено более высокой температурой во все три зимних месяца, чем в предыдущем году, и снижением объемов электропотребления некоторыми промышленными энергоемкими организациями, например ОАО «Мордовцемент» и ООО «ВМК-Сталь», ОАО «Химпром», ЗАО «ВМЗ Красный октябрь» и пр. Выработка электроэнергии электростанциями Единой энергосистемы (ЕЭС) России составила 1026,8 млрд кВт·ч, что на 0,2 % больше, чем в 2014 г. [4; 5]. Динамика производства электроэнергии по ЕЭС России в территориальном разрезе отличается неравномерностью: при приростах выработки в ОЭС «Юга» -4,5 % или в ОЭС «Сибири» и «Востока» (на 1,1–1,4 %), в остальных ОЭС снижение на 1,0–1,2 %. В ЕЭС России тепловые электростанции (ТЭС) обеспечивают большую часть спроса на электроэнергию; в 2015 г. их выработка составила 614,1 млрд кВт·ч, что на 1,3 % меньше, чем в 2014 г. Выработка гидроэлектростанций (ГЭС) за 2015 г. составила 160,2 млрд кВт·ч (на 4,1 % меньше, чем в 2014 г.). Атом-

ными электростанциями (АЭС) в 2015 г. выработано 195,0 млрд кВт·ч, что на 8,2 % больше объема электроэнергии, выработанного в 2014 г. Электростанции промышленных организаций за 2015 г., также, как и в предыдущий период, наращивают свою выработку и достигли 57,5 млрд кВт·ч (на 3,5 % больше, чем в 2014 г.), что составляет 5,6 % общей выработки электроэнергии по ЕЭС России.

В целом по России в 2015 г. выработка электроэнергии составила 1049,9 млрд кВт·ч, что на 0,2 % больше, чем в 2014 г. [2], что обусловлено при снижении электропотребления в стране повышением почти в два раза экспорта электроэнергии. Максимум потребления электрической мощности в ЕЭС России в 2015 г. зафиксирован 26 января 2015 г. и составил 147 377 МВт, что на 4,7 % меньше, чем аналогичный показатель 2014 г. (154 709 МВт) [4; 5]. Максимум потребления электрической мощности в целом по России 2015 г. составил 150,3 ГВт, что на 4,9 % меньше уровня 2014 г. [2].

Снижение максимума нагрузки в 2015 г. наблюдалось во всех ОЭС. Наибольшее снижение максимума нагрузки отмечалось в ОЭС «Центра» и ОЭС «Средняя Волга» до (-5,9 %) к уровню 2014 г., наименьшее снижение в ОЭС «Сибири» – (-1,7 %). Однако в семи энергосистемах наблюдалось превышение максимума потребления мощности над уровнями, достигнутыми в 2014 г.: в Архангельской, Кольской, Карельской, Забайкальской, Красноярской, Хакаской и Крымской энергосистемах. Установленная мощность электростанций ЕЭС России на 1 января 2016 г. составила 235,3 ГВт, что на 1,2 % превышает уровень 2014 г. [4; 5]. Установленная мощность всех электростанций России в 2015 г. составила 243,2 ГВт [2].

Доля возобновляемых источников энергии в виде ветровых электростанций (ВЭС) и солнечных электростанций (СЭС) в структуре мощностей на 2015 г. составляла 0,03 % (ВЭС – 10,9 МВт, СЭС – 60,2 МВт) Число часов использования установленной мощности ЕЭС России в 2015 г. составило 4402 ч., что на 1,7 % меньше, чем в 2014 г. Объемы ремонтной мощности электростанций ЕЭС России в 2015 г. по сравнению с объемами 2014 г. выросли на 3,7 ГВт и составили 20,5 ГВт, при этом аварийные ремонты возросли на 2,0 ГВт [4; 5]. Одновременно общая аварийность в генерации сократилась по сравнению с 2014 г. на 5 % (в 2015 г. – 4318 аварий, в 2014 г. – 4545 аварий) [4; 5].

Вводы и модернизация действующего генерирующего оборудования в целом по ЕЭС России в 2015 г. по сравнению с 2014 г. сократились на 46,0 % и составили 5,0 ГВт, в том числе ввод новой мощности – 4,8 ГВт; демонтаж оборудования, наоборот, увеличился на 34 % и достиг – 2,36 ГВт. Наиболее крупные вводы мощностей осуществлены на Березовской государственной районной электростанции (ГРЭС) компании «Э.ОН Россия» – энергоблок № 3 – 800 МВт, Черепетской ГРЭС компании «ИнтерРАО» – энергоблок № 9 – 225 МВт, Нижнетуриной ГРЭС компании «Т Плюс» – ПГУ-1 – 227 МВт, ТЭЦ-12 «Мосэнерго» компании «Газпромэнергохолдинг» – ПГУ-1 – 211,6 МВт [2]. Резервы мощности на час прохождения годового максимума потребления мощности на ТЭС ЕЭС России выросли в 2015 г. на 44 % и составили 42,0 ГВт, в том числе холодный резерв – 26,7 ГВт, вращающийся резерв – 15,3 ГВт [4].

Продолжающееся уже несколько лет наращивание вводов происходит, как уже выше отмечалось, на фоне сокращения электропотребления, что ведет к увеличению избытков мощности и негативно сказывается на стоимости электроэнергии. В течение 2015 г. введены в работу 75 линий электропередачи напряжением 220 кВ и выше (включая заходы), в том числе: линии электропередач (ЛЭП) 500 кВ – 15; ЛЭП 330 кВ – 3; ЛЭП 220 кВ – 57 [4].

За 2015 г. общая аварийность в электрических сетях сократилась на 22 % (в 2014 г. – 222,9 тыс. аварий, в 2015 г. – 95,8 тыс. шт.), наметилась положительная динамика снижения потерь в сетях.

В 2015 г. продолжилось развитие оптового рынка электроэнергии и мощности. По состоянию на 1 января 2016 г. расчетная модель оптового рынка электроэнергии включала в себя: узлов – 8777; ветвей – 13 630; сечений – 882; агрегатов (режимных генерирующих единиц) – 1332; электростанций – 658; энергоблоков – 2475 [1]. По всем параметрам расчетной модели по сравнению с 2014 г. наблюдается рост, так например, количество агрегатов увеличилось на 4,9 %, электростанций – на 0,9 %, блоков – 1,8 %, сечений на 4 %.

Цены балансирующего рынка электроэнергии в Европейской ценовой зоне сократились на 3,1 % и составили 1070 руб./МВт·ч, а в Сибирской ценовой зоне выросли на 15,0 % и составили 831 руб./ МВт·ч [1]. Основным фактором снижения цены на электроэнергию в Европейской ценовой зоне является ввод новых мощностей и модернизация действующего оборудования, а в Сибирской ценовой зоне малая водность рек и увеличение выработки на тепловых угольных электростанциях. Равновесная цена на мощность в первой ценовой зоне сократилась на 27,7 % и на 3,5 % по сравнению с установленным price-sar, что обусловлено существенным превышением предложения мощностей над спросом, во второй зоне – выросла на 84 % и на 24 % по сравнению с price-sar из-за вводов мощности на ГЭС, которые имеют государственно-регулируемые тарифы. Тарифы на услуги электросетевых компаний по передаче электроэнергии, по предварительным оценкам, выросли на 3,8 %, с июля 2015 г. на 7,5 %.

В результате средняя конечная цена за электроэнергию с учетом налога на добавленную стоимость (НДС) по всем группам потребителей 2015 г. составила 3,46 руб./кВт·ч, что на 5,4 % превышает цены 2014 г. (при индексе потребительских цен в 2015 г. – 12,9 %) [6]. Наибольшее увеличение цены отмечается по группе бюджетных потребителей – 8,4 %, наименьшее по промышленным потребителям – 3,3 % (см. табл. 1).

Таблица 1

Изменение средней конечной цены по группам потребителей за 2015 г. по сравнению с 2014 г.

руб./кВт·ч с учетом НДС

Группы потребителей	2014	2015	Отклонения, %
Промышленные потребители	3,27	3,37	3,3
Непромышленные потребители	3,42	3,64	6,5
Бюджетные потребители	4,15	4,49	8,4
Сельскохозяйственные товаропроизводители	4,22	4,49	6,5
Население	2,54	2,68	5,2
Всего по группам	3,29	3,46	5,4

Источник: [3].

Объем неисполненных финансовых обязательств покупателями (задолженность) в рамках функционирования системы финансовых гарантий на оптовом рынке электроэнергии и мощности (ОРЭМ) вырос за 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 12,9 % и достиг 21 923 млн руб. [3]. Среднемесячный объем неисполняемых обязательств на ОРЭМ в 2015 г. достиг 1825 млн руб./мес. По данным обзора гарантирующих поставщиков и независимых сбытов за 9 мес. 2015 г., предоставленного ОАО «ЦФР», у более, чем 20 % компаний крайне низкая платежеспособность, а более 16 % из общего числа компаний находятся на грани банкротства [3]. Основной причиной являются рост неплатежей розничными покупателями.

Библиографический список

1. Годовой отчет ОАО «АТС» 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.atsenergo.ru/ats/information/Годовой отчет ОАО АТС 2014 \(1\).pdf](http://www.atsenergo.ru/ats/information/Годовой%20отчет%20ОАО%20АТС%202014%20(1).pdf) (дата обращения : 16.03.2016).
2. Итоги работы Минэнерго и основные результаты функционирования ТЭК в 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minenergo.gov.ru/node/4436> (дата обращения : 16.03.2016).
3. Мониторинг конечных цен на РРЭ за ноябрь 2014–2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cfrenergo.ru/upload/iblock/b2c/monitoring-tsen-na-rre-dekabr-2015-g.pdf> (дата обращения : 06.03.2016).
4. Отчет о функционировании ЕЭС России в 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://soups.ru/fileadmin/files/company/reports/disclosure/2016/ups_rep2015.pdf (дата обращения : 06.03.2016).
5. Отчет о функционировании ЕЭС России в 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://soups.ru/fileadmin/files/company/reports/disclosure/2015/ups_rep2014.pdf (дата обращения : 06.03.2016).
6. Росстат: инфляция в 2015 году составила 12,9 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tass.ru/ekonomika/2567543> (дата обращения : 11.05. 2016).

УДК 330.4

М.В. Рыбкина

Т.Е. Родионова

Н.В. Лаптев

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. В статье проведен анализ существующих миграционных потоков в Ульяновской области. С помощью кластерного анализа получены группы районов Ульяновской области со схожими показателями миграции. Выявлены причины, оказывающие влияние на миграционный процесс. Проанализировано влияние миграции на развитие рынка труда в Ульяновской области и даны рекомендации по снижению миграции.

Ключевые слова: население, миграция, миграционный прирост, факторы миграции, кластерный анализ.

Marija Rybkina

Tatiana Rodionova

Nicolai Laptev

REGULATION OF WORKING MOBILITY AS A FACTOR OF REGION INVESTMENT ATTRACTIVENESS (ULYANOVSK REGION FOR EXAMPLE)

Annotation. In the article analyzed existing migration flows in Ulyanovsk region. Using cluster analysis recieved groups of region districts with same migration activities. Found out reasons that have influence on migration process. Analyzed influence of migration to labor market development and given recommends to reducing migration.

Keywords: population, migration, migration gain, migration factors, cluster analysis.

Одним из приоритетных вопросов экономической политики Ульяновской области является обеспечение трудовыми ресурсами реализуемых в регионе инвестиционных проектов. За 2014 г. на территории Ульяновской области создано 21 275 рабочих мест, доля рабочих мест, созданных в рамках инвестиционных проектов, составляет 18,4 % (3913 рабочих мест) от общего количества созданных рабочих мест с начала года [9]. Инвестиционные проекты в 2014 г. реализовывались в 22 муниципальных образованиях Ульяновской области и знаменовались открытием нескольких крупных предприятий: завода по производству автомобильных и промышленных компонентов «Шеффлер Мануфэкчеринг РУС» – 157 рабочих мест, завода по производству картонной упаковки «ПМ Пакаджинг» – 140 рабочих мест, завода по производству композиционных конструкций «АэроКомпозит-Ульяновск» – 135 рабочих мест, завода по производству станков «Гильдемайстер» – 230 мест. Также, в 2014 г. был открыт крытый спортивный комплекс с искусственным льдом «Волга-Спорт-Арена» – 115 рабочих мест [9]. Наибольшее количество рабочих мест в рамках инвестиционных проектов создано в 2014 г. в г. Ульяновске (1512), г. Димитровграде (612), Чердаклинском районе (336), Барышском районе (243). Объем инвестиций в Ульяновскую область в 2014 г. составил 80 млрд руб. По сравнению с 2011 г. объем инвестиций выросло на 18,3 млрд руб.

В условиях сокращающихся трудовых ресурсов, необходимо искать дополнительные возможности по увеличению экономически активного населения за счет развития трудовой мобильности населения, необходимо осуществить анализ направлений миграционных потоков в регионе. Выявить социально-экономические проблемы, связанные с миграции населения и наметить предпосылки устаревания существующих противоречий [1]. Далее проанализируем некоторые миграционные процессы населения Ульяновской области. Так, численность экономически активного населения Ульяновской области по данным Росстата сократилась с 2011 по 2014 гг. на 42,2 тыс. чел. (с 693,8 до 651,6 тыс. чел.), численность занятых в экономике Ульяновской области граждан за этот же период сокра-

тилась на 25,9 тыс. чел. (с 646,5 до 620,6 тыс. чел.). Численность населения Ульяновской области на 1 января 2015 г. составляет 1 262 549 чел., в том числе городское население составляет – 940 345 чел., а сельское – 322 204 чел. Миграционная убыль в Ульяновской области за 2014 г. составила – 1,568 чел.

Существует неутешительный прогноз органов государственной статистики: к 2030 г. численность населения Ульяновской области сократится почти на 182 тыс. чел. (с 1,26 млн чел. на 01 января 2015 до 1,08 млн чел. в 2030 г.).

Таблица 1

Численность населения Ульяновской области

Год	2011	2012	2013	2014	2015
Всего, чел.	1 290 478	1 282 094	1 274 487	1 267 561	1 262 549
в том числе:					
по городской местности, чел.	949 356	946 299	943 552	940 852	940 345
по сельской местности, чел.	341 122	335 795	330 935	326 709	322 204

Поэтому одним из способов решения проблемы дефицита трудовых ресурсов, является эффективное регулирование внутренней миграции и привлечение населения трудоспособного возраста извне. Миграция в регионе является важнейшим процессом, влияющим на количество и состав населения в районах, на перераспределение рабочей силы, формирование и развитие региональных рынков труда. В миграционные потоки вовлекаются преимущественно лица молодого и среднего возрастов, наиболее мобильные и здоровые, обладающими лучшими профессионально-квалифицированными качествами [2; 3].

Опрос граждан, выехавших на работу за пределы Ульяновской области, проведенный в 2014 г. показал, что больше всех уехавших (18 тыс. чел.) находят работу в Москве и Московской области, на эти субъекты РФ приходится 48 % работающих за пределами области. 23 % – приходится на Самарскую область (8,7 тыс. чел.), 9,5 % на Санкт-Петербург и Ленинградскую область (3,5 тыс.). Небольшая часть уезжает на заработки в соседние регионы: Татарстан (900 чел.), 2 % – Мордовия (750 чел.) и 7 % – Пенза, Чебоксары, Нижний Новгород и др. (2700 чел.), а также порядка 8 % в северных регионах (Ханты-мансийский автономный округ, Тюменская область, Якутия) (3 тыс. чел.). Профессиональный состав выезжающих за пределы региона: строители (19 %), водители (18 %), разнорабочие (17 %), охранники (14 %), электрики и сварщики (5 %), продавцы (4 %). Наиболее многочисленную группу – 23 % к сожалению представляют наиболее квалифицированные кадры: юристы, учителя, инженеры, программисты, бухгалтеры, экономисты. По результатам опросов жителей области главной причиной выезда на работу в другие регионы называют более высокую заработную плату: от 30 до 100 тыс. руб.

По оценке научно-исследовательского центра социально-экономических проблем народонаселения, Ульяновская область вошла в 6-ю из 11-ти групп регионов по численности выезжающих трудовых мигрантов (от 25 до 35 тыс. чел.). Менее всего выезжающих в регионах Дальнего Востока (до 5 тыс. чел.), более всего – в Пензенской области и Чувашской Республике (до 75 тыс. чел.), в Башкортостане (до 115 тыс. чел.), в Московской области (480 тыс. чел.). Причем внутренняя трудовая миграция имеет тенденцию к росту.

В рамках кластерного анализа рассмотрены показатели миграции по Ульяновской области с 2004 по 2014 г. Данные взяты из статистического ежегодника Ульяновской области [9]. Для расчетов использовался пакет Statistica. Известно, что главное назначение кластерного анализа – разбиение множества исследуемых объектов и признаков на однородные в соответствующем понимании группы

(кластеры). Это означает, что решается задача классификации данных и выявления соответствующей структуры в ней. Также, кластерный анализ в отличие от большинства математико-статистических методов не накладывает никаких ограничений на вид рассматриваемых объектов, и, в общем случае, позволяет рассматривать множество исходных данных практически произвольной природы. Итак, задача кластерного анализа заключается в том, чтобы на основании данных, содержащихся во множестве X , разбить множество объектов G на m (m – целое) кластеров (подмножеств) $Q_1, Q_2, \dots, Q_m$, так, чтобы каждый объект G_j принадлежал одному и только одному подмножеству разбиения. А объекты, принадлежащие одному и тому же кластеру, были сходными, в то время как объекты, принадлежащие разным кластерам, были разнородными.

Таблица 2

Динамика основных показателей рынка труда Ульяновской области

Год	Уровень общей безработицы в Ульяновской области, %	Уровень общей безработицы в Российской Федерации, %	Уровень общей безработицы в Приволжском федеральном округе, %	Уровень регистрируемой безработицы в Ульяновской области, %	Численность граждан, признанных безработными в Ульяновской области, которым назначены социальные выплаты, тыс. чел.	Заявленная потребность работодателей в работниках в Ульяновской области, тыс. ед.
2011	6,8	6,6	6,6	1,01	18,500	69,600
2012	5,6	5,5	5,3	0,65	12,200	70,500
2013	5,5	5,5	4,9	0,52	8,879	70,148
2014	4,8	5,3	5,1	0,46	7,869	56,100

Рассматриваемые статистические данные были стандартизированы, т.е. значения миграционных потоков были разделены на численность населения данного района. Вначале была построена и исследована дендрограмма показывающая объединение кластеров. Вообще, дендрограмма является результатом иерархического кластерного анализа и описывает близость отдельных точек и кластеров друг к другу, представляет в графическом виде последовательность объединения (разделения) групп. Для построения дендрограммы применялось евклидово расстояние. Евклидово расстояние является самой популярной метрикой в кластерном анализе. Оно попросту является геометрическим расстоянием в многомерном пространстве.

В дальнейшем для исследования показателей внутренней миграции использовался алгоритм k -средних (быстрый кластерный анализ). Алгоритм k -средних строит k кластеров, расположенных на возможно больших расстояниях друг от друга. Основной тип задач, которые решает алгоритм k -средних, – наличие предположений (гипотез) относительно числа кластеров, при этом они должны быть различны настолько, насколько это возможно. Выбор числа k обычно базируется на результатах предшествующих исследований, теоретических соображениях или интуиции. Выбор числа кластеров является сложным вопросом. В данной статье представлены результаты по пяти кластерам. Миграционный прирост (убыль) населения за 2009–2014 гг. по региону. При формировании по исходным данным разбиения на пять кластеров получаем следующую таблицу.

Таблица 3

Состав кластеров по муниципальным образованиям (МО)

Кластерная группа	Районы
1	МО «Базарносызганский район», МО «Вешкаймский район», МО «Карсунский район», МО «Николаевский район», МО «Павловский район»
2	МО «Город Ульяновск», МО «Город Новоульяновск», МО «Барышский район», МО «Кузоватовский район», МО «Майнский район», МО «Новоспасский район», МО «Старомайнский район», МО «Сурский район», МО «Тереньгульский район», МО «Цильнинский район»
3	МО «Инзенский район», МО «Радищевский район», МО «Старокулаткинский район»
4	МО «Мелекесский район», МО «Новомалыклинский район», МО «Сенгилеевский район», МО «Ульяновский район», МО «Чердаклинский район»
5	МО «Город Димитровград»

Характеристика кластерных групп.

1 группа. Низкий уровень имеющихся полезных ископаемых с точки зрения их эффективной добычи и отсутствие значительных запасов минерального сырья для строительного комплекса, низкий уровень средней заработной платы относительно средней заработной платы по региону, поэтому, как следствие, низкий товарооборот и емкость местных рынков товаров конечного потребления, вялая политика модернизации предприятий со стороны собственников, малое количество создаваемых рабочих мест, низкая предпринимательская активность среди населения, возможность получения у населения профессионального образования в соседних регионах, благодаря близости их относительно образовательных центров в Ульяновской области, низкая рождаемость и значительный отток молодежи, что делает территорию менее привлекательной для инвесторов с точки зрения снижения трудовых ресурсов и инфраструктурного развития территории, низкий уровень предлагаемых услуг в области развития человеческого потенциала.

2 группа. Угроза миграции молодежи в данных муниципальных образования в соседние регионы в силу социально-экономических причин и привлекательных стимулов и мотивов, отрицательная динамика числа действующих предприятий, высокий уровень претензий населения к желаемому уровню жизни, низкий уровень регистрируемой безработицы, связанный с тем, что в меру своих компетенций, способностей и возможностей граждане сами занимаются поиском подходящей работы и не готовы получать пособие по безработице, которое ниже прожиточного минимума. Наличие большого количества высококвалифицированных кадров, которых не устраивает предлагаемый уровень заработных плат.

3 группа. Территории находятся на периферии региона, но обладают сильными национальными традициями, способствующими укреплению оседлости населения, присутствует низкий процент экономически активного населения по сравнению с другими территориями области, высокая теневая занятость, сохраняется на высоком уровне самозанятость в личных подсобных хозяйствах.

4 группа. Территориальное положение данных муниципальных образований обеспечивает их жителям возможность получения относительно высокооплачиваемой работы в г. Ульяновске, и г. Димитровграде, а также иметь доступ к лечебным и другим объектам социальной сферы города. Присутствует высокая рождаемость. Развитый рынок труда. Высокая конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий муниципальных образований, инвестиционная привлекательность

территорий, в том числе и с точки зрения развития инфраструктуры активного отдыха (рыбалка, охота, спортивные комплексы), значительная маркетинговая активность местной администрации в сфере презентации муниципального образования с точки зрения развития территории, высокий уровень и темпы заработной платы для работающего населения.

5 группа. Выгодное географическое положение; близость к федеральной трассе; территорию муниципального образования пересекают железнодорожные магистрали, высокий по сравнению с другими муниципальными образованиями уровень средней заработной платы, высокоразвитая система образования, здравоохранения и культуры, низкий уровень регистрируемой безработицы, устойчивая работа предприятий.

Различия муниципальных образований по развитию экономики и остроте проблем развития социальной инфраструктуры определяют необходимость территориально – дифференцированной политики в регионе [4; 7]. Нами выделены две группы факторов: система факторов, определяющих потребности населения в услугах учреждений и организаций социальной инфраструктуры [5]; система факторов, определяющих возможности населения в удовлетворении своих потребностей. Все факторы находятся в органической взаимосвязи и через инвестиции и через инновации воздействуют на качество жизни и демографические процессы [6].

Для достижения сбалансированности региональных рынков труда необходимо осуществлять регулирование миграционных процессов. В Ульяновской области возможность саморегулирования региональных рынков крайне низка из-за недостаточной развитости рынков финансов, и доступности жилья и т.д. Данные модели регионального движения населения, позволяют выявлять воздействие тех или иных факторов внутренней миграции на формирование миграционных потоков.

Крайне необходимы инвестиции, идущие, прежде всего на повышение уровня жизни населения. Необходима оптимизация государственной миграционной политики. Совершенствование миграционной политики в регионе должно осуществляться как за счет федерального бюджета, так и за счет региональных ресурсов, налогового стимулирования процессов привлечения потенциала частного российского капитала. Решение этой актуальной проблемы зависит от дифференцированного подхода к формированию механизмов регулирования от социально-экономического развития муниципальных образований Ульяновской области. Для всех кластерных групп ведущими направлениями являются: развитие экономики и развитие социальной инфраструктуры [8].

Одним из «рычагов» повышения привлекательности Ульяновской области является систематическая работа в сфере трудовой миграции, которая должна опираться на решении двух основных задач:

- 1) повышение трудовой мобильности граждан;
- 2) возвращение на территорию Ульяновской области трудовых ресурсов, занятых за пределами региона.

Способствовать этому должен комплекс мер включающий в себя:

- 1) разработку и утверждение регионального плана повышения трудовой мобильности граждан;
- 2) повышение уровня заработных плат до средних отраслевых по России;
- 3) создание высокопроизводительных рабочих мест, в том числе в рамках инвестиционных проектов;
- 4) совершенствование информационно-аналитической работы с использованием интернет-ресурсов для получения широкого доступа к информации о региональных инвестиционных проектах, образовательных организациях;
- 5) профессиональную переподготовку с учетом потребностей предприятия и экономики региона;

- 6) поддержку корпоративных программ профессионального образования;
- 7) удовлетворение спроса на жилье экономического класса;
- 8) легализацию трудовых отношений;
- 9) создание новых эффективных и привлекательных программ развития бизнеса.;
- 10) создание достойных и безопасных условий труда;
- 11) усиление роли профсоюзов Ульяновской области (в части предоставления дополнительных социальных гарантий работникам предприятий);
- 12) повышение доступности земельных участков для строительства жилья для граждан, приезжающих на работу из других регионов;
- 13) обеспечение доступности земельных участков под индивидуальное строительство;
- 14) развитие социальной инфраструктуры муниципальных образований;
- 15) организацию профориентационной работы с населением;
- 16) организацию стажировок для молодых специалистов с целью закрепления их на предприятиях, привязки к трудовому коллективу, для ослабления стимула к поиску работы «на стороне»;
- 17) превращение центров занятости населения в центры, доступной и актуальной информации: об инвестиционных возможностях, выгодных преимуществах муниципальных образований, о потребности в трудовых ресурсах региона и возможности профессионального обучения за счет средств работодателя, о вариантах поиска работы за пределами муниципального образования, где проживает гражданин, но в пределах Ульяновской области.

Библиографический список

1. Борисова, М. В. Социально-экономическое развитие региона: проблемы и тенденции : монография / М. В. Борисова. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 78 с.
2. Каймакова, М. В. Социально-демографические проблемы сельских муниципальных образований / М. В. Каймакова // Экономист. – 2007. – № 5. – С. 62–65.
3. Каймакова, М. В. Экономический механизм развития сельской социальной инфраструктуры региона : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М. В. Каймакова. – М., 2009 – 23 с.
4. Родионова, Т. Е. Анализ качества жизни населения региона (на примере Ульяновской области) / Т. Е. Родионова, М. В. Рыбкина // Отечественная наука в эпоху изменений: постулаты прошлого и теории нового времени : сб. трудов VII международной научно-практической конференции. Ч. 2. – 2015. – № 2(7). – С. 35–37.
5. Родионова, Т. Е. Использование методов факторного анализа для обработки социально-экономических данных / Т. Е. Родионова, М. В. Рыбкина, Н. А. Ананьева // Глобальный научный потенциал. – 2015. – № 11(56). – С. 74–77.
6. Родионова, Т. Е. Исследование влияния инфляции на социально-экономические факторы / Т. Е. Родионова, М. В. Рыбкина, Н. А. Ананьева // Качество. Инновации. Образование. – 2015. – № 9(124). – С. 48–51.
7. Родионова, Т. Е. Применение математического моделирования для анализа влияния социальной сферы на качество жизни населения (на примере Ульяновской области) / Т. Е. Родионова, М. В. Рыбкина // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 32(383). – С. 61–66.
8. Рыбкина, М. В. Анализ зависимости качества жизни от развития социальных структур / М. В. Рыбкина, Т. Е. Родионова // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2013. – № 51. – С. 51–53.
9. Статистический ежегодник. Ульяновская область, 2015 : стат. сб. в 2-х т. – Ульяновск, 2015.

УДК 338.22(470+571)"16/20"

С. Л. Сазанова

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ В XVII–XXI ВВ.¹

Аннотация. Автор статьи исследует российское предпринимательство в XVII–XXI вв. на основе институционального подхода, выявляет институциональные факторы становления и развития предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: экономические институты, предпринимательство, предпринимательская деятельность, транзакционные издержки, институциональные изменения.

Svetlana Sazanova

FORMATION AND DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP AND BUSINESS IN RUSSIA IN XVII–XXI CENTURES

Annotation. The author explores the Russian business in the XVII–XXI centuries. based institutional approach, institutional factors reveals the formation and development of entrepreneurial activity.

Keywords: economic institutions, entrepreneurship, entrepreneurial activity, transaction costs, institutional changes.

В исследование проблемы становления и развития российского предпринимательства внесли вклад известные российские и зарубежные исследователи А. Аксенов, А. Бессолицин, М. Вебер, Е. Гимпельсон, В. Дементьев, Т. Долгопята, Н. Егорова, В. Зомбарт, Г. Клейнер, Н. Козлова, А. Кузьмичев, Е. Мирошниченко, Д. Расков, С. Струмилин, В. Тамбовцев, Ю. Тарануха, А. Тимофеева, В. Тореев, А. Чепуренко, Й. Шумпетер, А. Яковлев и др. Предпринимательство и предпринимательская деятельность являются сложными социально-экономическими феноменами, требующими глубокого анализа с позиций институциональной экономической теории, обладающей развитым методолого-теоретическим аппаратом [2; 8; 9; 18; 20; 21] и собственной теорией организаций [3; 7; 17]. Объектом исследования данной статьи является российское предпринимательство, предметом – процесс его становления и развития. Цель исследования заключается в выявлении экономических, исторических и институциональных факторов и формулирование на этой основе закономерностей становления и развития предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII–XXI вв. Методологической основой настоящего исследования являются: методология институциональной экономической теории (поведенческая парадигма, теория транзакционных издержек, экономическая теория прав собственности, теория институтов, теория институциональных изменений и др.) [1; 4; 10; 11; 26; 27], а также: историко-экономический метод, метод рациональной реконструкции, сравнительный анализ [21; 22] и др.

Прежде всего, конкретизируем понятия «предпринимательство» и «предпринимательская деятельность». Большинство исследователей не разграничивают эти понятия, например, Дж. Хайдар относит к ним экономическую деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от производства и продажи товаров, оказания услуг, сопряженную с использованием труда, материальных и нематериальных активов как самого предпринимателя, так и привлеченных со стороны и отмечает, что эта деятельность связана с риском убытков, а также полной или частичной потери вложенных средств и имущества [29]. Термин «предприниматель» впервые ввел в экономическую науку (классическую политическую экономию) Ж.-Б. Сэй [25], назвав так человека, который

создает доход, направляя экономические ресурсы из сферы низкой продуктивности в сферу продуктивности высокой. На связь между предпринимательством и риском впервые обратил внимание Р. Кантильон, а позже Й. Шумпетер обосновал, что предпринимательская деятельность непосредственно связана с инновациями, поскольку предприниматель, в отличие от капиталиста может не обладать капиталом [24] и поэтому должен создавать новые способы использования ограниченных ресурсов для удовлетворения потребностей людей в товарах и услугах.

Необходимыми, с точки зрения институциональной экономической теории, на наш взгляд, являются два уточнения: 1) предприниматель обладает исключительными правами собственности на «предпринимательскую способность» как личный уникальный ресурс; 2) предприниматель обладает полными/частичными правами собственности на результаты предпринимательской деятельности.

Институциональный анализ хозяйственных практик и социальных порядков [5; 6] показывает, что на принимаемые людьми решения оказывают влияние факторы культуры, социального окружения, исторические условия и др., что позволяет определить их действия как действия «человека институционального» со значительными когнитивными ограничениями [4]. В связи с этим выскажем предположение, что предпринимательство – понятие более широкое, чем предпринимательская деятельность, поскольку включает не только следование хозяйственным практикам, связанным с получением дохода и риском. Предпринимательство – еще и социальная группа, характеризующаяся определенными ценностями, образом жизни и образом мышления, поведенческими/мыслительными стереотипами (образцами мысли) [19; 23] и экономическими интересами [23].

Исследуем становление и развитие российского предпринимательства в XVII–XXI вв. как социальной группы, представители которой ведут различные виды предпринимательской деятельности – различные виды «промыслов» (дел, бизнесов). Из анализа «Русской правды» (XI в.), «Псковской судной грамоты» (1467 г.), «Судебника» (1497 г.) и «Соборного уложения» (1653, 1677 гг.), следует, что уже в X–XI вв. помимо торговли и различных видов ремесел существовали также и кредитные ссудные операции как на формальной, так и на неформальной (устной, доверительной) основе, что свидетельствует о высоком уровне доверия и честности как ценности и норме поведения в предпринимательской среде. Исследование практики российского предпринимательства в XVII в. и ее регулирования государством показало, что уже в этот период имел место конфликт интересов между российскими и иностранными предпринимателями, в основе которого лежали различия в ценностях хозяйственной деятельности. В работах европейских меркантилистов XVI–XVII вв. четко сформулирована позиция в отношении прибыли как «прибыли от отчуждения», в то время как в России источником прибыли признавался «промысел», то есть деятельность, связанная с созданием товаров и услуг. Практика нарушения устных договоренностей, сговора с целью вытеснения конкурентов рынка, сговора с целью вовлечения в кабальную долговую зависимость и др. была привнесена в российскую действительность иностранными торговцами, что отражено, например, в «положении об общественном управлении города Пскова с пригородами в 17 статьях» [12; 28].

К важнейшим институциональным факторам развития предпринимательства в России в XVIII в. следует отнести:

- политику промышленного протекционизма, направленную на выравнивание конкурентных условий для отечественного и иностранного предпринимательства (разрешение купцам покупать землю с крестьянами для организации мануфактурного производства, 1721 г., защитные таможенные тарифы, 1724 г.);
- создание институциональных предпосылок для формирования рынка труда (казенные крестьяне могли только платить подати и не были обязаны работать в крестьянском хозяйстве);
- развитие смешанных форм предпринимательства, фактически – института государственно-частного партнерства (софинансирование строительства крупных стратегически важных предприятий или государственное строительство в последующей передаче в частные руки);

- создание специальных государственных учреждений (Берг-коллегия, Коммерц-коллегия, Мануфактур-коллегия), регулирующих предпринимательскую деятельность;
- институционализация сословных прав обязанностей населения: разделение всех жителей городов на категории регулярных, участвовавших в городском самоуправлении (купцы, ремесленники, промышленники, и нерегулярных граждан;
- создание института вексельного обращения (Вексельный устав 1729 г.);
- создание банковских институтов и института государственного поручительства торговых операций (Указы 1753, 1754 гг.);
- монополизация прав купцов на торговлю (Указ 1778 г.);
- развитие института конкуренции («Грамота на права и выгоды городам Российской империи» (Жалованная грамота 1785 г.) как в торговой, так и промышленной сферах.
- институционализация купеческого сословия (Жалованная грамота 1785 г.);
- становление института бухгалтерии («Устав о банкротах» 1800 г.).
- К институциональными факторами, сдерживавшим развитие предпринимательской деятельности в России XVIII в. отнесем:
 - отсутствие прямого доступа купечества к верховной власти и потому невозможность прямо участвовать в политическом процессе и инициировании институциональных изменений, отвечающих интересам предпринимательского сословия;
 - отсутствие институтов поддержки инноваций (предложения И.Т. Посошкова о государственной поддержке «измышленничества» [15], т.е. институционализации изобретательской деятельности, не было реализовано в силу политических обстоятельств).

Важно отметить, что существенной особенностью развития предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII–XVIII вв. была его тесная взаимосвязь с государством как на региональном, так и на центральном уровне.

В XIX в. развитие предпринимательства и предпринимательской деятельности в Российской империи продолжилось уже в новых экономических, институциональных и технологических условиях. На наш взгляд, именно институциональные факторы играли главную сдерживающую роль. Социальной группой (сословием), принимающей решения на местном и государственном уровне оставалось дворянство, слабо заинтересованное в торговой и промышленной деятельности. Носителями предпринимательской культуры и инициативы являлось купечество и зарождающаяся промышленная буржуазия, выраставшая из купеческого сословия. Основной формой предпринимательской деятельности были семейные предприятия, а также артели (товарищества). Кредитные операции развивались в виде коммерческого кредитования с опорой на собственные фонды накопления, а банковская деятельность развивалась медленнее, чем на Западе. В то время как в Европе банковская деятельность исторически развивалась в виде частного бизнеса и только впоследствии возникали государственные банки. Следовательно, институт кредитования в виде коммерческого кредита (займа) одного купца другому (назовем его «институт персонифицированного кредита») развивался в России эволюционно, на основе внутренних экономических и институциональных факторов, а институт банковского кредита (назовем его «институтом деперсонифицированного кредита») формировался путем трансплантации.

Причины различий в характере институциональных изменений в области кредитной и банковской деятельности, на наш взгляд, лежат в ценностных ориентациях российских предпринимателей, обусловленных особенностями религиозного православного мировоззрения, которое определяло характер, методы ведения промысла (бизнеса) и распределение полученных результатов. Отношение к прибыли как таковой и к методам ее получения у русских купцов сильно отличалось от западноевропейских. Выше уже упоминалось о точке зрения меркантилистов на чистый результат коммерче-

ской деятельности, как «прибыль от отчуждения»; ростовщический процент был оправдан Ф. Аквинским еще в XIV в. как «плата за риск» и «основание для богоугодной деятельности; протестантская этика считала прибыльный бизнес показателем богоизбранности / общественной значимости его владельца. Такие ценностные установки оправдывали фактически любые методы и формы ведения бизнеса (даже работорговлю) при условии, что его владелец отдавал часть средств на общественно полезные цели (церковная десятина, благоустройство города и т.д.).

Отличительной особенностью православной хозяйственной этики является разграничение понятий «прибыток» – результат общественно-полезного промысла) и «мшель» – результат стремления к приумножению богатства любым путем. Первое – всегда оправдывалось, второе – всегда осуждалось не только церковью, но и обществом. Вторая особенность православной хозяйственной этики – недопустимость нарушения взятых на себя обязательств, особенно финансовых. Невозвращенный долг приравнивался к воровству, что является одним из смертных грехов и влечет для человека «воровские мытарства» после смерти.

Вышеназванные особенности православной этики обуславливали в качестве основных ценностных ориентаций честность, служение, справедливость. Данные ценностные ориентации порождали специфические институты, существенно сокращавшие транзакционные издержки, такие как: устные договоренности, даже без свидетелей (сокращение издержек заключения и мониторинга контрактов); благотворительность (сокращение государственных расходов на социальную сферу); участие в государственных проектах (прототип государственно-частного партнерства); инвестирование за счет собственных фондов накопления и коммерческого займа (ограничение роста транзакционного банковского сектора в экономике страны). Однако незавершенность институциональных преобразований XIX в. в направлении капиталистического пути развития, отсутствие четко сформулированной модели развития страны, сложная политическая обстановка внутри страны, экономические кризисы, участие в войнах – все это привело в конечном итоге к октябрьской революции 1917 г., после которой российские предприниматели оказались в совершенно иных условиях.

В советский период (1917–1990 гг.) предпринимательство в России существовало в лишь в период Новой экономической политики 1921–1931 гг. Институциональные изменения этого периода включали: разрешение частной торговли, ремесла и производства, земледелия, разрешение наемного труда, гарантии частной собственности, а значит, способствовали возрождению предпринимательской деятельности. В СССР сохранялась кооперация как форма ведения хозяйственной деятельности в виде: производственной кооперации (свернута вместе с новой экономической политикой), промысловой кооперации (до 1956 г.), сельскохозяйственной кооперации (колхозы), потребительской кооперации, жилищно-строительной кооперации, артелей по добыче золота. Все виды кооперации жестко контролировались государством, поэтому назвать кооперацию предпринимательской деятельностью сложно. Все другие виды предпринимательской деятельности стали криминализированными (спекуляция дефицитными товарами, подпольные цехи, валютные спекуляции). Отдельные элементы предпринимательской деятельности сохранялись в сельскохозяйственном производстве, но в целом предпринимательство советского периода можно характеризовать как «квази-предпринимательство».

Институциональные изменения конца 1980-х гг. дали новый стимул развитию предпринимательства и предпринимательской деятельности. Законы СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (1986 г.), «О создании кооперативов по производству товаров народного потребления» и «О кооперации в СССР» (1988 г.) создали институциональную основу для возрождения мелкого предпринимательства в нашей стране. Рыночные реформы 1990-х гг., с одной стороны, способствовали развитию крупного частного предпринимательства на основе приватизации государственной собственности, а с другой, способствовали росту внезаконной, в том числе криминальной экономики, что сохраняется и по сей день в виде уклонения от уплаты налогов и социальных взносов, выплаты

«серой» зарплаты и т.д. Фактически речь идет об оппортунизме предпринимательства как социальной группы и отчасти более широких слоев населения по отношению к государству, поскольку получающие «серую» зарплату такие же оппортунисты как и те, кто ее подобным образом выплачивает.

Относительное недоверие предпринимателей к политике правительства страны компенсируется достаточно высоким персонифицированным доверием к контрагентам на локальном уровне, о чем свидетельствует, в частности, практика добровольной, по соглашению сторон, сельскохозяйственной специализации в некоторых районах России. Доверие как главный фактор формирования неформальных институтов делает экономические взаимодействия устойчивыми, ориентированными на получение дохода/полезного эффекта в долгосрочном периоде и потому обеспечивающими устойчивость всей экономики даже в период кризисов. Недостаточный уровень доверия, а тем более, его отсутствие порождает стремление к получению дохода/полезного эффекта в краткосрочном периоде, что является стимулом к спекулятивным операциям и, в конечном итоге, усиливает циклические колебания за счет самосбывающихся кризисных ожиданий. Решение данной проблемы лежит, на наш взгляд, в преодолении «разрыва доверия» между предпринимательским сообществом и правительством страны, поскольку именно от правительства зависит создание институциональных условий, содействующих повышению эффективности российских предприятий [7; 8]. Еще одним инструментом развития предпринимательства как образа жизни, мышления и хозяйственной деятельности должно стать развитие на основе вышеназванных ценностных ориентаций системы современного бизнес-образования [13]. Создание положительного и привлекательного образа предпринимателя невозможно без поддержки и популяризации социального предпринимательства [14], что позволит одновременно решить ряд важных экономических задач.

Подводя итоги, можно выделить основные этапы в становлении и развитии предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII–XXI вв.:

- предпринимательство XVII–XVIII в. в., основанное в целом на традиционных институтах и практиках обусловленных православной хозяйственной этикой и исторически сложившимися видами предпринимательской деятельности;
- предпринимательство XIX – начала XX в., основанное на быстром распространении зарубежных хозяйственных практик в условиях масштабных институциональных изменений (экономические реформы, отмена крепостного права и др.);
- «квази-предпринимательство» 1917–1990 гг. характеризующееся ростом внелегальной составляющей и разрушением как отечественных, так и зарубежных предпринимательских ценностей и практик;
- современное предпринимательство 1990–2016 гг., охватывающее значительную область хозяйственной деятельности и характеризующееся размытыми ценностными ориентациями, «реверсным оппортунизмом» по отношению к государству и невысоким уровнем доверия как в самой предпринимательской среде, так и в отношениях между предпринимательством и обществом.

Таким образом, предпринимательство и предпринимательская деятельность в России имеют богатую историю и большой потенциал для дальнейшего развития при условии соответствующих институциональных изменений. Эти изменения могут быть эволюционными или результатом институционального проектирования, но они должны способствовать возрождению ценностных ориентаций, способствующих возрождению доверия общества к предпринимательству и предпринимательской деятельности; и стимулировать предпринимательскую активность в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Ерзнкян, Б. А. Институциональное поведение: теоретические вопросы практические проявления / Б. А. Ерзнкян, М. Делибашич, Н. Гргуревич // Экономическая наука современной России. – 2014. – № 4(67). – С. 19–30.

2. Ерзнкян, Б. А. Институциональные факторы эволюции социальных порядков / Б. А. Ерзнкян // Журнал экономической теории. – 2013. – № 4. – С. 69–86.
3. Ерзнкян, Б. А. Институциональный капитал предприятия как фактор инновационного развития / Б. А. Ерзнкян, С. Л. Сазанова, А. И. Савчиков // Системная экономика, экономическая кибернетика, мягкие изменения в экономических системах. Сборник трудов конференции / Под ред. Г. Б. Клейнера и С. В. Прокопчиной. – М. : Научная библиотека, 2015. – 398 с. – ISBN 978-5-8211-0719-0; 978-5-8211-0720-6.
4. Ерзнкян, Б. А. Когнитивные аспекты институционального развития общественных систем / Б. А. Ерзнкян // Terra Economicus. – 2014. – № 1. – С. 53–72.
5. Ерзнкян, Б. А. Модернизация социальных порядков и возможности экономической науки / Б. А. Ерзнкян // Мир перемен. – 2014. – № 4. – С. 73–89.
6. Клейнер, Г. Б. «Мягкие» и «жесткие» системы в экономике / Г. Б. Клейнер // Системная экономика, экономическая кибернетика, мягкие измерения. XVII Международная конференция / Под ред. Г. Б. Клейнера, С. В. Прокопчиной. – М., 2014. – С. 6–12.
7. Клейнер, Г. Б. Институциональное управление экономикой и обществом / Г. Б. Клейнер // Институциональная экономика и современное управление : монография. – М. : ГУУ, 2016. – 362 с. – С. 30–50. – ISBN: 978-5-215-02813-1.
8. Клейнер, Г. Б. О повышении эффективности российских предприятий / Г. Б. Клейнер // Экономическая наука современной России. – 2014. – № 1 (64). – С. 10–11.
9. Клейнер, Г. Б. Перспективы развития междисциплинарных социально-экономических и гуманитарных исследований / Г. Б. Клейнер // Перспективы развития междисциплинарных социально-экономических и гуманитарных исследований. Доклады и выступления участников круглого стола (24 июня 2015, Ростов-на-Дону) / отв. ред. Г. Б. Клейнер. – Ростов н/Д. : Издательство Южного федерального университета, 2015. – 280 с. – ISBN 978-5-9275-1792-3.
10. Клейнер, Г. Б. Ритмы эволюционной экономики / Г. Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2014. – С. 123–136.
11. Клейнер, Г. Б. Эволюция ведущих парадигм современной экономической науки / Г. Б. Клейнер // Институциональная экономика и современное управление : монография / под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : ГУУ, 2016. – 362 с. – С. 10–29. – ISBN 978-5-215-02813-1.
12. Ключевский, В. Русская история. Полный курс лекций. Лекция 57. А. Л. Ордин-Нащокин. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bibliotekar.ru/rusKluch/57.htm> (дата обращения : 12.05.2016).
13. Маркова, М. В. Бизнес-образование, институт предпринимательства и предпринимательская деятельность в современной России / М. В. Маркова, С. Л. Сазанова // Управление. – 2016. – № 1. – С. 79–83.
14. Маркова, М. В. Социальное предпринимательство: цели и ценности / М. В. Маркова, С. Л. Сазанова // Экономика и управление в машиностроении. – 2014. – № 4 (34). – С. 61–62.
15. Посошков, И. Т. Книга о скудости и богатстве / И. Т. Посошков. – М. : Издательство Академии наук СССР, 1951. – 413 с.
16. Расков, Д. Е. Экономические институты старообрядчества / Д. Е. Расков. – СПб. : Издательство СПбГУ, 2012. – 344 с. – ISBN 978-5-288-05257-6.
17. Сазанова, С. Л. Институциональная теория организаций / С. Л. Сазанова // Вестник университета. – 2015. – № 8. – С. 61–67.
18. Сазанова, С. Л. Эвристические возможности холистического метода традиционного институционализма / С. Л. Сазанова // Экономический журнал. Журнал Российского государственного гуманитарного университета. – 2003. – № 6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://economicarggu.ru/2003_1/sazanova.pdf (дата обращения : 30.04.2016).
19. Сазанова, С. Л. Институты и ценности хозяйственной деятельности / С. Л. Сазанова // Институциональная экономика и современное управление : монография / под ред. Г.Б. Клейнера. – М. : ИД ГУУ, 2016. – 362 с. – ISBN 978-5-215-02813-1.
20. Сазанова, С. Л. Институциональная теория: предпосылки становления и развития / С. Л. Сазанова // Симбирский научный вестник. – 2012. – № 2(8). – С. 125–129.
21. Сазанова, С. Л. Сравнительный анализ методологии традиционного институционализма и неoinституционализма : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / С. Л. Сазанова. – СПб., 2002. – 186 с.
22. Сазанова, С. Л. Эвристический потенциал институциональной экономики в исследовании эволюции экономических систем: «новая экономическая история» / С. Л. Сазанова // Институциональная экономика и современное управление [текст] : монография / под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : ИД ГУУ, 2016. – 362 с. – с. 296–304. – ISBN 978-5-215-02813-1.

23. Сазанова, С. Л. Экономические интересы и институты / С. Л. Сазанова // Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения : материалы четвертой Международной научной конференции / Под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : ИД ГУУ, 2015. – 332 с. – ISBN 978-5-215-02785-1.
24. Сазанова, С. Л. Экономическое поведение: ценностно-рациональный аспект / С. Л. Сазанова // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 8. – С. 108–113.
25. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй // Трактат по политической экономии. Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ж.-Б. Сэй, Ф. Бастиа. – М. : Дело, 2000. – 232 с. – ISBN 5-7749-0190-4.
26. Тамбовцев, В. Л. Права, формы, режимы собственности / В. Л. Тамбовцев // Экономическая наука современной России. – 2015. – № 1(68). – С. 7–18.
27. Тамбовцев, В. Л. Правила как основа институтов / В. Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2014. – № 3. – С. 130–139.
28. Тимофеева, А. А. История предпринимательства в России : учеб. пособие / А. А. Тимофеева. – М. : ФЛИНТА, 2011. – 268 с. – ISBN 978-5-9765-1218-4.
29. Haidar, J. I. Impact of Business Regulatory Reforms on Economic Growth / J. I. Haidar // Journal of the Japanese and International Economies. – 2012. – Vol. 26 (3). – P. 285–307.

УДК 339.91

А.П. Соломонов

ЦИКЛИЧНОСТЬ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. В статье обобщены основные проблемы развития мировой нефтепереработки в условиях циклического развития мировой экономики. Оценена региональная структура мировой нефтепереработки, выявлены основные тенденции ее современного развития. Показаны основные изменения, которые произошли в отрасли в последние десятилетия.

Ключевые слова: нефтепереработка, мировой рынок нефтепродуктов, нефтеперерабатывающая промышленность, Организация стран – экспортеров нефти.

Alexey Solomonov

CYCLIC DEVELOPMENT OF WORLD ECONOMY AND ITS IMPACT ON TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF DEVELOPMENT OF OIL REFINERY

Annotation. In the article the main problems of development of world oil processing in the conditions of cyclic development of world economy are generalized. The regional structure of world oil processing is estimated, the main tendencies of its modern development are revealed. The main changes which have happened in branch in the last decades are shown.

Keywords: oil processing, world market of oil products, oil-processing industry, Organization of Exporting Petroleum Countries.

К числу определяющих тенденций развития мировой нефтепереработки, отмечаемых в литературе, следует назвать; устойчиво высокие темпы ее роста; растущие показатели производительности труда и наукоемкости; усиление тенденции к интеграции на основе слияний и поглощений; дифференциация регионов мира по сырьевой ориентации; существенные структурные и региональные сдвиги в отрасли в последние годы; интенсивный рост инвестиций в отрасли, в том числе зарубежных; оптимизация всех аспектов деятельности нефтеперерабатывающих компаний как альтернатива минимизации издержек; доминирование средних и крупных компаний, на которые приходится около половины всей выпускаемой продукции; рост эффективности производства [9, с. 11]. В перспективе основными факторами, которые будут определять развитие нефтепереработки, экспертами считаются: увеличение спроса на продукции нефтепереработки в крупнейших развивающихся странах группы БРИКС, (англ. BRICS – Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканской Республика); высокие темпы роста введения новых перерабатывающих мощностей в странах Ближнего и Среднего Востока, в которых затраты на производство нефтепродуктов относительно невысоки; нарастающая тенденция глобализации отрасли, усиление роли крупнейших компаний; концентрация малых и средних нефтеперерабатывающих предприятий на производстве инновационных товаров и разработке новых технологий.

В товарной структуре мирового потребления нефтепродуктов ведущие позиции принадлежат средним дистиллятам, доля которых составляет 36,5 % от совокупного потребления нефтепродуктов. Однако на североамериканском рынке структура потребления несколько отличается, поскольку большая часть легких дистиллятов потребляется в США, что смещает баланс потребления в регионе в сторону первой группы нефтепродуктов. В 2013 г. потребление легких дистиллятов в США 10 837 тыс. барр. в сутки [11, с. 13].

В свою очередь, Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) занимает лидирующие позиции по потреблению средних дистиллятов (за ним идут Европа и Северная Америка), а по потреблению мазутов лидирует Ближний Восток и АТР. Что касается остальных нефтепродуктов, то и здесь несо-

мненны лидирующие позиции АТР в общемировом потреблении, за которым следует Северная Америка.

На протяжении последнего десятилетия различные регионы мира также демонстрировали разную динамику потребления нефтепродуктов, что подтверждается данными таблицы 1.

Таблица 1

**Среднегодовой темп роста потребления нефтепродуктов в 2004–2014 гг.
(по отдельным регионам и товарным группам)**

%

Регион	Легкие дистилляты	Средние дистилляты	Мазуты	Прочие нефтепродукты	По всем группам
Северная Америка	-0,13	-0,51	-6,67	-0,51	-0,67
в том числе США	-0,38	-0,84	-7,02	0,54	-0,82
Латинская Америка	5,95	4,68	0,46	3,04	+4,09
Европа	-2,90	0,04	-4,88	-1,41	-1,50
в том числе страны бывшего СССР	2,64	3,13	-1,31	0,33	+1,16
Ближний Восток	4,82	4,20	5,03	4,78	+4,66
Африка	3,51	5,20	1,33	2,16	+3,68
АТР	4,49	2,51	-1,98	3,94	+2,73
в том числе Китай	11,10	8,16	-4,31	5,44	+6,40
Япония	-0,91	-2,94	-1,78	-1,46	-1,85
Мир в целом	1,43	1,54	-1,76	1,33	+1,08

Источник: собственный расчет автора по данным [11].

Из данных таблицы следует, что в мире по всем группам нефтепродуктов их потребление стабилизируется, медленно и неуклонно снижается в развитых странах, а в развивающихся странах растет. Китай демонстрирует относительно других стран крайне высокие темпы прироста потребления легких, средних дистиллятов и нефтепродуктов в целом, что в целом, по мнению автора, не удивительно и соответствует ежегодным темпам прироста валового внутреннего продукта (ВВП) данной страны. Европа и Северная Америка либо не наращивают, либо снижают потребление различных нефтепродуктов, что объясняется ужесточением экологических требований в этих странах в промышленности и на транспорте. Также важной тенденцией следует назвать постепенный отказ от различных мазутов (топливных масел) как в развитых, так и в развивающихся странах, что связано с высокой экологической нагрузкой продукции данной группы. АТР остается ведущим регионом в потреблении нефтепродуктов, причем ключевыми странами здесь являются Япония и КНР, хотя в Японии потребление нефтепродуктов продолжает снижаться, что мы объясняем многими факторами, такими, как, например, жесткие экологические требования, широкое применение энергоэффективных технологий, вступление национальной экономики страны в постиндустриальную эру развития. Все же Япония и КНР в совокупности половину всего потребления продукции нефтепереработки в АТР, однако в потреблении КНР преобладают средние дистилляты, а в Японии – легкие.

Для нефтеперерабатывающей промышленности в последние годы характерны все большие процессы рационализации, что уже выразилось в закрытии в 2009–2012 гг. семи нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) с небольшими объемами переработки. Причем, закрытие НПЗ произошло не только в районе Мексиканского залива и Восточного побережья, но и, например, Виргинских островов.

Одной из ключевых тенденций развития мирового топливно-энергетического баланса является снижение потребления нефти в мировой экономике в качестве топлива и увеличение ее использо-

вание как нефтехимического сырья и моторного топлива. Последнее объясняется опережающим развитием моторизации мировой экономики (по сравнению с ее электрификацией) [3]. Параллельно, по мере увеличения потребления продукции нефтепереработки, ужесточаются экологические требования к ней, например, которые определяют содержание в них ароматических и сернистых соединений.

Развитие мировой нефтеперерабатывающей промышленности связано с усилением роли в данной отрасли крупных НПЗ, что особо прослеживается в США, нефтеперерабатывающая отрасль которых как по технико-технологическим возможностям, так и по объемам переработки лидирует в современном мире и превосходит Японию и Европейский союз (ЕС) вместе взятые. Эволюция нефтепереработки в США изначально связано с ужесточением конкурентной борьбы, наличием в стране объемного парка автомобилей (с превалированием автомобилей среднего и высокого класса, потребляющих бензин). В результате нефтеперерабатывающая промышленность США была существенно ориентирована на производство бензина с высокой степенью отбора светлых и высокой же глубиной переработки. Развитие нефтепереработки в США является своеобразным барометром, отражающим основные тенденции развития отрасли в мире, а также специфической отраслью, которая встроена в конкретную национальную модель социально-экономического развития.

Развитию отрасли способствовало то, что в результате роста спроса на нефтепродукты в 1970-е гг. начала реализовываться программа субсидирования добычи нефти (*англ.* Crude Oil Entitlement Program) [1]. Данные меры стимулировали рост перерабатывающих мощностей и уже к 1981 г. в стране действовало свыше 300 НПЗ с совокупной годовой производственной мощности около 1 млрд т (для сравнения: максимальная добыча нефти в СССР пришлось на 1987 г. и составила 625 млн т) [5]. Согласно указанной программе, развитию нефтепереработки способствовало создание многих несложных небольших НПЗ. В качестве примера небольшого размера предприятий в литературе указывается создание простейших установок по гидрооблагораживанию менее 30 тыс. барр. в день (1,5 млн т /г.) [4], а это соответствует мощности высокопроизводительного российского завода. Снижение объемов нефтедобычи в начале 1980-х гг. вело к постепенному накоплению избытка мощностей, поэтому регулирование цен в нефтяной промышленности было правительством США прекращено, что привело к уменьшению числа НПЗ, прежде всего, малых заводов, с неглубокой степенью переработки. За два десятилетия были закрыты или остановлены свыше 170 НПЗ, располагавшихся на большом расстоянии от морских портов и не имевших доступа к транспортировке водным путем. Как итог, в начале текущего столетия в стране осталось 150 НПЗ совокупной мощностью переработки около 850 млн т в год [2, с. 40]. Одновременно происходили изменения в корпоративной структуре отрасли: росла доля зарубежных собственников, в качестве одного из которых одно время даже рассматривалась российская компания «Лукойл» [7]. Поэтому следует констатировать, что в США возрастает концентрация производства в нефтеперерабатывающей промышленности. Эта концентрация необходима ввиду роста потребностей в нефтепродуктах и увеличением требований к их качеству.

В современной мировой нефтеперерабатывающей промышленности появляются новые акторы. Общеизвестно, что, например, создание супертанкеров в Японии было обусловлено нехваткой сырья. В странах Организаций стран – экспортеров нефти (ОПЕК), получивших большие объемы валютных доходов от экспорта нефти [1], наблюдается активизация капиталовложений на создание собственных интегрированных компаний. Однако в этих странах отсутствуют другие природные ресурсы, поэтому обоснованным является закладка новой инфраструктуры на перспективу (например, в развитие туризма). Параллельно этими странами стоимость их нефти трансформируется в нефтепродукты, т.е. продукции с более высокой степенью промышленной обработки и, значит, добавленной стоимостью. Эти процессы сопряжены с рядом трудностей, поскольку зачастую речь идет о модернизации старых мощностей и встраивания новых мощностей в традиционные схемы. Кроме стран ОПЕК активно эти процессы получают развитие в Индии и Китае. В период 2002–2012 гг. в мировой

экономике было введено в эксплуатацию порядка 80 новых НПЗ совокупной годовой мощностью переработки в 800 млн т.

В мировой нефтепереработке у развитых стран сложилась собственная специализация. Так, НПЗ США и Европы несколько различаются специализацией в части выхода светлых нефтепродуктов. На НПЗ США выпускаются преимущественно бензины, а на НПЗ Европы предпочтение отдается дизельному топливу. Рассмотрим ситуацию со специализацией двух регионов более подробно.

Страны ЕС экспортируют бензин, одновременно потребляя дизельное топливо в больших объемах. Дело в том, что в ЕС исторически сложилась ситуация, когда использование дизельного топлива выгоднее. В США, например, широкое распространение получили автомобили с двигателем внутреннего сгорания (ДВС) а в Европе – дизельные автомобили. В США дизельное топливо в больших объемах направляется на дальнейшую переработку. В странах ЕС налоги на бензин более высокие, чем на дизельное топливо. Поэтому на европейских автомобильных предприятиях продолжается совершенствование конструкции дизельных двигателей, а страны этого региона импортируют дизель и экспортируют бензин и некоторые его фракции.

По сравнению с США, в Европе предъявляются не такие жесткие требования к выхлопным газам, и дизельные двигатели производятся более совершенными, нежели в США. Помимо этого, в своей маркетинговой политике США тяготеют к тому, что в мире постоянно растет спрос на дизельное топливо, что подталкивает их к наращиванию его экспорта. Естественно, различается структура производства нефтепродуктов на НПЗ США и Европы (в США в пересчете на сырье производство бензина составляет 37 % в выпуске нефтепродуктов, а в Европе – лишь 15 %). С другой стороны, на заводах Европы созданы довольно большие мощности гидрокрекинга, что позволяет производить дизельное топливо высокого качества, предназначенное для автомобилей. Лишь в последние десять лет мощности по гидрокрекингу возросли на 60 %. Как полагают зарубежные эксперты, в ближайшие годы, если внезапно потребуются нарастить мощности по производству дизельного топлива для автомобилей, то будут необходимы инвестиции в размере 0,5–1 млрд долл., и это займет период 5–10 лет. За это время нужно будет провести перепроектирование соответствующих НПЗ [14].

Для прогнозирования поставок сырья на НПЗ в последние годы использовалось большое число математических моделей, но наиболее пригодной явилась модель Oil Used in Refineries to Supply Energy (сокращенно – OURSE), использование которой до настоящего времени позволяло получать прогнозный результат, отличающийся от фактического в пределах 5 %. По прогнозам Международного энергетического агентства (МЭА) поставки сырья на все НПЗ мира к 2030 г. составят 95 млн барр в сутки (4,75 млрд т в год). В структуре данного объема нефть составит 3,83 млрд т, газоконденсат – 0,5 млрд т, новые источники – 0,42 млрд т. Спрос на нефтепродукты к 2030 г., по прогнозам, увеличится до 4,3 млрд т, а основной прирост спроса придется на Азию, Латинскую Америку, Африку (около 50 % от совокупного спроса). Падение спроса по Европе составит 12 %, а по Северной Америке – 5 %. КНР станет лидером мирового производства нефтепродуктов. Одновременно произойдут существенные изменения в структуре производства. Так, в США из совокупного объема планируемых к поставке нефтепродуктов доля бензина к 2030 г. составит 45 %, а 42 % придется на дизельное топливо. Хотя изменения и не столь велики и отклоняются от текущих в диапазоне 6–8 %, в абсолютных объемах, с учетом объемов первичной переработки в США, они, безусловно велики (превышают 1 млрд т). Согласно модели OURSE (*англ. Oil is Used in Refineries to Supply Energy*), в Европе доля дизельного топлива и бензина в структуре производства нефтепродуктов останется на уровне 50 и 25 % соответственно.

Исследования в данной сфере проводились также Всемирной продовольственной и сельскохозяйственной организацией Организации объединенных наций. В специальной литературе встреча-

ются прогнозные оценки спроса на биоэтанол и биодизель [13, с. 5], которые позволяют утверждать, что:

- мощности по производству биотоплива (как биодизеля, так и биоэтанола), существующие в настоящее время, не могут закрыть потребности в топливе в основных странах;
- в настоящее время еще не проработан комплекс мер, способствовавших бы развитию широкого производства биотоплива. Некоторые страны вводят специальные субсидии, другие – снижают налоги, третьи – принимают обязательные к исполнению директивы.
- сегодня производство биотоплива – дорогостоящее мероприятие, получаемое даже дороже традиционных нефтепродуктов, поэтому компании рассчитывают возможности использования биотоплива и на основе сравнения объемов инвестиций в производство биотоплива с аналогичным объемом инвестиций, который потенциально может быть реализован в развитие имеющихся нефтеперерабатывающих мощностей.

В целом в развитии мировой нефтепереработки следует выделить следующие основополагающие тенденции:

1. Рост спроса на моторные топлива и продукты нефтехимии и одновременное снижение потребления продукции нефтепереработки в промышленном и энергетическом секторах мировой экономики.
2. Необходимость совершенствования имеющихся и ввода новых мощностей вторичных процессов нефтепереработки, что связано со снижением темпов добычи нефти в связи с истощением запасов и необходимостью разработок новых месторождений; при этом, качество нефти ухудшается (в ней растет содержание серы);
3. Ужесточение экологических требований к качеству моторных топлив, что требует существенных инвестиционных издержек, которые в США и ЕС направляются на строительство новых вторичных установок по улучшению экологических характеристик продукции. Это позволяет получать больший выход дорогих светлых нефтепродуктов высокого качества. Особенно это характерно для таких процессов, как каталитический крекинг, гидрокрекинг и гидроочистка топлив. В странах ЕС в последние годы (2000–2009 гг.) были последовательно введены стандарты Евро-3, Евро-4, Евро-5, характеризующиеся для автомобильных бензинов хотя и одинаковым октановым числом (на уровне 95/98) но в то же время предусматривающие постепенное снижение доли ароматических углеводородов и серы. Для дизельных топлив эти стандарты предусматривали повышение цетанового числа от 51 до 54 (58), существенного снижения содержания серы (в 35 раз), а также снижение доли полициклической ароматики.
4. Доминирование потребления автомобильных бензинов на рынке автомобилей США при незначительном росте удельного веса дизельного топлива, и, напротив, рост потребления дизельного топлива в Китае и ЕС.
5. Введение в эксплуатацию в ведущих развитых странах новых установок по улучшению качества и облагораживанию продуктов переработки нефти по сравнению с вводом новых мощностей по переработке сырой нефти.
6. Рост производства и импорта продуктов нефтехимии и моторных топлив странами АТР, ЕС и США.
7. Повышение глубины переработки нефти на базе внедрения малоотходных технологий производства качественных моторных топлив из тяжелых остатков нефти как эффективного средства снижения ее расхода.
8. Рост эффективности технологического обеспечения НПЗ на основе перевооружения производства, разработки высокоинтенсивных энергосберегающих технологий, селективных и активных катализаторов, совершенствования технологических схем.

В качестве основных изменений, которые произошли в отрасли в последние два десятилетия, следует отметить:

- уменьшение доли ЕС и России в мировой нефтепереработке при одновременном росте удельного веса стран АТР (прежде всего, Китая, Южной Кореи и Индии);
- остановка многих нерентабельных НПЗ ввиду ужесточения экологических требований (отмечается, что в США и ЕС новые капиталовложения идут на строительство не новых НПЗ, а вторичных процессов, направленных на улучшение экологических характеристик действующих заводов) [8];
- нарастание неравномерности технологической структуры мировой нефтепереработки по отдельным регионам, выражающейся во все большем стремлении развитых (в отличие от развивающихся) стран к получению большего выхода высококачественных светлых при меньших выходах мазута) а также в дифференциации стран по глубине переработки (в США – 95 %, в Японии – 85 %, в России – 72 %) [10].

В литературе ключевыми факторами, которые будут определять развитие мировой нефтепереработки в перспективе, отмечают повышение спроса на продукции нефтепереработки в развивающихся странах, высокие темпы роста ввода новых мощностей переработки в странах с минимальными издержками (страны Ближнего и Среднего Востока), углубление интеграции нефтеперерабатывающих компаний на основе слияний и поглощений, концентрация малых и средних нефтеперерабатывающих предприятий на производстве инновационной продукции [12].

Несмотря на восстановление спроса на нефтепродукты в мировой экономике в послекризисные годы, если рассмотреть основной показатель нефтепереработки (ее маржу), то ситуация остается весьма тяжелой. В 2010 г. данный показатель был почти минимальным за все предшествующие годы, что, в принципе. Неудивительно, учитывая циклический характер развития нефтепереработки, который характерен и для остальных энергетических рынков. Инвестиции в развитие нефтеперерабатывающих мощностей были сделаны в годы высокой маржи, а новые мощности были выведены на рынок в период глобального кризиса, когда спрос на нефтепродукты упал, и это еще более осложнило ситуацию. В 2009 г. большинство крупных НПЗ было построено в КНР, а в 2010 г. также большая их часть пришлось на страны Азии. В итоге незадействованные мощности по переработке нефти возвратились к уровню 80-х гг. прошлого века и это явилось основным фактором, способствующим понижению маржи нефтепереработки [6]. Поэтому не следует ожидать повышательной динамики в мировой нефтепереработке в кратко-, и даже среднесрочной перспективе, поскольку маржа переработки будет оставаться низкой, а ввод в действие новых перерабатывающих мощностей только усилит конкуренцию. Здесь следует отметить, что маржа была бы ниже, если к глобальный расчет не входила очень высокая маржа нефтепереработки на Западе США, где маржа выше лишь из-за низкой цены на нефть марки WTI ввиду затовариванию нефтью данного региона. Если же рассматривать перспективу до 2030 г., то здесь уже очевидной будет проблема баланса на глобальных рынках продуктов нефтепереработки и все растущая конкуренция.

Если отечественные компании хотят поддерживать свою конкурентоспособность не за счет искаженной системы налогообложения экспорта, а за счет нормальных технологических и экономических преимуществ, то они должны научиться экономить. При этом не следует опасаться, что нефтепродукты российского производства могут столкнуться с ограничениями на рынке ЕС, какие, например, испытывает российский газ. Рынок нефтепродуктов является конкурентным, что подтверждается тем, что ЕС не уделяет столько внимания импорту угля из России, хотя больше 30 % импорта угля в ЕС идет из нашей страны.

С учетом этой конкурентности рынков нефтепродуктов не следует ожидать, что Россия столкнется в ЕС с ограничениями по поставкам моторных топлив, например, дизельного, поскольку

ЕС не опасается зависимости от российского экспорта моторных топлив, поскольку всегда можно найти альтернативный источник их импорта, в отличие, например, от поставок по магистральным газопроводам.

Библиографический список

1. Агафонов, И. А. Кривая Хубберта и нефтяной кризис / И. А. Агафонов // Вестник Самарского государственного технического университета. Сер. Экономические науки. – 2013. – № 4(10). – С. 12–17.
2. Агафонов, И. А. Тенденции развития предприятий нефтепереработки / И. А. Агафонов // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. – 2014. – № 2(12). – С. 39–46.
3. Ахметов, С. Технология, экономика и автоматизация процессов переработки нефти и газа / С. Ахметов, М. Ишмияров, А. Веревкин. – М., 2005. – 736 с. – ISBN 5-98109-017-0.
4. Гэри, Дж. Х. Технологии и экономика нефтепереработки / Дж. Х. Гэри, Г. Е. Хэндверк, М. Дж. Кайзер; пер. с англ. 5-го изд. под ред. О. Ф. Глаголевой. – СПб.: ЦОП Профессия, 2013. – 440 с. – ISBN 978-5-91884-042-9.
5. Добыча нефти. Занимательная статистика. Прогноз компании BP до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vseonefti.ru/upstream/doby4a-nefti-statistika.html> (дата обращения : 17.06.2015).
6. Дребенцов, В. В. Стенограмма выступления докладчика // семинар «Нефтепереработка: мир и Россия» ИМЭМО РАН, 22 марта 2011 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.imemo.ru/gu/conf/2011/22032011/220311_1.pdf (дата обращения : 16.11.2015).
7. Коптюбенко, Д. ЛУКОЙЛ атакует США [Электронный ресурс] / Д. Коптюбенко // РБК-Daily. – Режим доступа : <http://rbcdaily.ru/industry/562949979066521> (дата обращения : 23.10.2015).
8. Левинбук, М. Две страны – два подхода. Разнонаправленные векторы развития нефтепереработки США и России / М. Левинбук, В. Капустин, М. Завертанова // М.: Oil & Gas Journal Russia. – 2010. – С. 82-87.
9. Хорохорин, А. Е. Стратегия развития современных нефтехимических комплексов, мировой опыт и возможности для России: автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / А. Е. Хорохорин. – М., 2014. – 29 с.
10. Ялзюк, Д. Ю. Тенденции развития мировой нефтеперерабатывающей промышленности / Д. Ю. Ялзюк // Мир гуманитарного и естественнонаучного знания : материалы V Международной научно-практической конференции. – М., 2013. – С. 40–42.
11. BP Statistical Review of World Energy 2015. – UK, L., June 2015. – 35 p.
12. Kalkman, J. Global petrochemicals – Who is really benefitting from the growth in the new world? [Electronic resource] / J. Kalkman, A. Keller. – Mode of Access: http://www.rolandberger.ru/media/pdf/Roland_Berger_Global_Petrochemicals_20121122.pdf (accessed date: 20.04.2016).
13. The Biofuels Market: Current Situation and Alternative Scenarios // UNCTAD BCC. – 2009 № 1. – 118 p.
14. Williams, J. Diesel Fuel : Use, Manufacturing, Supply and Distribution / J. Williams // Diesel Engine Efficiency & Emissions Research Conference. – 2007. – August 15. – 18 p.

УДК 339.92:502

Е.В. Толоконникова

Ekaterina Tolokonnikova

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые из современных направлений в экологической деятельности транснациональных корпораций и дана краткая характеристика каждого. В статье обобщен новый материал по исследуемой теме и обозначена важность каждого направления для транснациональных корпораций.

Ключевые слова: экологический менеджмент, транснациональные корпорации, экологический менеджмент, экологический учет и аудит.

MODERN TRENDS IN ENVIRONMENTAL ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Annotation. The article discusses some of the modern trends in environmental activities of multinational corporations and gives a brief description of each. The article summarizes the new material on the subject studied and indicated the importance of each direction for transnational corporations.

Keywords: environmental management, multinational corporations, environmental management, environmental accounting and audit.

Транснациональные корпорации играют важную роль в международных экономических отношениях. Экологическая деятельность в производственной деятельности играет немаловажную роль в использовании ресурсов и сохранении окружающей среды. Внедрение более эффективных производственных процессов, осуществление превентивных стратегий, использование более чистых технологий на протяжении всего жизненного цикла изделий и другие эко-социальные мероприятия ведут к снижению отходов и повышению качества изделий и улучшения условий жизни местного населения.

Транснациональные корпорации стали очень часто проявлять инициативу по сокращению риска и последствий своей производственной деятельности и стали больше проявлять инициативу по саморегулированию на новейшем этапе развития мировой экономики. Корпорации все больше заостряют свое внимание на: развитие и создание экологического менеджмента (в который также входит экологический учет и аудит, и обеспечение экосоциальной прозрачности), экобалансированию жизненного цикла изделий, вопросам устойчивого развития корпорации и совершенствованию взаимоотношений с партнерами. **Экологический менеджмент** – система управления, где к предприятию он предусматривает формирование экологически безопасного производственно-территориального комплекса, обеспечивает оптимальное соотношение между экологическими и экономическими показателями на протяжении всего жизненного цикла, как самого этого комплекса, так и производимой им продукции [2].

Предмет экологического менеджмента – экономика природопользования, организационная структура, экологический маркетинг, экологическая политика, информация, экологическая и корпоративная культура, мотивация, взаимодействие с общественностью и другие составные части системы управления.

Таблица 1

Основные принципы и задачи экологического менеджмента

Принципы	Задачи
организация экологически безопасных производственных процессов	учет экологических особенностей
обеспечение экологической совместимости всех производств	ответственность за экологические последствия
предупреждение негативного антропогенного воздействия на природу в процессе производства, потребления и утилизации выпускаемой продукции	своевременное решение проблемы
получение максимального результата при минимальном ущербе для окружающей среды	разработка базы данных, обеспечивающей предприятию необходимую информацию об объектах экологического управления и экологического менеджмента;
создание и внедрение малоотходных технологий	установление законодательных и иных требований к приоритетным экологическим аспектам деятельности предприятия
обновление продукции исходя из спроса и создания «зеленого» имиджа предприятия в глазах общественности	предусмотрение и осуществление определенных действий в случае несоблюдения установленных законодательством или предприятием требований к экологической деятельности
стимулирование природоохранных инициатив, снижающих издержки или способствующих росту доходов	привлечение заинтересованных лиц и сторон к планированию экологической деятельности предприятия

Экологический менеджмент оказывает влияние на всю корпорацию и на ее функциональные области. По определению Международной организации стандартизации, система управления окружающей средой или экологический менеджмент определяется как «часть всей системы управления, которая включает организационную структуру, запланированные виды деятельности, ответственность персонала, практику работы, процедуры, процессы и ресурсы для развития, внедрения, достижения, пересмотр и поддержку экологической политики». Таким образом, экологический менеджмент может быть дополнен и расширен управлением материальными ресурсами, концепцией качества и экологическим подходом к рентабельности, ставя природопользование выше традиционной роли простой «службы» по отношению к другим отделам корпорации. Однако внедрение принципов экологического менеджмента в корпоративное управление может повлечь значительные изменения в стратегической реорганизации компании и, следовательно, руководства. Главными задачами экологического менеджмента корпорации являются:

- создание внутрикорпоративных подразделений по работе с экологическими вопросами;
- проведение образовательных мероприятий и тренингов по вопросам защиты окружающей среды для работников всех уровней;
- создание приемлемых условий труда на рабочих местах;
- обеспечение здорового питания служащих;
- проектирование и содержание офисов и производственных помещений в соответствии с экологическими требованиями;
- участие в создании экологичных изделий и мобилизация служб маркетинга и связей с общественностью в поддержку природоохранных действий;

- снижение загрязнения и сокращение материальных затрат посредством внедрения современных технологий производства, рециркуляцию и правильную утилизацию отходов производства;
- систематическое обнаружение и страхование от рисков, связанных с ущербом, причиненным окружающей среде корпорацией, а также избежание предсказуемых рисков с помощью принятия превентивных мер.

Внедрение экологического менеджмента в корпоративное управление включает принятие экологических приоритетов на всех уровнях компании, подбор и воспитание экологически мыслящих кадров, формирование психологической готовности персонала решать экосоциальные вопросы, соблюдение национальных и внутрикорпоративных экологических требований, а также организацию сотрудничества в сфере охраны окружающей среды (ООС) между корпорацией и другими предприятиями региона и местной общественностью.

Экологический менеджмент требует организации и проведения программ обучения для персонала корпорации. Лекции и семинары гарантируют полное понимание всеми служащими своих обязанностей, что предполагает разработку и проведение адекватных тренингов отдельно для менеджеров и руководящего персонала, а также служащих и почасовых работников. При этом особое внимание уделяется правильной организации контроля исполнения и эффективности всей системы экологического менеджмента.

В целом, к преимуществам внедрения экологического менеджмента относятся:

- повышение качества продукции и уровня производства корпорации в результате усиленного контроля промышленных процессов;
- повышение корпоративной ответственности в сфере защиты здоровья и обеспечения безопасности служащих корпорации, местного населения и окружающей среды;
- избежание затрат на штрафы, взыскания и другие виды юридической ответственности и сокращение простоев в делах, связанных с несоблюдением экологических требований;
- создание положительного имиджа корпорации.

Экологический аудит – это инструмент для систематической проверки внутрифирменного экологического потенциала, экологических рисков и шансов предприятия. С принятием международных стандартов ISO (серия международных стандартов, описывающих требования к системе менеджмента качества организаций и предприятий) и EMAS (объединенная система экологического менеджмента и аудита) требование относительно периодического проведения аудиторских проверок стало одним из важнейших условий получения компаниями соответствующего сертификата [3].

Экологический учет – форма деятельности, целью которой является внедрение организационных и управленческих систем и методов, способствующих улучшению состояния окружающей среды. При использовании такого подхода должен вестись учет амортизации экологического капитала (использования природных, в том числе земельных, ресурсов, а также состояния водной и воздушной среды) и рассчитываться амортизация задействованных технологий и оборудования. На корпоративном уровне экологический учет ведется всеми подразделениями и филиалами корпорации. Каждая структурная единица проводит инвентаризацию используемого сырья, затрат воды и энергии, учет экологических воздействий на всех этапах производства товаров или услуг, после чего материнская компания составляет консолидированный отчет с учетом географического фактора, который является частью корпоративной отчетности. Таким образом, экологический учет в транснациональных корпорациях осуществляется горизонтально (филиалами, отделениями, ассоциированными компаниями и т.д. корпорации) и вертикально [1]. Так же при составлении отчетов учитываются два признака: географическое (территориальное) положение подразделения и направление его бизнеса. Различают добровольный и обязательный экологический аудит. Транснациональные компании принимают внутрикорпоративные экологические стандарты и руководства, применяемые всеми подразделениями не-

зависимо от их местонахождения. При этом внутренние стандарты в некоторых случаях отличаются большей строгостью, нежели местные требования [4].

Таблица 2

Цели и функции экологического аудита

Цели	Функции
предоставление объективной информации об экологических аспектах деятельности предприятия и ее соответствия установленным стандартам, нормативам, требованиям инициаторов проведения соответствующих проверок	обеспечение защиты персонала предприятия, местного населения и окружающей природной среды от возможных вредных воздействий
разработка рекомендаций относительно дальнейшего улучшения организации экологического менеджмента, контроля и т.д.	определение реального влияния фирмы на окружающую природную среду; «подталкивание» организации к усовершенствованию экологической политики и производственной деятельности с целью повышения уровня ее экологической безопасности.
повышение эффективности природоохранных мероприятий, которые проводятся фирмой.	определение соответствия деятельности фирмы экологическому законодательству и декларированной им политике в сфере ООС, а также экономическим целям фирмы
	определение эффективности системы экологического менеджмента организации; предоставление информационного обеспечения менеджмента для принятия решений в сфере ООС
	анализ возможности возникновения экологически опасных аварий

Главной целью экологического аудита является приведение внутрикорпоративной экологической политики в соответствие с государственным регулированием. Экологический аудит обладает такими преимуществами, как: сокращение потенциального риска для окружающей среды, здоровья и безопасности людей через усовершенствование производственных технологий; облегчения сравнения и взаимного обмена информацией по экологическим результатам отдельных процессов или производственных единиц; создание адекватной информационной базы для использования при авариях и для оценки эффективности аварийных ответных мероприятий, а также для принятия решений по модернизации производств; облегчение получения страхового покрытия экосоциальной ответственности; налаживание взаимоотношений с властями посредством проведения совместных полных и эффективных проверок.

Экологический учет и экологический аудит возникли как метод оценки природных богатств, биологического разнообразия и их влияния на качество жизни. Главными целями экологического учета являются: учесть издержки истощения и деградации природных ресурсов при количественном измерении национального богатства; свести ущерб и изменения, вызванные в окружающей среде, к привычным цифровым показателям; учесть реальную стоимость экологического воздействия [5]. Можно сказать, что экологический учет и аудит представляет собой процесс, во время которого выбранные уровни организационной структуры компании подвергаются проверке на соответствие государственному экосоциальному регулированию и внутрикорпоративным требованиям. Экологические учет и аудит признаются действенными инструментами реализации промышленных экологических программ и применяются корпорациями в целях приведения в соответствие своих систем управления окружающей средой, здравоохранением и безопасностью.

Транснациональные корпорации стремятся свести к минимуму последствия своей деятельности для состояния здоровья людей и окружающей среды и очень часто берут на себя экосоциальные обязательства. Транснациональные корпорации играют важную роль в распространении международных экологических стандартов и требований и изменении подходов и восприятия проблем окружающей среды. Поиск и внедрение новых моделей экологического поведения, где одну из главных ролей занимают экологический маркетинг, экологический учет, экологический аудит, стало требованием времени.

Библиографический список

1. Белов, Г. В. Экологический менеджмент предприятия : учебное пособие / Г. В. Белов. – М. : Логос, 2006. – 240 с. – ISBN 5-98704-009-42006.
2. Инженерная экология и экологический менеджмент : учебник / Под ред. Н. И. Иванова, И. М. Фадиной. – М. : Логос, 2003. – 477 с. – ISBN 5-94010-058-9.
3. Экологический аудит и международные стандарты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ekonom-priroda.ru/ekonomika-prirodopolzovaniya/85-ekologicheskij-audit-i-mezhdunarodnye-standarty.html> (дата обращения : 30.03.2014).
4. Экологический аудит: понятие, виды и порядок проведения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://jurkom74.ru/materialy-dlia-ucheby/ekologicheskii-audit-poniatie-vidy-i-poriadok-provedeniia> (дата обращения : 07.04.2012).
5. Экология и экономика природопользования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uchebnik.biz/book/302-yekologiya-i-yekonomika-prirodopolzovaniya/37-74-ocenka-yekologicheskogo-vozdjstviya-i-usshherba.html> (дата обращения : 30.03.2016).

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 657

Д.В. Гуров

Н.Р. Гоцкая

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ И СОГЛАСОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО И КОРПОРАТИВНОГО ИНТЕРЕСА

***Аннотация.** Рассматривается вопрос согласования интересов участников хозяйственной деятельности. Обозначены субъекты рыночных отношений, которые служат основой для осуществления рыночной сделки, в результате которой и реализуются экономические интересы, как индивидуальные, так и корпоративные. Главное условие совершения рыночной сделки и реализации экономических интересов обеих сторон – наделение субъектов рыночных отношений правом собственности. Столкновение и согласование индивидуальных и корпоративных интересов приводят к функционированию равновесного рынка только в условиях свободной конкуренции. Указывается на объективную необходимость практического использования экономических исследований для повышения активности хозяйственной деятельности людей.*

***Ключевые слова:** рыночная экономика, рыночные отношения, экономический интерес, индивидуальный и корпоративный интерес, свободная конкуренция.*

Natalia Gotskay

Danila Gurov

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION AND HARMONIZATION OF INDIVIDUAL AND CORPORATE INTEREST

***Annotation.** Discusses the issue of coordination of interests of participants of economic activities. The designated subjects of the market relations that serve as the basis for the implementation of the market transactions, which are implemented and economic interests, both individual and corporate. The main condition of market making transactions and the realization of the economic interests of both parties – the empowerment of the subjects of the market relations of ownership. Confrontation and negotiation of individual and corporate interests lead to a functioning equilibrium of the market in conditions of free competition. Indicate the objective necessity of the practical use of economic studies to enhance the activity of economic activity of people.*

***Keywords:** market economy, market relations, economic interest, personal and corporate interest, free competition.*

В современной рыночной экономике частный интерес гражданина представляет собой отраженную в его сознании индивидуальную потребность в материальных и нематериальных благах. Общность частных интересов дает возможность гражданам объединяться в корпорации. Совместная деятельность объединившихся граждан основана уже не на частных, а на корпоративных интересах. Интересы гражданского общества (публичные интересы) – совокупность отраженных в общественном сознании объективных потребностей граждан и корпораций. Поэтому главными субъектами хозяйственной деятельности являются индивиды (домохозяйства) и корпорации. Индивиды (домохозяйства) выступают в роли потребителей (покупателей), корпорации же – в роли производителей (продавцов). Их положение на рынке, та роль, которую они играют, определяют их экономические интересы, мотивы, поведение. Экономический интерес индивида (покупателя) на рынке состоит в достижении благосостояния, производителя – в максимизации прибыли.

Наличие этих субъектов рыночных отношений, а также наличие у каждого из них рыночных

благ, (у одного – денег, у другого – товаров) служит основой для осуществления рыночной сделки, в результате которой и реализуются экономические интересы, как индивидуальные, так и корпоративные. Главное условие совершения рыночной сделки и реализации экономических интересов обеих сторон – наделение субъектов рыночных отношений правом собственности. Рост потребностей человека является главной движущей силой развития общества. Поскольку человек может выступать и субъектом, и объектом производственных отношений, то внутри системы производительных сил возникают противоречия, которые проявляются в форме факторов экономического прогресса. Только при наличии правового режима возможно нормальное функционирование рыночного механизма, ибо он обуславливает отчуждение и присвоение рыночных благ в рамках закона. Нормальное функционирование рынка к реализации экономических интересов субъектов рынка поддерживаются механизмом транзакционных издержек (издержки на защиту прав собственности, информацию, ведение переговоров, измерение и выявление качеств и так далее) [1].

Наличие права собственности и правового режима означает, что только собственник рыночного блага отвечает за все положительные и отрицательные последствия своих действий. Это обстоятельство при принятии решений формирует стимул максимально учитывать возможные последствия. Таким образом, сам экономический интерес задает критерий рациональности экономического поведения – максимизация выгод и минимизация издержек.

Действие правового режима в условиях рынка приводит к формированию стабильности ожиданий относительно того, на что могут рассчитывать субъекты рынка в отношениях с другими экономическими агентами.

Взаимодействие индивидуальных и корпоративных интересов в условиях правового режима приводит к нормальному функционированию рыночного механизма на основе рыночного равновесия. Взаимодействие этих экономических интересов, при которых потребитель, исходя из цели достижения благосостояния, стремится купить подешевле, а производитель, максимизируя прибыль, продать подороже, приводит к тому, что при равенстве спроса и предложения складывается равновесная цена, отражающая оптимальное развитие всей экономики. Итак, в результате взаимодействия и столкновения экономических интересов система рыночного обмена способна достигнуть в режиме децентрализованного функционирования состояния равновесия. Реакция участников рынка, их экономический интерес приводят к стихийному перераспределению потребителей и производителей в их стремлении купить подешевле и продать подороже и в конечном счете к глубинным изменениям в экономических отношениях и в общественном разделении труда.

Экономисты в разное время и в разных политических ситуациях по-разному подходили к анализу экономических интересов общества. Основоположник идей маржинализма А. Маршалл в своем труде «Принципы экономической науки» (1890–1891) пишет: «Состояние равновесия спроса и предложения – это состояние максимального удовлетворения... двух заинтересованных сторон,... поскольку покупатели и продавцы свободно действуют в качестве индивидуумов, каждый из которых преследует свои собственные интересы» [2]. Процессам достижения равновесного состояния рынка посвящены работы К. Эрроу и Ж. Дебре (США), можно также отметить модель Ж. Вальраса (Швейцария) и паутинообразную модель.

Однако столкновение и согласование индивидуальных и корпоративных интересов приводят к функционированию равновесного рынка только в условиях свободной конкуренции. Только свободная конкуренция обуславливает гибкое ценообразование, быструю и непосредственную реакцию цены (производителя) на предпочтения потребителя. В условиях монополизации производства создаются условия для реализации товаров с жесткими (негибкими) ценами. Корпоративный интерес в условиях деятельности монополий трансформируется, максимизация прибыли достигается не за счет снижения издержек и повышения производительности труда, а за счет ограничения производства в

условиях стабильных или даже повышающихся цен, что приводит к повышению спроса на каждую единицу товара. Поэтому в современных условиях согласование индивидуальных и корпоративных интересов осуществляется при прямом участии в этом процессе государства. Государство своей антимонопольной политикой и антимонопольным законодательством побуждает корпорации к участию в конкуренции либо регулирует монопольные цены, что способствует на основе согласования индивидуальных и корпоративных интересов установлению оптимальных рыночных отношений.

Соотношение индивидуальных и корпоративных интересов воздействует на состояние экономики в целом. Ведь индивидуальный интерес, предпочтения потребителя, рациональность его поведения прежде всего определены размером его денежного дохода. Если не абстрагироваться от этого фактора, то становится очевидным, что низкий уровень дохода предопределяет нарастание противоречий между индивидуальным и корпоративным интересами.

В производстве индивидуальные интересы покупателя и продавца трансформируются в интересы наемного работника и работодателя. В этом аспекте индивидуальный интерес наемного работника заключается в максимизации заработной платы, работодателя в максимизации прибыли. Противоречие этих интересов разрешается через механизм социального партнерства.

Поскольку формирование и реализация индивидуального интереса ограничены низким уровнем дохода, то уровень спроса не способствует реализации корпоративного интереса даже при достаточно низком уровне издержек производства. Тем самым создаются условия для экономического спада и экономического кризиса. При этом государство, повышая доходы населения за счет бюджета, должно создать импульс для повышения спроса и реализации корпоративного интереса в целях оздоровления всей экономики.

В настоящее время проблема согласования экономических интересов выходит на качественно более высокий уровень. Во всей полноте стоит вопрос практического использования знаний, связанных с природой экономических интересов и их воздействием на общественное производство в реальной хозяйственной деятельности в целях повышения ее эффективности. Изучение опыта экономических исследований помогает выявить объективные условия, способствующие формированию экономических интересов, их воздействие на хозяйственную деятельность людей и найти наиболее эффективные методы их согласования. Проблема соотношения и приоритетности интересов экономических субъектов остается до сих пор дискуссионной. Механизм их согласования определяется сущностью экономической системы.

В условиях экономической свободы и конкуренции субъектов хозяйствования создаются предпосылки для формирования целостной, органической системы взаимосвязанных и взаимообусловленных экономических интересов. Их противоречивое взаимодействие основано на принципах обратной связи и самоорганизации, имеет творческий характер и способствует прогрессивному развитию общества.

Библиографический список

1. Гераськин, М. И. Согласование экономических интересов в корпоративных структурах / М. И. Гераськин. – М. : Анко, 2005. – 293 с. – ISBN 5-7254-0156-1.
2. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – 169 с. – ISBN 5-8041-0023-3.

УДК 330.3+ 330.8

Б.А. Ерзнкян

ДОКТРИНА АКАДЕМИКА ЛЬВОВА ПРОТИВ НЕОЛИБЕРАЛЬНОЙ ДОКТРИНЫ: СОПОСТАВЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ И ЛОГИКИ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРОГРАММ¹

Аннотация. Рассматриваются структурно-логические особенности доктрины академика Львова в сопоставлении с неолиберальной доктриной, легшей в основу проведения рыночных реформ в России. Обсуждаются причины несостоятельности последней и ее провальных последствий, равно как и возможности реализации доктрины Львова.

Ключевые слова: доктрина Львова, неолиберальная доктрина, исследовательская программа, твердое ядро, защитный пояс, будущее России.

Bagrat Yerznkyan

ACADEMICIAN LVOV'S DOCTRINE VS. NEO-LIBERAL DOCTRINE: COMPARISON OF THE RESEARCH PROGRAMS' STRUCTURE AND LOGIC

Annotation. The structural and logical features of the doctrine of Academician Lvov in comparison to the neo-liberal doctrine, formed the basis of market reforms in Russia, are considered. The reasons of insolvency of the latter and its unsatisfied consequences as well as the possibility of implementing the Lvov's doctrine are discussed.

Keywords: Lvov's doctrine, neo-liberal doctrine, research program, hard core, protective belt, Russia's future.

Предыстория возникновения социально-экономической доктрины академика Львова относится к позднему советскому периоду, когда в академических институтах – прежде всего в Центральном экономико-математическом институте и Институте экономики – стали проводиться исследования, направленные на «коренное обновление хозяйственного механизма, совершенствование системы и методов регулирования экономики, четкое проведение институциональных перемен» [1, с. 79]. Именно в то время возникла в числе прочих концепция технологических укладов – целостных самовоспроизводящихся, структурно-технологических единиц, образующие в совокупности целостную экономику, дополненная впоследствии понятием институциональных укладов, равно как и научно-технического прогресса как динамического неравномерного процесса структурных изменений в социально-экономической системе, отличающегося высокой степенью неопределенности, Львова–Глазьева [9].

Что касается собственно истории разработки доктрины, то она относится к периоду перестройки, начала рыночных реформ и последующих лет, когда все усилия Д.С. Львова сосредоточились на разработке и реализации социально-экономической доктрины развития страны. Новизна этой доктрины, неразрывно связанная с видением Д.С. Львова проблем современной России и контуров ее будущего, базировалась на отказе от стандартных стратегических установок на реформирование социально-экономической системы страны с позиций рыночного догматизма, культивируемого младореформаторами. Теоретическим фундаментом для этого послужила признание принципиальной вариативности основанных на приоритетности рынка форм экономики, их много- и разнообразие, предполагающее обоснование необходимости разработки и реализации стратегии переустройства экономики с учетом существующих реалий и собственных интересов, которые должны быть выражены в целевых установках стратегии реформирования и подтверждены наличием адекватной ресурсной базы.

© Ерзнкян Б.А., 2016

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта РНФ № 14-18-02948 («Новая теория воспроизводства капитала: развитие и практическое применение»)

Экономисты-исследователи в целом, если не считать тех, кто был в принципе против реформ, оказались разделенными на два лагеря: первый (не по значению) объединил сторонников ортодоксальной свободной рыночной экономики, второй – тех, кто пытался дать не навязанное извне, а учитывающее национальные особенности собственное видение пути продвижения вперед. Первую группу составили приверженцы *первого* канона, вторую – *второго*, или второго. Такое, возможно, грубое разграничение имеет давнюю историю. В экономической науке при обилии различных направлений и ответвлений принято различать два диаметрально противоположных подхода или канона: первый, он же ортодоксальный, составляющий современный мейнстрим, и второй – периферийный, но не по сути, а с точки зрения его соотношения с магистральным течением [12].

Поскольку в центре нашего внимания не содержательное рассмотрение доктрины, а ее структурно-логическая интерпретация, целесообразно обратиться к исследовательской программе методолога науки Лакатоша, в которой научная теория представляется состоящей из двух частей – *твердого ядра* (англ. hard core), служащего для обозначения неизменных постулатов теории, и *защитного пояса* (англ. protective belt), отвечающего за меняющиеся черты теории. Они суть дополняющие друг друга и логически довольно-таки безупречные части: благодаря первой (неизменности) обеспечивается идентификация теории как таковой, благодаря второй (изменчивости) – возможность теории к развитию. При этом сама по себе жесткость твердого ядра вовсе не так и абсолютна, ведь «оно тоже развивается, но, предположительно, гораздо медленнее защитного пояса» [2, с. 85]. В отношении неолиберальной доктрины суть этих понятий такова:

- твердое ядро (предпочтения стабильны; рациональный выбор и максимизация полезности; равновесие на рынке и общее равновесие на всех рынках);
- защитный пояс (права собственности неизменны, четко специфицированы; информация доступна и полна; потребности индивидов удовлетворяются посредством обмена – без издержек, но с учетом первоначального распределения).

Прежде чем перейти к особенностям исследовательской программы Львова отметим, что переход ее предыстории в историю знаменовался крахом социалистической системы и необходимостью поиска новой теории, адекватной постсоветской реальности. В качестве таковой власти, проигнорировав мнение академического сообщества, навязали стране реформирование в соответствии с постулатами неолиберальной доктрины свободных рынков, известной как постулаты Вашингтонского консенсуса. Первоначально они включали 10 пунктов, включая либерализацию, приватизацию, дерегулирование, защиту прав собственности; в дальнейшем – после провала реформ – была сделана попытка добавить еще 10 пунктов: корпоративное управление, антикоррупционные мероприятия, независимость центральных банков, сети социальной защиты, снижение бедности и др. [13, р. 40].

По замыслу ее инициаторов, для построения рыночной экономики достаточно было внедрить исходные постулаты доктрины в твердое ядро пригодной для России исследовательской программы, полагая возникновение защитного пояса спонтанным и само собой разумеющимся. Проведя аналогию между теоретико-онтологическими понятиями ядра и пояса и соответствующими им реально-онтологическими понятиями базиса и надстройки марксистской политэкономии, можно сказать, что реформаторы все свое внимание сосредоточили на первом из этого ряда понятий. *Парадокс* возникшей ситуации заключался в том, что младореформаторы, будучи антиподами Маркса, поступали на самом деле как его рьяные сторонники, трактуя базис (твердое ядро) основополагающим и определяющим существование надстройки (защитного пояса).

Социально-экономическая доктрина академика Львова изначально складывалась как альтернатива радикально рыночному курсу тогдашних реформаторов, ориентируясь на построение в России общества нового типа – *социальной справедливости* и *высокой эффективности*. Следует отметить, что попытки построения такой теории до Львова терпели неудачу. Одной из причин можно считать

то, что *ортодоксия* (неоклассика) решала преимущественно только *вторую проблему*, считая, что решением первой «по большому счету» займется «невидимая рука» рынка; этот путь Запад считает единственно верным, а потому и образцом для подражания. Так, при приватизации «вместо поиска путей к сплочению российского общества через придания ему статуса субъекта политических и экономических прав, что отвечало бы вызовам нового постиндустриального информационного века, стране были навязаны в качестве основополагающей базы общественного и государственного устройства принцип частной собственности в том виде, как он существовал в XVII–XVIII вв. Воспользовавшись юридической фикцией приобретенных прав собственности, приватизаторы изменили имущественные и экономические основы государства, придав ему новый усеченный, соответствующий их интересам характер» [7, с. 23].

В отличие от неоклассики *неортодоксальные течения* (такие, как марксизм) предлагали решение *первой проблемы*, подразумевая и решение второй в купе с первой; такой путь предлагался в качестве образцового системой реального социализма. Так,

Для построения теории, способной решить обе эти проблемы в совокупности, Д.С. Львов предложил опереться на *концепцию справедливости*, согласно которой:

- 1) рухнула не социалистическая идея, а ее конкретное воплощение;
- 2) путь «вперед или назад к рынку» не может привести к созданию искомого общества, ибо не сможет обеспечить каждому индивиду защиту от риска оказаться беднейшим его членом;
- 3) целью должно стать обеспечение общества в целом и каждого гражданина в отдельности (живущего и еще не родившегося – отсюда идея Фонда будущих поколений) доходом от использования природных ресурсов, не созданных нами, а данных, что называется, от Бога.

Вопросы справедливости в их соотношении с институциональными понятиями и необходимость использования результатов модернизации в целях построения в России справедливого общества рассматриваются *в числе прочих* в работе [4]. Важность опоры на концепцию справедливости проявляется в том, что она позволяет подойти к двуединому решению проблемы *социального и экономического* развития, ключом к чему может послужить *четвертая*, по Г.Б. Клейнеру, *аксиома академика Львова*: «Социальное и экономическое развитие каждой страны неразделимо связаны. Устойчивое развитие экономики невозможно без развития социума и обеспечения системы взаимодействия между ними» [6].

Структура экономической модели третьего пути включает: систему национального имущества; систему национального дивиденда; рентную систему формирования бюджетных доходов; новую промышленную политику; новую систему межрегиональных взаимодействий. Реализация системы национального имущества достигается путем: конституционного закрепления значительной доли ресурсов в форме коллективного достояния всего общества; открытого конкурентно-рыночного режима хозяйственной эксплуатации национального имущества, обеспечивающего необходимый уровень его доходности; национального дивиденда – части предпринимательского дохода и всей ренты от коммерческой эксплуатации национального имущества, которые присваиваются обществом в качестве главного экономического источника фонда социальных гарантий.

Опуская подробности, отметим, что Д.С. Львов заложил основы экономической модели, адекватной *социально-справедливому и высокоэффективному* обществу. В этом и заключается «залог успеха *в продвижении России по своему пути*, который может стать притягательной силой для других стран и народов в глобальном переустройстве мировой экономики на принципах солидарной заботы о будущем» [8, с. 54].

Разграничение теоретических постулатов доктрины Львова на твердое ядро и защитный пояс целесообразно сделать в сопоставительном ключе, представив структуру и логику диаметрально противоположных доктрин и их реализаций для их беспристрастного сравнения.

Логика и структура теоретической составляющей неолиберальной доктрины:

Постулаты неолиберальной доктрины взамен теории плановой экономики → трансплантация неоклассического твердого ядра + ожидание возникновения адекватного защитного пояса → утверждение теории с рыночно-ориентированным ядром и поясом.

Реальность и последствия реализации логики неолиберальной доктрины:

Постулаты неолиберальной доктрины → навязывание твердого ядра неоклассики + состояние институционального вакуума → смесь исходных и добавленных постулатов вместо твердого ядра + институциональный нигилизм вкупе с социальной агрессией и апатией вместо защитного пояса → отсутствие внятной теории → смутное время.

Логика и структура теоретической составляющей доктрины Львова:

Зарождение доктрины Львова в недрах теории плановой экономики → формирование твердого ядра доктрины + учет особенностей старого защитного пояса → развитие твердого ядра доктрины + «выращивание» нового защитного пояса → превращение доктрины Львова в теорию третьего пути → контуры новой России.

Возможные результаты и последствия претворения в жизнь доктрины Львова:

Поздняя теория планового хозяйства → формирование нового твердого ядра в противостоянии с трансплантированными неоклассическими постулатами + учет особенностей старого защитного пояса и изменение отношения людей к реальности → развитие нового твердого ядра, адекватного третьему пути, + культивирование и укрепление нового защитного пояса → развитие теории третьего пути и ее применение на практике → новый облик России.

Как видно из этих логик, одной из главных причин провала рыночных реформ в том виде, в каком они задумывались, было практически полное пренебрежение защитным поясом и в более широком смысле – мягкой составляющей реформ, включающей *помимо прочего* необходимость изменения отношения людей к меняющейся реальности, о чем неоднократно говорил Д.С. Львов. По-своему изменением отношения людей к реформам и их последствиям занимались и младореформаторы, главной заботой которых являлось формирование массового типичного экономического мышления, определяющего поведение масс, подготовку и принятие важнейших решений, внедряемое в общественное сознание через систему образования и средства массовой информации. По сути, речь идет о «промывке мозгов»: такое мышление «в значительной степени построено на механических, примитивных и далеко не профессиональных попытках навязать России некие идеологизированные стереотипы, приучить нас жить как бы по шпаргалке, списанной с чужого опыта» [1, с. 79]. Обращаем внимание читателя на то, что такое навязывание такого рода мышления призвано было упрочить навязывание теоретических постулатов, иными словами роль защитного пояса сводилась к оправданию твердого ядра и его подкреплению, как массовой общественностью, так и лицами, принимающими стратегические и тактические решения в стране.

Но защитный пояс должен служить для того, чтобы придать теории силу развиваться, преодолевать свои узкие места, а не быть идеологическим прикрытием твердого ядра. Его важность самоценна, и для иллюстрации этого тезиса сошлемся на пример корпоративного переустройства российской экономики. Как известно, при приватизации реформаторами был взят курс на построение англо-американской корпоративной модели, но без учета российской специфики и того элементарного обстоятельства, что внедряемая модель может сработать только при наличии институтов, причем не просто совместимых друг с другом, а являющихся комплементарными – дополняющими и поддерживающими, подкрепляющими друг друга. Сказанное относится не только к формальным, но и к не-

формальным институтам – нормам, разделяемым обществом. Принимая во внимание неформальные нормы и требование конгруэнтности или сопряженности импортируемых институтов корпоративного управления и контроля этим самым нормам, следует признать, что нам ближе континентальная (возможно, в большей степени) и японская (предположительно, в меньшей степени) модели, нежели англо-американская модель корпоративной системы. Речь, разумеется, идет не о слепом копировании этих моделей, а о том, что следует ориентироваться на континентальную и японскую модель базирующегося на банках (*англ.* bank-based model) корпоративного контроля. Из этого, в частности, вытекает, что наиболее приемлемой и продуктивной формой финансирования хозяйственной деятельности российских корпораций является не эмиссионная (через выпуск и размещение акций), а банковская форма финансирования (через кредитование корпораций). Первая форма является доминирующей, вторая – дополняющей ее.

Социально-экономическая доктрина академика Львова, чуждая рыночному (и, добавим, любому иному, в том числе государственному) догматизму, способна не только начертить контуры новой экономики, необходимой России, она создает к тому же возможности и для более углубленного понимания любой, в том числе высокоразвитой рыночной, экономики. Объясняется это принципиальной нацеленностью доктрины на постановку и решение исследовательских задач – исходя не из удобств аксиоматики и инструментальных средств, а из смысла существующих в действительности проблем. Как пишет С.Ю. Глазьев во введении к изданному посмертно сборнику научных трудов Д.С. Львова, такая нацеленность на вопросы «экономической эффективности капитальных вложений, научно-технического прогресса и связанных с ним структурных изменений, использования национального богатства или макроэкономической политики» была органически присуща Д.С. Львову; его всегда «интересовало, прежде всего, их реальное содержание и практическое значение получаемых результатов», а впоследствии все большее внимание он стал уделять «вопросам соотношения экономической политики и нравственных ценностей, добиваясь расширения смыслового поля экономической теории» [7, с. 4].

Последователей у Д.С. Львова – явных и неявных – немало, достаточно упомянуть коллег из кафедры институциональной экономики Государственного университета управления и Центрального экономико-математического института Российской академии наук. Немало тех, кто считают, что, как пишет во введении к монографии Т.М. Гатауллина и В.И. Малыхина академик С.Ю. Глазьев, «экономическая теория уделяет слишком много внимания все более полному удовлетворению потребностей человечества, оставляя без должного внимания все уменьшающиеся ресурсы» [3, с. 3]. Речь идет не только о природных ресурсах, но и о таких, о которых широкая общественность и не помышляет. Так, например, специалисты знают, что «сотовые компании в своих последних достижениях используют радиочастоты, губительные для пчел», вот почему использование сотовой связи в ряде мест США и Канады «сильно ограничено» [3, с. 104]. *Принцип достаточности*, гласящий, что «человечество должно разумно ограничить свои потребности, научиться производить и потреблять всего лишь достаточное число товаров в достаточном количестве» [3, с. 20] и которым, по мнению его авторов, должна руководствоваться как экономическая теория, так и практика хозяйствования, полностью соответствует принципиальным положениям доктрины Львова. Принцип достаточности может претендовать на роль экономического эквивалента более емкого понятия *экологического императива* [5], введенного соратником Д.С. Львова по «Арбатскому клубу» академиком Н.Н. Моисеевым для обозначения «некоторого множества свойств окружающей среды (зависящих от особенностей цивилизации), изменение которых человеческой деятельностью недопустимо ни при каких условиях» [11, с. 82].

Обратимся теперь к новой теории воспроизводства капитала академика Маевского, развиваемой [во многом независимо, но, главное, в переключке с идеями] доктрины Львова и являющейся во-

площением нестандартного подхода последней применительно к переключающемуся режиму воспроизводства – будь то в российской или какой-либо иной экономике. В пользу этого говорят модельные построения, разработанные для представления российской экономики и имитирования особенностей разновозрастных макроэкономических подсистем и денежного обращения, обслуживающего действие этих подсистем, но вместе с тем успешно апробированные также и на материале американской экономики. Так же, как и доктрина Львова, эта теория претендует, и не без оснований, на роль новой альтернативы господствующей ныне макроэкономической теории. Основываясь на согласовании кругооборота метаморфозов капитала с переключающимся режимом воспроизводства, она позволяет увидеть причины сбалансированности экономического роста не в абстрактной максимизации полезности на бесконечном временном горизонте, а в реальных процессах конкуренции и внедрения инноваций, в борьбе профсоюзов за справедливую оплату труда, в политике центральных банков и кредитных организаций. В новой версии этой теории дается анализ более реальной ситуации, с которой сталкиваются многие экономики, подразделяясь на сектор В, создающий потребительские блага, и инвестиционный сектор А, воспроизводящий основной капитал секторов А и В. Соответственно, выделяются наборы разновозрастных мезоэкономических подсистем, образующих сектора А и В, и строится модифицированная модель переключающегося воспроизводства. Экспериментальные расчеты показывают, что принципиальные особенности макроуровня сохраняются на мезоуровне экономики; вдобавок подтверждаются некоторые хорошо известные феномены циклического развития секторов А и В [10], что свойственно экономической динамике вообще, без привязки к конкретным экономическим системам, что отнюдь не является умалением значимости их собственной специфики.

Резюмируя, подчеркнем, что ссылки на эти – одни из многих – примеры были призваны проиллюстрировать потенциальные возможности развития альтернативных неолиберальной доктрине идей, которые были изложены Д.С. Львовым в своей социально-экономической доктрине, прокладывающей путь в будущее – как для России, так и для всех стран, готовых к восприятию и реализации его идей. Это путь свободы – *per se* и *от* тормозящих развитие внешних и внутренних факторов, как-то: «диктата международных политических и экономических организаций, таких, как МВФ»; «давления политических сил исполнительной и законодательной властей»; «безответственных и наделенных верховной властью экспериментаторов, игнорирующих социальную суть и смысл экономики» и др. [8, с. 3–4].

Библиографический список

1. Абалкин, Л. Современное состояние экономического мышления в России (из книги «Логика экономического роста») / Л. Абалкин // Российский экономический журнал. – 2012. – № 11-12. – С. 78–84.
2. Блауг, М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг. – М. : Журнал Вопросы экономики, 2004. – 416 с. – ISBN 5-901389-04-2.
3. Гатауллин, Т. М. Экономическая теория и принцип достаточности / Т. М. Гатауллин, В. И. Малыхин. – М. : ГУУ, 2010. – 143 с. – ISBN 978-5-215-02161-3.
4. Ерзнкян, Б. А. Институциональная модернизация в свете построения в России справедливого общества / Б. А. Ерзнкян // Вестник университета. – 2008. – № 2(23). – С. 82–93.
5. Ерзнкян, Б. А. Экологический императив : Утопия или необходимость / Б. А. Ерзнкян // Montenegrin Journal of Ecology. – 2014. – Vol. 1. – № 2. – Р. 17–24.
6. Клейнер, Г. Б. Аксиоматика академика Львова / Г. Б. Клейнер // Вестник Финансовой академии. – 2010. – № 4. – С. 33–44.
7. Львов, Д. С. Миссия России : сборник научных трудов / Д. С. Львов ; под ред. С. Ю. Глазьева, Б. А. Ерзнкяна. – М. : ГУУ, 2008. – 120 с.
8. Львов, Д. С. Свободная экономика России: взгляд в XXI век / Д. С. Львов. – М. : Экономика, 2000. – 54 с. – ISBN 5-282-01994-9.

9. Львов, Д. С. Теоретические и прикладные аспекты управления научно-техническим прогрессом / Д. С. Львов, С. Ю. Глазьев // Экономика и математические методы. – 1987. – Т. 23. – Вып. 5. – С. 793–804.
10. Маевский, В. И. Особенности и проблемы моделирования переключающегося воспроизводства / В. И. Маевский, С. Ю. Малков, А. А. Рубинштейн // Экономика и математические методы. – 2015. – Т. 51. – № 1. – С. 26–44.
11. Моисеев, Н. Н. Избранные труды. В 2 т. Т. 2. Междисциплинарные исследования глобальных проблем. Публицистика и общественные проблемы / Н. Н. Моисеев. – М. : Тайдекс Ко, 2003. – 264 с. – ISBN 5-94702-017-3.
12. Райнерт, Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. С. Райнерт. – М., 2011. – 384 с. – ISBN 978-5-7598-0816-9.
13. Yerznkyan, B. H. Institutional Economics at the Crossroads: A View from Russia / B. H. Yerznkyan // Montenegrin Journal of Economics. – 2012. – Vol. 8. – No. 1. – P. 27–45.

УДК 669.14-462+656.2.073

В.В. Змий

ОСОБЕННОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК СТАЛЬНЫХ ТРУБ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация. Тематика статьи охватывает ряд вопросов, связанных с динамикой железнодорожных перевозок трубной продукции за последние два года. Рассмотрены факторы, влияющие на показатели перевозок труб железнодорожным транспортом, а также проанализированы перспективы реализации программы по импортозамещению в трубном сегменте в экономике.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, трубная продукция, импортозамещение, нефтегазовая промышленность, потребление.

Vlada Zmiy

THE FEATURES OF DOMESTIC PRODUCTION AND TRANSPORTATION OF STEEL PIPES BY RAILWAYS IN TERMS OF IMPORT SUBSTITUTION

Annotation. The topic of article covers a number of issues, which are closely linked with the dynamic of transportation of steel pipes by railway transport for the last 2 years. There were considered the factors, influencing the indicators of railway transportation of pipe products. More than that, in article there were analyzed the perspectives of import substitution project realization in pipe industry.

Keywords: railway transport, pipe products, import substitution, oil and gas industry, consumption.

Не секрет, что на сегодняшний день экономика Российской Федерации переживает этап экономической нестабильности. Такое утверждение относится и к отрасли черной металлургии, и к сфере железнодорожных перевозок металлургической продукции. Тем не менее, есть основания полагать, что спрос на черные металлы в скором времени стабилизируется и будет возрастать.

В 2015 г. объемы перевозок черных металлов железнодорожным транспортом уменьшились по отношению к уровню 2014 г. на 4,6 млн т или на 5 %. Важно отметить, что наибольшее влияние на абсолютное падение перевозок продукции черной металлургии в 2015 г. оказало снижение объемов внутрироссийских перевозок по отношению к показателям предшествующего года. Так, внутрироссийские отправки в прошлом году снизились на 6,0 млн т или на 12 % к 2014 г. Обусловлен такой провал был, в первую очередь, резким замедлением в кризисном году темпов роста в строительной промышленности – основной металлопотребляющей отрасли. Особое внимание также следует уделить изменениям перевозок черных металлов по видам груза.

Всю продукцию черной металлургии, следующую по железным дорогам, можно разделить на несколько условных групп: готовый прокат (в том числе сортовой и листовой); стальные полуфабрикаты; трубы; ферросплавы; чугун.

Структура совокупного объема железнодорожных перевозок черных металлов в разрезе вышеуказанных групп ежегодно не претерпевает значительных изменений. При этом, наибольшую долю в общем объеме перевозок черных металлов традиционно занимает готовый прокат (55 % от общегодового объема перевозок в 2015 г.), чуть меньшую – полуфабрикаты (23 %), следующие, в основном, на экспорт, третье место в структуре, как правило, занимают трубы (12 % в 2015 г.), а ферросплавы и чугун перевозятся по сети железных дорог в значительно меньших объемах (в 2015 г. их доля суммарно составляли 10 % в совокупной величине).

В данной статье преимущественно будут рассмотрены показатели железнодорожных перевозок трубной продукции, которые, в отличие от остальных групп груза «черные металлы», показали уверенную положительную динамику в 2015 г. по отношению к 2014 г. Трубы на сегодняшний день

являются одной из наиболее востребованных видов продукции черной металлургии. Трубная продукция бывает сварная и бесшовная. Сварные трубы используются при прокладке подземных и надземных систем отопления, водопроводов и газопроводов, в строительстве, где выполняют роль прочной и легкой арматуры, а зачастую служат основой при возведении каркасов зданий. Сварные трубы из нержавеющей стали широко применяются в пищевой, химической промышленности и даже в архитектуре и дизайне. Бесшовные трубы пользуются сегодня огромной популярностью в различных отраслях промышленности. Ввиду отсутствия шва, труба обладает повышенной прочностью и износостойкостью, а ее применение практически исключает протечки жидкости – будь то опасные химические вещества, дорогостоящая нефть или вода. В первую очередь, такая продукция широко используется в нефте- и газодобывающей и химической промышленности, также в машиностроении, в оборонной промышленности, строительной и т.д. [1].

Для железнодорожной перевозки трубной продукции в основном используются полувагоны, в гораздо меньшей степени – платформы. В 2015 г. объемы перевозок трубной продукции железнодорожным транспортом составили 9,8 млн т, что выше уровня 2014 г. на 0,4 млн т или на 4 %. В наибольших объемах перевозки осуществлялись во *внутрироссийском* сообщении – 8,4 млн т в 2015 г. (+1,0 млн т к уровню 2014 г.). Основными грузоотправителями, при этом выступали предприятия Уральского федерального округа, Приволжского, Южного и Северо-Западного. Основными отраслями-потребителями, как и обычно, являлись нефтегазовая промышленность и строительство.

Говоря о внутрироссийских перевозках, важно обратить внимание на текущую реализацию проекта ПАО «Газпром» на востоке Российской Федерации по строительству газопровода «Сила Сибири» – нового центра экспортных поставок российского газа, ориентированного на Азиатско-Тихоокеанский регион. Протяженность газопровода – около 4000 км (Якутия – Хабаровск – Владивосток – около 3200 км, Иркутская область – Якутия – порядка 800 км). Диаметр – 1420 мм, производительность газопровода – 61 млрд куб. м газа в год [3]. В программе инвестиционного проекта указано, что газопровод «Сила Сибири» будет практически полностью построен из труб отечественного производства. Утверждение воплощается в реальность. В 2015 г. внутрироссийские поставки трубной продукции в адрес получателей Иркутской области и Республики Саха (Якутия) возросли в 2,5 раза по сравнению с аналогичными показателями 2014 г.

Экспортные перевозки труб в 2015 г. осуществлялись в почти в тех же объемах, что и в 2014 г. с сохранением основных направлений следования. Больше половины отправок следовало в направлении портов и передаточных пунктов, расположенных в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах, также существенная доля труб в экспорте сообщении следовала в адрес передаточных пунктов Оренбургской и Челябинской областей Приволжского и Уральского федеральных округов соответственно.

Транзитные перевозки трубной продукции железнодорожным транспортом характеризовались относительно небольшой долей в общем объеме перевозок черных металлов и сохранением преимущественных направлений следования по сравнению с 2014 г.

Подробнее целесообразно остановиться на характеристике импортных перевозок стальных труб.

В 2015 г. объемы импортных перевозок черных металлов составили 0,3 млн т (в два раза меньше аналогичного показателя в 2014 г.).

30 сентября 2014 г. вышло распоряжение Правительства Российской Федерации № 1936-р «Об утверждении плана содействия импортозамещению в промышленности». Был взят курс на государственную поддержку отечественных производителей. Импортозамещение – уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров. Подобные товары называют импортозамещающими [4].

31 марта 2015 г. вышел приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации № 652 «Об утверждении плана мероприятий по импортозамещению в отрасли черной металлургии Российской Федерации». В приложении к приказу представлены конкретные цели по снижению доли импортных товаров в совокупном потреблении на период до 2020 г. с разбивкой по видам продукции.

Так, например, по ферросплавам была поставлена цель по снижению доли импорта с 35 % в 2014 г. до 25 % к 2019 г., по нержавеющей сортовой прокате – с 33 % в 2014 г. до 18 % в 2019 г., по нержавеющей листовому прокату – с 86 % в 2014 г. до 49 % в 2020 г. Но особое внимание обращают на себя цели, поставленные по нержавеющей бесшовным трубам – со 100 % в 2014 г. до 15 % в 2019 г., а также по стальным трубам нефтегазового сортамента – от 100 % в 2014 г. до 15 % в 2019 г. (для труб диаметром 426–762 мм) и от 100 % до 10 % в 2019 г. (для труб диаметром 508–914 мм) [2].

Реализация задач, поставленных в приказе Минпромторга, идет полным ходом. Но главное, что в Российской Федерации есть все ресурсы для того, чтобы претворить в жизнь даже самые смелые поставленные задачи. По данным энциклопедии промышленности, в нашей стране работают 36 трубных заводов, многие из которых являются крупными игроками на рынке трубной продукции и «идут в ногу» с инновациями, внедряемыми в производстве по всему миру. Среди крупнейших грузоотправителей выделяются: АО «Выксунский металлургический завод» (Нижегородская область), ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» (Челябинская область), АО «Волжский трубный завод» (Волгоградская область), ОАО «Первоуральский новотрубный завод» (Свердловская область), ПАО «Северский трубный завод» (Свердловская область), ПАО «Синарский трубный завод» (Свердловская область), ПАО «ТАГМЕТ» (Ростовская область). Как уже было сказано, ПАО «Газпром» активизировал работу по привлечению отечественных предприятий к замещению приобретаемых по импорту материально-технических ресурсов российскими аналогами. И в первую очередь, политика импортозамещения активно проводится в сфере производства продукции.

Подводя итог, хотелось бы оптимистично взглянуть на перспективы развития трубного сегмента – как в производстве, так и в сфере железнодорожных перевозок, ведь на сегодняшний день в нашей стране существует все объективные предпосылки для полного импортозамещения в этой области. В России работает множество заводов-производителей, в перспективе, в соответствии с металлургической стратегией Минпромторга, предусматривается строительство трубосталеплавильного комплекса в г.Чусовой Пермского края, а также реализация проектов по модернизации существующих производств [5].

Кроме того, дальнейшее развитие трубной отрасли обусловлено наличием большого количества трубопроводов в Российской Федерации, требующих систематического обновления, ремонта. Важно отметить и наличие большого количества перспективных проектов в главной отрасли-потребителе стальных труб (нефтегазовой промышленности), к крупнейшим из которых можно отнести:

- Строительство газопровода Мурманск – Волхов;
- Строительство газопровода Ямал – Европа –2;
- Строительство нефтепровода Куюмба – Тайшет.

Библиографический список

1. Бесшовная труба: классификация, сфера применения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://experttrub.ru/stalnye/truba-besshovnaya-preimushhestva.html> (дата обращения : 24.04.2016).
2. Отраслевые планы импортозамещения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gisp.gov.ru/plan-import-change> (дата обращения : 22.04.2016).

3. Проект газопровода «Сила Сибири» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gazprom.ru/about/production/projects/pipelines/ykv> (дата обращения : 24.04.2016).
4. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 1999. – 479 с. – ISBN 978-5-16-002705-0.
5. Стратегия развития черной металлургии России на 2014–2020 годы и на перспективу до 2030 года [Электронный ресурс] : приказ Минпромторга России от 05 мая 2014 г. № 839. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 22.04.2016).

УДК 330

Е.Ю. Камчатова

Р.О. Воронин

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТЕПЛОСНАБЖЕНИИ

Аннотация. В статье рассматривается ряд проблем, связанных с внедрением энергосберегающих технологий в теплоснабжающих организациях; характеризуется текущее состояние законодательной базы в области энергосбережения в теплоснабжении; наблюдаемые тенденции в вопросах реализации программ энергосбережения в теплоснабжающих организациях; исследована программа энергосбережения и повышения энергетической эффективности России до 2020 г. Авторы на основе комплексного анализа ряда теплоснабжающих организаций раскрывают характерные проблемы внедрения энергосберегающих технологий.

Ключевые слова: теплоснабжение, энергосбережение, энергосберегающие технологии, единая теплоснабжающая организация, тепловая энергия, жилищно-коммунальное хозяйство.

Ekaterina Kamchatova

RomanVoronin

PROBLEMS OF THE IMPLEMENTATION OF ENERGY-SAVING TECHNOLOGIES IN HEAT SUPPLY

Annotation. The article discusses a number of problems associated with the introduction of energy saving technologies in heat supply organizations. It characterizes the current state of the legal framework in the field of the energy saving in heat supply; observed trends in the implementation of energy efficiency programs in the district heating companies; a program of energy conservation and energy efficiency of Russia until 2020 was analyzed. On the basis of a comprehensive analysis of a number of heat suppliers, authors reveal the typical problems of the introduction of energy saving technologies.

Keywords: heating, energy-saving, energy-saving technologies, consolidated heat supply organization, heat energy, housing and utilities.

За 110 лет развития российская система теплоснабжения стала самой большой в мире. На ее долю приходится более 40 % мирового централизованного производства тепловой энергии. В России производство тепловой энергии от всех источников составляет порядка 2 млрд Гкал, за 2013 г. [7]. При этом на ее производство для систем теплоснабжения расходуется 189,1 млн т условного топлива (далее – у.т.) [7].

Согласно данным доклада Минэнерго о теплоэнергетике и централизованном теплоснабжении России в 2012–2013 гг. Российское централизованное теплоснабжение состоит из 73 857 котельных и 161,39 тыс. км тепловых сетей, которые обслуживаются около 30 тыс. компаний [7].

Платежи за тепло и горячую воду в структуре оплаты населением коммунальных услуг составляют большую ее часть, что отображено на рисунке 1. Соответственно, основные резервы снижения платежей населения за жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) могут быть достигнуты за счет внедрения энергосберегающих технологий в теплоснабжении. Выделим основные, на наш взгляд проблемы, связанные с внедрением энергосберегающих технологий в теплоснабжении: законодательные; технологические; рыночные.

Согласно ФЗ № 147-ФЗ (ред. от 5 октября 2015 г.) «О естественных монополиях», к регулируемым видам деятельности в теплоснабжении относят передачу и распределение тепловой энергии, на которые доминирующее влияние оказывает государство, а следовательно, компании, осуществляющие этот вид деятельности, должны принадлежать государству [6]. Однако часто на практике теплоснабжением занимаются единые теплоснабжающие организации (ЕТО), которые осуществляют производство, передачу и распределение тепловой энергии (вертикально-интегрированные компа-

нии). При этом, с одной стороны, подобные компании обязаны заниматься энергосбережением, и при условии, что доля государства или муниципального образования в них больше 75 %, то это указывает на ее автоматическое принадлежность к ЖКХ. На практике это не редкость. Это характерно для небольших поселений, где ЖКХ включает в себя множество разных аспектов (теплоснабжение, водоснабжение, городское освещение и т.д.). К ним относятся различные виды компаний, а именно муниципальные унитарные предприятия (МУП), государственные унитарные предприятия (ГУП), муниципальные предприятия коммунального хозяйства (МП КХ) и т.д.

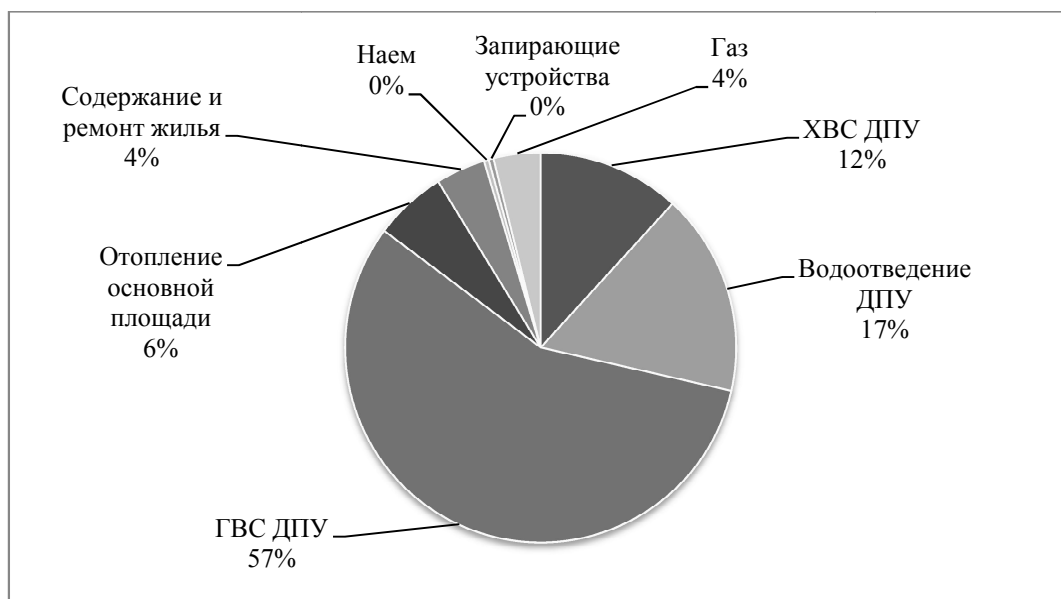


Рис. 1. Структура коммунального платежа без учета оплаты за электроэнергию

Но, с другой стороны, в текущий момент теплоснабжение отделяется от ЖКХ, а в ряде случаев ЕТО принадлежит не государству, а другой компании. Например, ПАО «МОЭК» – это дочернее общество ООО «ГазпромЭнергоХолдинг». В данном случае государство участвует как главный акционер, но не владеет компанией в полной мере. Таким образом наблюдается тот факт, что ЕТО «куплена» другой компанией, которой, согласно ФЗ № 261, для формирования программы энергосбережения необходимо разделять свою деятельность на конкурентные и на регулируемые сферы. В действующих рамках существующих схем теплоснабжения и текущего уровня технологической обеспеченности отрасли это очень затруднительно и требует больших затрат. Однако такое разделение встречается на практике в ряде городов: ЕТО занимается только передачей и сбытом тепловой энергии, покупая тепловую энергию у теплоэлектроцентрали (ТЭЦ), при этом часто ЕТО арендуют магистральные тепловые сети у генерирующих компаний. В этом случае возникает сложность в выполнении пунктов федерального закона и государственной программы.

Отдельно стоит обратить внимание на государственную программу по энергосбережению и повышению энергетической эффективности на период до 2020 г., в которой указаны основные организационные мероприятия по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в теплоснабжении. Согласно этой программе к таковым относятся [6]:

- создание нормативной правовой базы, регулирующей вопросы развития систем централизованного теплоснабжения городских округов и городских поселений на основе использования преимуществ когенерационных и тригенерационных теплоэнергетических установок;

- введение управления системами централизованного теплоснабжения поселений через единого теплового диспетчера;
- совершенствование тарифной политики в сфере теплоснабжения, стимулирующей экономию энергетических ресурсов, в том числе переход к расчетам потребителей тепловой энергии с теплоснабжающими организациями на основе двухставочных тарифов, стимулирование потребителей к установке приборов учета;
- совершенствование налоговой политики, стимулирующей экономию энергетических ресурсов;
- повышение качества теплоснабжения, введение показателей качества тепловой энергии, режимов теплопотребления и условий осуществления контроля их соблюдения как со стороны потребителей, так и со стороны энергоснабжающих организаций с установлением размера санкций за их нарушение;
- обеспечение системного подхода при оптимизации работы систем централизованного теплоснабжения путем реализации комплексных мероприятий не только в тепловых сетях (наладка, регулировка, оптимизация гидравлического режима), но и в системах теплопотребления непосредственно в зданиях (утепление строительной части зданий, проведение работ по устранению дефектов проекта и монтажа систем отопления) – направлено на комплексный (системный) подход к контролю и снижению потерь, так как тепла больше теряется не в сетях (хотя и тут большие потери), а при потреблении тепла в виду несовершенства теплоизоляции помещений потребителя, если в сетях в среднем 15 % теряется, то при потреблении потери достигают 30 % – но эти потери никто не учитывает, а их просто приобретает потребитель, за счет чего и переплачивает за отопление;
- реализация типовых проектов «Энергоэффективный город», «Энергоэффективный квартал», «Энергоэффективный дом» – это по большей части касается градостроительства, но также указано, что должно быть учтено подуманное расположение источников энергоресурсов и их инфраструктура для более низких потерь и повышения эффективности от их работы;
- проведение обязательных энергетических обследований теплоснабжающих организаций и организаций коммунального комплекса – это мероприятие привело к тому, что был выявлен ряд проблем теплоснабжения, для отрасли в целом, которые заключаются в высоком износе ОПС, следовательно, в высоких потерях, в низком уровне управления;
- реализация типового проекта «Эффективная генерация», направленного на модернизацию и реконструкцию котельных, ликвидацию неэффективно работающих котельных и передачу тепловой нагрузки на эффективную когенерацию, снижение на этой основе затрат топлива на выработку тепла;
- реализация типового проекта «Надежные сети», включающего мероприятия по модернизации и реконструкции тепловых сетей с применением новейших технологий и снижения на этой основе затрат на транспорт тепла;
- совершенствование государственного нормирования и контроля технологических потерь в тепловых сетях при передаче тепловой энергии на основе использования современных норм проектирования тепловых сетей.

Из указанных мероприятий следует отдельно выделить введение управления системами централизованного теплоснабжения поселений через единого теплового диспетчера. В настоящее время формируется рынок тепловой энергии, который может стать одним из самых больших монопродуктовых рынков России, на котором будут представлены такие товары как тепловая энергия, теплоноситель и мощность. Указанное выше мероприятие направлено на создание рынка тепла, и предполагает, что диспетчеру будут переданы все сети, которые будут единым «котлом», куда поставщики тепла будут поставлять свою продукцию.

Введение конкуренции в сфере производства тепла нацелено на достижение следующих результатов: сделать конкурентоспособными ТЭЦ, так как на рынке электроэнергии они не конкурентоспособны, а с будущей отменой договоров на поставку вынужденной мощности многие ТЭЦ будут банкротами, так как они не смогут финансово обеспечивать свою деятельность; сделать теплоснабжение более инвестиционно-привлекательной отраслью и реализовать схожую схему формирования рынка, которая была реализована на рынке электроэнергии.

В таблице 1 представлена информация по федеральной программе энергосбережения.

Таблица 1

**Обобщенная информация из федеральной программы по энергосбережению
и повышению энергетической эффективности до 2020 г.**

Мероприятие программы	Единица измерения	2011–2020 гг. всего
<i>А. Котельные, в том числе:</i>	Ед.	72 300
Ликвидация старых неэффективных котельных:	Ед.	19 200
Строительство новых котельных	Ед.	26 200
Реконструкция и модернизация котельных	Ед.	26 900
<i>Б. Внедрение когенерации на котельных</i>	Ед.	1 275
<i>В. Тепловые сети диаметром более 200мм, в том числе:</i>	км	123 965
Ликвидация ветхих тепловых сетей и тепловых сетей в зонах избыточной централизации теплоснабжения	км	47 250
Строительство тепловых сетей по новым технологиям	км	53 365
Замена тепловых сетей по новым технологиям	км	23 350

Источник: [6].

Согласно данным, представленным в таблице 1, можно сделать следующие выводы.

1. В теплоснабжении наблюдается переизбыток неэффективных тепловых мощностей – это старые котельные, которые либо подлежат модернизации и реконструкции, либо направлены на ликвидацию, так как их экономически не выгодно реконструировать. В общем объеме программы, на ликвидацию приходится 19 200 котельных – это около 25 % от всего объема мероприятий связанных с котельными. При этом следует учесть, что в программе учтены не все объекты производства тепловой энергии, поэтому число старых и неэффективных котельных может увеличиться.

2. Наблюдаемый в настоящее время средний износ тепловых сетей выше 50 % обуславливает необходимость значительного количества ликвидации ветхих тепловых сетей и строительства новых по новым технологиям.

3. Наблюдается тенденция к замене котельных, работающих на твердых видах топлива, на котельные, работающие на газе, что позволит улучшить экологическую обстановку вблизи генерирующих тепловых объектов.

4. Наблюдается рост интереса к технологиям по внедрению когенерации на котельных, что может позволить повысить эффективность отрасли.

5. В теплоснабжении наблюдается переизбыток неэффективных тепловых мощностей – это старые котельные, которые либо подлежат модернизации и реконструкции, либо направлены на ликвидацию, так как их экономически не выгодно реконструировать. В общем объеме программы, на ликвидацию приходится 19 200 котельных – это около 25 % от всего объема мероприятий связанных

с котельными. При этом следует учесть, что в программе учтены не все объекты производства тепловой энергии, поэтому число старых и неэффективных котельных может увеличиться.

6. Наблюдаемый в настоящее время средний износ тепловых сетей выше 50 % обуславливает необходимость значительного количества ликвидации ветхих тепловых сетей и строительства новых по новым технологиям.

7. Наблюдается тенденция к замене котельных, работающих на твердых видах топлива, на котельные, работающие на газе, что позволит улучшить экологическую обстановку вблизи генерирующих тепловых объектов.

8. Наблюдается рост интереса к технологиям по внедрению когенерации на котельных, что может позволить повысить эффективность отрасли.

При этом стоит отметить, что в программе указаны только группы мероприятий, однако среди них отсутствует группа, связанная с распределением тепловой энергии до потребителя (диаметром менее 200 мм), на которую приходится основные потери в теплоснабжении. Эти весьма конкретные мероприятия должны быть указаны и рассмотрены уже в программах субъектов федерации. Возникает основная проблема: ряд субъектов федерации указывают мероприятия по энергосбережению только в бюджетных организациях социальной сферы (например, программа энергосбережения и повышения энергоэффективности городского округа). Таким образом получается, что ЕТО должны выполнять федеральную программу по энергосбережению и энергоэффективности, а по программе субъекта федерации не обязана. Возникает проблема несогласованности разных уровней власти, не совпадают мнения элементов единой цепочки. Следовательно, в настоящее время наблюдается несовершенство законодательной базы в сфере энергосбережения в теплоснабжении. В этой связи, представляется целесообразным комплексно проанализировать текущее состояние энергосбережения в теплоснабжении.

На основе информации, представленной теплоснабжающими организациями, входящих в состав НП «Российское теплоснабжение», куда входит более 100 организаций различной направленности, можно сделать вывод о том, что многие компании просто не указывают у себя объемы тепловых потерь. Это объясняется рядом причин: МУП, ГУП и др. не имеют собственного сайта, на котором они могли бы представлять информацию. Вместо этого они размещают часть информации на сайте субъекта РФ, в котором они функционируют; ЗАО зачастую не указывают на своих сайтах всю информацию, а представляют обязательную согласно законодательству о раскрытии информацию.

Представленные данные свидетельствуют о том, что в России в целом уровень потерь составляет 14,5 %, что превышает указанные значения, которые отражены в государственной программе по энергосбережению и повышению энергетической эффективности до 2020 г. Всего за 2014 г. в России было произведено 523 800 тыс. Гкал в централизованной системе теплоснабжения (согласно статистике МинЭнерго) [8]. Из этого объема уровень потерь составил 75 951 тыс. Гкал, что в денежном эквиваленте, при среднем значении тарифа 1 300 руб./Гкал [9], оставил 97,72 млрд руб. Из этого следует, что в России за потери переплачиваются значительные суммы денег. Если потребитель будет информирован об этом, то возникнет вопрос об его уходе от централизованного теплоснабжения к индивидуальным источникам тепла. С другой стороны, здесь можно увидеть огромный потенциал к экономии ресурсов в отрасли, которые можно направить на расширение, модернизацию и другие цели. Следует отметить, что на производство 75 951 тыс. Гкал необходимо значительное количество ресурсов, за счет которых можно получить необходимую экономию, направленную на проведение различных мероприятий, в том числе энергосберегающих.

Многие компании реализуют проекты не в рамках энергосбережения, а в рамках повышения энергоэффективности. Реализация таких проектов по реконструкции, модернизации и новому строительству с использованием «старых» технологий не способствует снижению энергоемкости отрасли,

повышению инвестиционной привлекательности, и в целом развитию энергосбережения в теплоснабжении, в России. Это объясняется тем, что по Федеральному закону № 261 компании, которые занимаются регулируемыми видами деятельности, должны формировать программу энергосбережения, но не обязаны при этом использовать современные технологии. Таким образом они могут заниматься повышением энергоэффективности без энергосбережения, путем замещения старого оборудования на новое при таких же как и прежде характеристиках. Например, в Санкт-Петербурге (в 2012 г.) под такую программу были проложены в том числе тепловые сети, использующие устаревшие технологии: происходила замена труб со сроком использования 30–40 лет на новые, но стальные. Кроме того, ряд компаний часть своих затрат списывают на потери, что также не способствует развитию энергосбережения.

И конечно же нельзя не отметить реалии, которые в текущей политической ситуации создают условия не позволяющие поставлять зарубежные современные энергоэффективные технологии, что также способствует использованию устаревших технологий, а не энергосбережению.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27.07.2010 № 190-ФЗ (ред. от 28.11.2015) «О теплоснабжении» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.04.2016).
2. Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.04.2016).
3. Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. от 05.10.2015) «О естественных монополиях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.04.2016).
4. Постановление Правительства РФ от 07.12.2015 № 1339 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики» и признании утратившим силу распоряжения Правительства Российской Федерации от 3 декабря 2014 г. № 2445-р» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.04.2016).
5. Постановление Правительства РФ от 22.02.2012 № 154 (ред. от 07.10.2014) «О требованиях к схемам теплоснабжения, порядку их разработки и утверждения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.04.2016).
6. Распоряжение Правительства РФ от 27.12.2010 № 2446-р (ред. от 16.02.2013) «Об утверждении государственной программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.04.2016).
7. Доклад Минэнерго о теплоэнергетике и централизованном теплоснабжении России в 2012-2013 годах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rosteplo.ru/soc/blog/ekonomik/2071.html> (дата обращения : 28.04.2016).
8. Статистика Минэнерго [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minenergo.gov.ru/activity/statistic> (дата обращения : 28.04.2016).
9. Тарифы на тепловую энергию по субъектам РФ за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://energybase.ru/tariff/heat/2015> (дата обращения : 28.04.2016).

УДК 330.13

А.В. Курбатова

П.Н. Овчинников

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ПРОМЫШЛЕННОЙ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются подходы к оценке эффективности кластеризации экономики и ее влияния на эффективность транспортного (промышленного) комплекса. Сформулирован подход к оценке эффективности на основе выделенных критических элементов кластера. Предложено определение конкурентоспособности как динамической составляющей эффективности.

Ключевые слова: эффективность, кластеризация, конкурентоспособность, добавленная стоимость, транспорт.

Anna Kurbatova

Pavel Ovchinnikov

EFFICIENCY OF TRANSPORTATION AND INDUSTRIAL CLUSTERING

Annotation. The article considers approaches to evaluation of clustering of the economy and its impact on the efficiency of transportation (industrial) complex. It formulates an approach to the evaluation of the effectiveness on the basis of selected critical elements of the cluster. Authors propose definition of competitiveness as a dynamic component of effectiveness.

Keywords: efficiency, clusterization, competitiveness, value added, transport.

Развитие транспортно-логистических технологий в XX–XXI вв. существенно повлияло на организацию хозяйственной деятельности в глобальном масштабе. Увеличение доступности экономических центров, появление новых экономических центров, рост торговых связей привели к созданию новой экономической системы, характеризующейся кластеризацией мировой экономики и формированием глобальных цепочек поставок. Необходимость переосмысления нового устройства мирового хозяйства отразилась в концепции добавленной стоимости [6], которая позволяет взглянуть на вопрос мировой торговли под углом привнесения каждым конкретным кластером или другим звеном цепочки поставок части стоимости в конечную стоимость товара. Практический аспект концепции призван «очистить» оценку валового регионального продукта (ВРП) и валового внутреннего продукта (ВВП) от многократного, повторного учета стоимости, которая перемещается между кластерами через границы стран. Производство рассматривается как непрерывный процесс «добавления стоимости», который начинается с добычи сырья и заканчивается производством высокотехнологического продукта. В этой связи важной задачей становится оценка влияния транспортно-промышленной кластеризации на формирование добавленной стоимости и оценка эффективности и конкурентоспособности кластеризации.

Влияние кластеризации на формирование добавленной стоимости. В настоящее время существует несколько основных подходов к пониманию добавленной стоимости. Стандартный подход связан с анализом выручки компании, которая складывается из себестоимости и добавленной стоимости:

$$B = C_{cm} + D_{cm}, \quad (1)$$

где C_{cm} – себестоимость, D_{cm} – добавленная стоимость. В этом случае себестоимость представляет собой сумму всех затрат компании на производство и реализацию продукции, а добавленная стоимость – стоимость продукции, которая добавляется к себестоимости и состоит из прибыли и налогов.

Второй подход описан М. Портером в его концепции стоимостной цепочки [5], где предприятие рассматривается как сумма подсистем, со своими «входными данными» (inputs), процессами

трансформации и «выходными данными» (*англ.* outputs). В этом случае добавленной стоимостью считается все, что связано с процессами трансформации и «выходными данными». Именно этот подход используется Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Всемирной торговой организацией (ВТО) при анализе глобальных цепочек добавленной стоимости (*англ.* Global Value-Added Chain, сокращенно – GVC). В этом случае добавленная стоимость включает в себя часть себестоимости товара: каждая страна (кластер) из GVC добавляет к закупленным в другой стране материалам/услугам стоимость, сформированную внутри страны (заработная плата, амортизация, прибыль, налоги и др.).

Характерной особенностью транспортных цепочек является то, что стоимость транспортировки прибавляется к стоимости продукции, формируя ее себестоимость, но не создавая добавленную ценность продукта, т.е. не изменяя его. Стоимость транспортной услуги состоит из ее себестоимости, налогов и прибыли. Снижение стоимости может проходить за счет всех трех элементов. Однако на практике снижение налогов предполагает использование оффшорных и других схем и в данной работе не рассматривается. В снижении прибыли не заинтересована сама транспортная компания. В этой связи стоимость транспортной услуги может быть снижена только за счет себестоимости, которая в общих чертах может быть описана формулой:

$$C_{ст} = M_z + A_o + P_o + (O_{гсс} + O_{мс} + O_{оси} + O_{крк} + Z_{др}) \quad (2)$$

где $C_{ст}$ – себестоимость транспортной услуги; M_z – материальные затраты на производство и реализацию продукции/услуги; A_o – амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов; P_o – расход на оплату труда; $O_{гсс}$ – отчисление на государственное социальное страхование; $O_{мс}$ – отчисления на медицинское страхование; $O_{оси}$ – отчисления по обязательному страхованию имущества; $O_{крк}$ – плата за краткосрочные кредиты банков, кроме процентов по просроченным ссудам; $Z_{др}$ – другие затраты на производство и реализацию продукции.

Основные материальные затраты определяются по формуле:

$$M_z = Z_{mat} + Z_m + Z_{э} + Z_{стоп} + НДС_m, \quad (3)$$

где Z_{mat} – затраты на сырье и основные материалы, покупные изделия, вспомогательные материалы, Z_m – затраты на топливо, $Z_{э}$ – затраты на электроэнергию, $Z_{стоп}$ – затраты на оплату услуг и работ, выполненных сторонними организациями (комиссионные вознаграждения, расходы на транспортировку, хранение и доставку грузов), $НДС_m$ – сумма налогов на добавленную стоимость, уплаченную поставщиком за материальные услуги (ресурсы).

Снижение себестоимости транспортной услуги напрямую связано с повышением эффективности транспортного предприятия, что снижает затраты по каждой составляющей. Кластеризация как процесс диффузного распространения знаний, новых технологий и передового опыта способствует экономичности транспортного процесса по материальным затратам и по времени его выполнения. Новейшие технологии в первую очередь направлены на снижение материало- и энергоемкости.

Таким образом, кластеризация способствует снижению потребления сырья и основных материалов на величину $\delta Z_{mat}^{кл}$. Как фактор освоения и использования оптимальных режимов работы оборудования и сокращения времени выполнения работ, она обеспечивает снижение затрат на топливо и электроэнергию $\delta Z_m^{кл}$ и $\delta Z_{э}^{кл}$. Для транспортных предприятий передовой опыт, переданный в

процессе кластерных связей, снизит затраты как на движущихся, так и на перегрузочных операциях. Снижение потребления сырья и материалов пропорционально снижает затраты на услуги сторонних организаций и налог на добавленную стоимость (НДС), связанных с ними.

Кластеризация напрямую способствует повышению производительности труда, т.е. снижению времени на производство единицы продукции/услуги. Это обеспечивается максимальной загрузкой и ускорением работы оборудования и техники, повышением квалификации и рациональной расстановкой и использованием трудовых ресурсов. В конечном итоге это приводит к ускорению окупаемости основных фондов и, соответственно, снижению амортизационных расходов, а также снижению трудовых ресурсов до уровня, необходимого для высокотехнологичного производства. Это в конечном итоге приводит к снижению фонда оплаты труда и отчислений по государственному социальному и медицинскому страхованию.

С учетом кластеризации материальные затраты снижаются на величину δ по каждому показателю, и формула (3) принимает вид:

$$M_z^{кл} = (Z_{mat} - \delta Z_{mat}^{кл}) + (Z_m - \delta Z_m^{кл}) + (Z_{\varepsilon} - \delta Z_{\varepsilon}^{кл}) + (Z_{stop} - \delta Z_{stop}^{кл}) + (HDC_M - \delta HDC_M^{кл}), \quad (4)$$

где $\delta Z_{mat}^{кл}$ – снижение затрат на материалоемкость продукции; $\delta Z_m^{кл}$ – снижение затрат на топливо; $\delta Z_{\varepsilon}^{кл}$ – снижение затрат на электроэнергию; $\delta Z_{stop}^{кл}$ – снижение затрат на оплату услуг и работ, выполненных сторонними организациями; $\delta HDC_M^{кл}$ – сумма налогов на добавленную стоимость, уплаченную поставщиком за материальные услуги (ресурсы).

В конечном итоге формула себестоимости (2) принимает вид:

$$C_{ст}^{кл} = M_{ст}^{кл} + (A_o - \delta A_o^{кл}) + (P_o - \delta P_o^{кл}) + (O_{гсс} - \delta O_{гсс}^{кл}) + (O_{мс} - \delta O_{мс}^{кл}) + (O_{оси} - \delta O_{оси}^{кл}) + (O_{крк} - \delta O_{крк}^{кл}) + (Z_{др} - \delta Z_{др}^{кл}), \quad (5)$$

где $\delta A_o^{кл}$ – снижение затрат на амортизацию основных фондов; $\delta P_o^{кл}$ – снижение затрат на оплату труда; $\delta O_{гсс}^{кл}$, $\delta O_{мс}^{кл}$, $\delta O_{оси}^{кл}$ – снижение отчислений на государственное социальное, медицинское страхования и обязательное страхование имущества соответственно; $\delta O_{крк}^{кл}$ – сокращение отчислений по краткосрочному кредитованию, что напрямую связано с сокращением финансовых и временных расходов при производстве продукции; $\delta Z_{др}^{кл}$ – сокращение других затрат на производство и реализацию продукции.

Эффективность кластеризации и подходы к ее оценке. Описанное снижение себестоимости транспортной услуги тесно связано с эффективностью кластеризации, что ставит вопрос о количественной оценке ее эффективности. Проблема оценки эффективности транспортных коммуникаций региона в современных условиях обусловлена тем, что транспорт является особым видом экономической деятельности. Хотя общая эффективность деятельности транспорта может оцениваться стандартными показателями (рентабельность, капиталотдача и др.), транспорту также присущи частные показатели эффективности экономической деятельности, которые позволяют выявить эффективность отдельных звеньев транспортного процесса (эффективность транспортировки, эффективность погрузо-разгрузочного процесса и т.д.).

Самым общим показателем эффективности кластеризации является:

$$\Delta\Phi = \Delta\Delta / \Delta Z, \quad (6)$$

где $\Delta\Delta$ – увеличение (уменьшение) эффекта транспортной деятельности, вызванный мероприятиями по кластеризации; ΔZ – затраты на мероприятия по кластеризации транспортной отрасли. С другой стороны кластер представляет собой совокупность фирм разных отраслей, поэтому эффективность кластера ($\Delta\Phi_K$) может оцениваться по формуле:

$$\Delta\Phi_K = \sum_{i=1}^n (x_i y_i), \quad (7)$$

где y_i – эффективность i-й отрасли кластера, x_i – весовой коэффициент i-й отрасли.

Тогда эффективность морских кластеров ($\Delta\Phi_{MK}$), являющихся важнейшими звеньями цепочки поставок, может быть выражена формулой:

$$\Delta\Phi_{MK} = k_n \Delta\Phi_n + k_{cc} \Delta\Phi_{cc} + k_c \Delta\Phi_c + k_u \Delta\Phi_u + k_o \Delta\Phi_o + k_l \Delta\Phi_l + k_{nt} \Delta\Phi_{nt} + k_{np} \Delta\Phi_{np}, \quad (8)$$

где $\Delta\Phi_n$ – эффективность портовой деятельности; $\Delta\Phi_{cc}$ – эффективность судостроения и судоремонта; $\Delta\Phi_c$ – эффективность судоходной деятельности; $\Delta\Phi_u$ – эффективность исследований и разработок; $\Delta\Phi_o$ – эффективность образовательных услуг; $\Delta\Phi_l$ – эффективность логистических услуг (агентирование, экспедирование, складирование и т.д.); $\Delta\Phi_{nt}$ – эффективность деятельности наземного транспорта; $\Delta\Phi_{np}$ – эффективность прочих видов деятельности (финансовый сектор, страхование, юридические услуги и др.); $k_n, k_{cc}, k_c, k_u, k_o, k_l, k_{nt}, k_{np}$ – весовые коэффициенты каждого из показателей.

Оценка эффективности каждого из слагаемых представляется трудоемким процессом, так как каждый из элементов является отдельной отраслью, эффективность которой зависит от многочисленных процессов, функций и т.д. В общем виде данная зависимость может быть выражена формулой:

$$\Delta\Phi_K = \lim_{n \rightarrow \infty} \sum_1^n \Delta\Phi_n, \quad (9)$$

где $\Delta\Phi_K$ – эффективность кластера, n – количество анализируемых элементов транспортного (производственного) процесса, $\Delta\Phi_n$ – эффективность n-го элемента транспортного процесса.

В этой связи возникает вопрос о целесообразном количестве элементов, эффективность которых нужно оценивать в рамках заданного транспортного процесса. Для оценки эффективности кластера предлагается использовать подход, основанный на выделении четырех основных составных элементов деятельности кластера (предприятия). Такое понимание эффективности позволяет сформировать базу для всесторонней оценки всего производственного (транспортного) процесса предприятия.

Как показал анализ, эффективность кластера ($\Delta\Phi_K$) зависит от четырех составных элементов:

$$\Delta\Phi_K = f[\Delta\Phi_{zn}, \Delta\Phi_{fn}, \Delta\Phi_{dn}, \Delta\Phi_{nn}], \quad (10)$$

где $\Delta\Phi_{zn}$ – эффективность закупленных продуктов и услуг, $\Delta\Phi_{fn}$ – эффективность факторов производства, $\Delta\Phi_{dn}$ – эффективность деятельности кластера, $\Delta\Phi_{nn}$ – эффективность произведенной продукции/услуг.

В самом общем виде эффективность закупленных продуктов (услуг) будет отражать их способность удовлетворять производственные нужды. Эффективность факторов производства характеризует уровень значимости каждого фактора в условиях данного производства. Эффективность деятельности предприятия характеризует насколько эффективно организовано производство. Эффективность продукта определяет полноту удовлетворения потребностей покупателей.

Рассмотрение эффективности кластера в виде функции четырех аргументов в совокупности с разработкой частных показателей для каждого из представленных в формуле (10) элементов и их группировкой позволит наиболее полно оценить эффективность предприятия в целом. При оценке эффективности транспортного кластера отнесение частных показателей к одной из четырех выделенных групп затруднено тем, что транспортная деятельность не создает материально-вещественного продукта. Тем не менее и здесь можно провести некоторую градацию показателей. Ниже приведены примеры показателей, которыми может оцениваться эффективность транспортной деятельности.

Эффективность факторов производства определяется эффективностью использования всех видов человеческого труда, земли и капитала. Показатели эффективности труда: производительность труда, трудоемкость и др. Показатели эффективности капитала: фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, коэффициенты обновления и рентабельности основных фондов, показатели окупаемости инвестиций, показатели эффективности подвижного состава. Показатели эффективности земли: эффективность использования складов (количество перемещений груза на человека, количество повреждений груза, время обработки заказа и др.), эффективность терминалов, причалов и проч. Показатели эффективности знания: показатели инновационной активности транспортных предприятий, показатели научной деятельности (например, количество патентов).

К показателям *эффективности деятельности транспортного кластера* можно отнести следующие показатели. Показатели эффективности использования подвижного состава: коэффициент использования грузоподъемности, коэффициент использования грузовместимости, коэффициент полезного пробега, производительность подвижного состава. Показатели эффективности деятельности: уровень автоматизации и механизации труда, уровень перехода на электронный документооборот, рост количества клиентов. Показатели концентрации и доли рынка: индекс Херфиндаля-Хиршмена, коэффициент локализации, горизонтальный коэффициент локализации, доля компании на рынке по выручке, доля компании в кластере и т.д.

Одной из важнейших задач при растущем грузопотоке является оценка эффективности информатизации транспортных кластеров, т.е. информационного потока, сопровождающего материальный поток. Создается ситуация, когда «эффективность управления морским портом во многом зависит от правильной организации информационного потока» [3]. В этой связи скорость и качество обработки информационного потока также влияет на эффективность деятельности транспорта. Эффективность информатизации складывается из нескольких видов эффекта. Общий эффект информатизации E определяется по формуле [1]:

$$E = \Delta E_1 + \Delta E_2 + \Delta E_3 + \Delta E_4 + \Delta E_5, \quad (11)$$

где ΔE_1 – сокращение эксплуатационных расходов за счет информатизации процессов перевозки и перегрузки; ΔE_2 – получение дополнительной прибыли за счет привлечения повышенных объемов грузовых перевозок, снижения тарифов, повышения надежности, сохранности и точности сроков доставки грузов, отслеживанию груза, определению его местонахождения и ожиданию подхода; ΔE_3 – ускорение движения оборотных средств путем использования электронного обмена; ΔE_4 – снижение вероятности потерь прибыли за счет организации информационного взаимодействия с сопредельными дорогами, портами, судоходными линиями, партнерами и контрагентами по перевозке во

внутреннем и международном сообщении на основе электронного обмена данными; $\Delta E5$ – снижение неизбежных крупных потерь при катастрофах, авариях, стихийных бедствиях, благодаря повышению оперативности получения данных о грузе для обеспечения экологической безопасности, выбору маршрутов доставки грузов при ликвидации последствий чрезвычайных происшествий.

К показателям *эффективности транспортных услуг* можно отнести показатели, характеризующие транспортную услугу как товар. Показатели стоимости: стоимость транспортировки груза отдельными видами транспорта, стоимость дополнительных услуг, превышение средней стоимости транспортировки и т.д. Показатели сохранности груза: норма убыли груза, удельные и средние потери груза, стоимость и средняя стоимость потерь, количество перевезенных грузов без потерь и др. Показатели соблюдения сроков: среднее время и скорость перевозки, среднесуточный пробег подвижного состава, регулярность прибытия груза (среднее число прибытий за единицу времени, число отклонений от установленной регулярности и т.д.), перевозка к назначенному сроку (среднее отклонение от назначенного срока, число прибытий к назначенному сроку и др.).

Взаимосвязь эффективности и конкурентоспособности кластера. Так как понятие кластера зародилось в рамках школы конкурентоспособности (к которой принадлежит М. Портер), то, говоря об эффективности кластеризации, нельзя обойти понятие конкурентоспособности и ее взаимосвязи с эффективностью. Несмотря на распространенность понятия конкурентоспособности, оно до сих пор не получило общепринятого определения. «Конкурентоспособность организации в общем случае – это ее способность производить и сбывать товары такого качества и объема, которые позволяют выиграть соперничество с конкурентами на рынке за получение максимальной прибыли» [4]. Другими словами, конкурентоспособность определяется как способность предприятия выдерживать конкуренцию.

Однако очевидно, что способность выдерживать конкуренцию у предприятия должна существовать и при отсутствии каких-либо конкурентов, она является неотъемлемой характеристикой эффективной деятельности предприятия. С другой стороны, приведенное определение логически разбивается на три составных части. Способность производить товар надлежащего качества является самой сутью предприятия, которая оценивается эффектом и эффективностью производства. Способность сбывать товар в определенном объеме характеризуется одновременно эффективностью некоторых отделов предприятия (отдел продаж, отдел маркетинга и др.) и эффективностью самого товара (его способностью удовлетворять потребности). Получение максимальной прибыли требует «максимальной» эффективности всех звеньев производственного процесса и продукта.

Зачастую конкурентоспособность оценивается на основе отдельных показателей функционирования предприятия или эффективности отдельных элементов предприятия путем нахождения частных показателей и на их основе – интегрального показателя. Однако сравнение показателей деятельности предприятий, равно как и сравнение эффективности отдельных элементов деятельности отражает не конкурентоспособность предприятия, а полученный эффект или эффективность.

Проведенное исследование позволило сформулировать определение конкурентоспособности безотносительно к наличию или отсутствию конкурентов [2]. *Конкурентоспособность определяется как динамическая способность добывать или создавать эффективные предметы труда и факторы производства, эффективно их использовать для удовлетворения нужд общества.* В данном определении конкурентоспособность базируется на понятии эффективности деятельности предприятия, но добавляется новый аспект – динамичность. Динамичность подразумевает способность вносить изменения в каждый из составных элементов для поддержания высокой эффективности деятельности при изменениях во внешней среде, которые могут быть вызваны как деятельностью конкурентов, так и другими внешними факторами (правительством, форс-мажором и т.д.). Основываясь на данном определении, можно заключить, что конкурентоспособность есть производная от эффективности, взятая

по переменной затрат и отражающая скорость изменения (увеличения или уменьшения) эффективности при данных затратах:

$$K_{\kappa} = f'(\mathcal{E}\Phi_{\kappa}), \quad (12)$$

где K_{κ} – конкурентоспособность кластера, $\mathcal{E}\Phi_{\kappa}$ – эффективность кластера.

Такое понимание конкурентоспособности позволяет оценивать экономический потенциал предприятия. Представим два предприятия П1 и П2, эффективность деятельности первого предприятия ($\mathcal{E}\Phi_1$) в момент времени Т1 больше эффективности деятельности второго предприятия ($\mathcal{E}\Phi_2$). Допустим, конкурентоспособность второго предприятия (K_2) больше конкурентоспособности первого предприятия (K_1). Тогда при сохранении данной тенденции может наступить момент времени Т2, когда $\mathcal{E}\Phi_2 > \mathcal{E}\Phi_1$. То есть потенциал предприятия П2 был больше, чем у П1.

Эффект деятельности не демонстрирует его жизнеспособности, так как предприятие с большим эффектом может стать банкротом. Это свидетельствует о низкой эффективности. Однако внешняя и внутренняя среда предприятия подвержена изменениям. Если предприятие обладает высокой эффективностью, то в изменившихся условиях она может снизиться настолько, что приведет предприятие к банкротству. Это означает плохую конкурентоспособность. Таким образом, конкурентоспособность – это способность организационной структуры эффективно функционировать в новых условиях. Эффективность функционирования при этом может быть достигнута как путем изменений на предприятии (инвестиции в инновации, человеческий капитал и др.), так и без каких-либо изменений (когда внешние изменения не влияют на эффективность предприятия).

Поскольку эффективность показывает, какой эффект дают затраты, то при достаточно точной оценке эффективности скорость ее изменения демонстрирует потенциал данной структуры в заданных условиях, показывая насколько данная структура конкурентоспособна при прочих равных условиях. И эффективность, и конкурентоспособность характеризуют деятельность предприятия (его структуры) в заданных внешних условиях и при определенных затратах. Однако показатель эффективности отражает деятельность структуры с позиции максимизации эффекта в определенный момент времени. Конкурентоспособность, в свою очередь, отражает деятельность структуры с позиции роста эффективности. Конкурентоспособность при этом понимается как способность организации развиваться (демонстрировать рост эффективности) в неблагоприятных условиях, которые могут быть обусловлены наличием явного конкурента (например, конкуренция между двумя транспортными предприятиями одной отрасли), неявного конкурента (конкуренция между транспортными предприятиями разных отраслей или между транспортным и нетранспортным предприятием) или воздействием внешней среды. Кроме того, при изменении внешних и внутренних условий, влияющих на эффективность предприятия, конкурентоспособность демонстрирует способность приспосабливаться к новым условиям. Анализ эффективности отдельных элементов при этом может показать, какие изменения необходимо произвести на предприятии при новых условиях функционирования.

Возможна графическая интерпретация связи между эффективностью, эффектом и затратами. Построим систему координат, где на оси абсцисс отложены затраты компании в разные моменты времени, а по оси ординат – ее эффективность (рис. 1). Отметим на оси Х некоторую точку С (x_0), отложим вправо отрезок, длиной Δx , и отметим точку D ($x_0 + \Delta x$). Значениям аргумента в точках x_0 и $x_0 + \Delta x$ соответствуют значения функции $f(x_0)$ и $f(x_0 + \Delta x)$, обозначим их на графике точка А и В соответственно. Конкурентоспособность в точках А и В будет определяться производными функции $f(x)$ в данных точках.

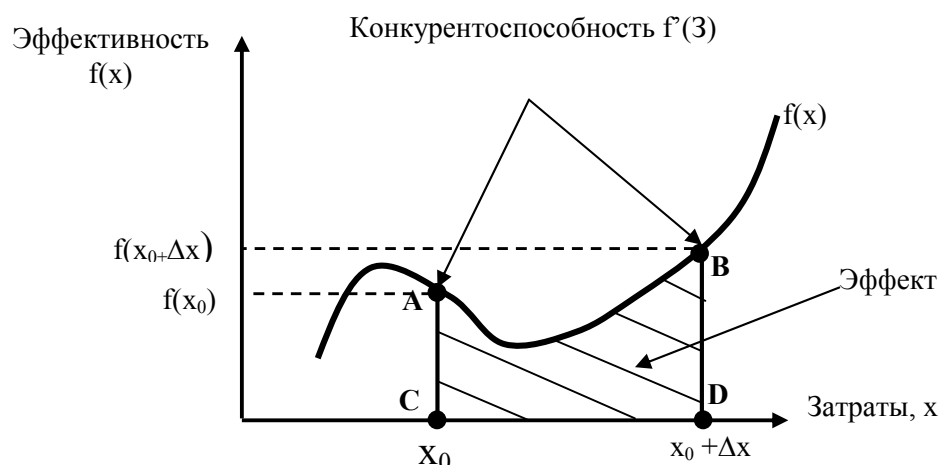


Рис. 1. Взаимосвязь эффекта, эффективности и конкурентоспособности предприятия

Так как, по определению, эффективность является отношением эффекта к затратам, площадь криволинейной трапеции ABCD, равная определенному интегралу $\int_C^D f(x)dx$, где функция $f(x)$ является эффективностью, а dx – бесконечно малым приращением аргумента (затрат), будет соответствовать эффекту деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Буравлёв, Ю. В. Менеджмент на транспорте : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Ю. В. Буравлёв, Н. Н. Громов, Н. А. Козлова, [и др.] ; под общ. ред. Н. Н. Громова, В. А. Персианова. – 5-е изд., испр. – М. : Академия, 2010. – 528 с. – ISBN 978-5-7695-7044-5.
2. Овчинников, П. Н. Основные тенденции изменения конкурентоспособности на глобальном рынке / П. Н. Овчинников // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5. – С. 990–997.
3. Панамарёва, О. Н. Повышение эффективности управления морским портом с использованием информационных технологий : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О. Н. Панамарёва. – Новороссийск, 2005. – 152 с.
4. Терёшина, Н. П. Экономика железнодорожного транспорта : учеб. для вузов ж.-д. транспорта / Н. П. Терёшина, В. Г. Галабурда, В. А. Токарев [и др.] ; под ред. Н. П. Терёшиной, Б. М. Лapidуса. – М. : УМЦ ЖДТ, 2008. – 996 с. – ISBN 5-89035-329-2.
5. Porter, M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. E. Porter. – New York : Simon and Schuster, 2008. – 592 p. – ISBN 978-1-4165-9584-7.
6. Trade in Value-Added: concepts, methodologies and challenges [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/sti/ind/49894138.pdf> (accessed date : 20.04.2016).

УДК 004.415.5

Н.М. Лобанова

Д.А. Дубровин

ОЦЕНКА ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация. В статье представлены аргументы, обосновывающие необходимость оценки затрат на качество. Рассмотрены вопросы оценки затрат на качество программного обеспечения. Проанализированы различные методики обеспечения качества программного обеспечения. Дано описание метода Quality Function Deployment и рассмотрена возможность использования метода Software Quality Function Deployment в процессе разработки программных продуктов как метод, позволяющий сократить наибольшие затраты на качество и повысить конкурентоспособность продукта.

Ключевые слова: разработка программного обеспечения, затраты на качество, оценка затрат, PAF, quality function deployment, software quality function deployment.

Lobanova Nadezda

Dubrovин Dmitry

EVALUATING THE SOFTWARE QUALITY COSTS

Annotation. The article gives the arguments proving necessity of evaluating the software quality costs. Questions of evaluating the software quality costs were considered. Various techniques to ensure the software quality were analyzed. A description of the method of Quality Function Deployment was given. The possibility of using the method of Software Quality Function Deployment in the process of software development as a method to reduce the highest costs of quality and improve product competitiveness was considered.

Keywords: software development, quality costs, cost estimation, PAF, quality function deployment, quality function deployment.

Индустрия разработки программного обеспечения (ПО) на сегодняшний день является одним из драйверов экономического роста компаний, занимающихся разработкой ПО. Появление новых компаний приводит к росту конкуренции между ними, поэтому чтобы удержаться на рынке, каждая из них старается максимально удовлетворить потребности клиента, усложняя функционал и улучшая качество разрабатываемых программ.

Понятия качества, контроля качества и управление качеством достаточно подробно рассмотрены [3], а именно, качество – это то, что ожидает потребитель, а также пригодность для предназначенного использования и соответствие техническим условиям с учетом своевременности поставки, организации и обеспечения послепродажной поддержки, надежности, приемлемой стоимости. Управление качеством базируется на трех основных компонентах: контроль, обеспечение и повышение качества. Инструментами управления качеством являются планирование качества, затраты на качество, статистический контроль и управление процессами; соблюдение поставок точно в срок. Контроль качества предусматривает использование таких оперативных методов и действий, как управление процессом, устранение причин появления брака. Эти положения нашли свое отражение в серии международных стандартов ISO 9000. Качеством программного обеспечения согласно ISO/IEC 25000:2014 является способность программного продукта при заданных условиях удовлетворять установленным или предполагаемым потребностям.

Большое значение имеют методики обеспечения качества ПО в рамках всего жизненного цикла разработки. В качестве таких методик можно назвать: анализ требований, который позволяет перед началом нового этапа разработки минимизировать дефекты и учесть пожелания клиентов, а также возможные изменения и преодолеть разногласия, возникающие на протяжении всего жизненного

цикла проекта, используя прототипы и модели предметной области; анализ и сквозной контроль кода, который позволяет находить ошибки заблаговременно и повышает качество кода и дизайна ПО, уменьшает необходимость значительного рефакторинга и очистки кода в следующих версиях; сессионное тестирование, разработанное Джеймсом Бахом (James Bach), заключается в разделении тестовой нагрузки на сеансы, каждый из которых решает свою задачу; тестирование, основанное на рисках, основная идея которого состоит в упорядочении функций и видов отказов ПО в убывающем порядке, от самых важных или рискованных до проверенных функций и простых рисков (основной инструмент методологии FMEA – анализ видов и последствий отказов) [2]. В настоящее время, компании вкладывают значительную часть средств на обеспечение качества разрабатываемых продуктов. Так, в исследовании Национального Института Стандартов и Технологий США подчеркивается, что до 80 % стоимости продукта составляют затраты на выявление и устранение дефектов, что отражает наличие проблем с обеспечением качества продукции у многих компаний [6].

Можно рассмотреть три различных варианта подхода к затратам, связанным с качеством [3]: модель «потери для общества», модель «стоимость процесса»; модель PAF – стоимости «предотвращения – оценки – отказа».

Концепция общих потерь для общества, разработанная Г. Тагучи, предполагает, что главным является общие потери, образующиеся в результате недостатков данной продукции.

В модели стоимости процесса при рассмотрении качества обычно исходят из того, все виды деятельности в компании включают один или несколько процессов, владельцев этих процессов и организацию взаимодействия поставщиков и потребителей (цепочки качества) с установлением индикаторов качества. Индикаторы качества должны содержать цели, метрики качественные и количественные, позволяющие оценить как работу в компании целом, отдельного структурного подразделения, так и конкретного работника. Стоимость процесса определяют люди, материалы, окружающая среда. При этом в модели PAF выделяют конформные (для обеспечения и улучшения качества) и неконформные (непредвиденные расходы, связанные с плохим качеством) затраты на качество.

Согласно исследованию компании IBM [1], проведенному на основании данных отраслевых стандартов GBS Industry Standard Study, стоимость исправления дефекта на этапе определения требования – 80 долл., на этапе проектирования – 240 долл., на этапе тестирования – 960 долл., на этапе выпуска продукта 7600 долл. Из данного исследования можно видеть, что наибольшие затраты фирмы несут при нахождении дефекта на этапе выпуска продукта, что соответствует непредвиденным расходам, связанным с плохим качеством. Неконформные затраты возникают тогда, когда пользователь не удовлетворен предоставленной функциональностью (если изначально были неправильно определены потребности пользователя), а также в случае наличия дефектов, возникших при написании ПО или разработке архитектуры приложения, но которые не были выявлены в ходе внутреннего тестирования.

Важность удовлетворения потребностей пользователя подчеркивается в исследовании компании HP. Согласно данному исследованию (HP Word Quality Report 2015-16) [8], задача обеспечения соответствия ПО пользовательским требованиям входит в число наиболее приоритетных задач по обеспечению качества программного обеспечения у 78 % руководителей, уступая лишь тестированию безопасности (80 %).

Рассмотрим возможность использования метода проектирования систем – Quality Function Deployment, применительно к процессу разработки программных продуктов и оценим влияние данного метода на затраты на качество. Quality Function Deployment (QFD) – это экспертный метод, позволяющий перевести пожелания потребителя в технические характеристики. Основная идея метода QFD заключается в том, что между пожеланиями потребителя и техническими характеристиками,

которые обеспечивают выполнение данных пожеланий, существует большое различие, и QFD позволяет сократить его. [4]

Основные этапы метода QFD:

1. Планирование продукта. На данном этапе строится матрица «дом качества». С помощью данной матрицы качественные требования клиента переводятся в измеримые характеристики продукта. Матрица «дом качества» заполняется на основании: исследования рынка и запросов потребителей, анализа требований потребителей к качеству, а также анализа и оценки продукции конкурентов. Сбор корректных данных от клиентов на этапе 1 имеет решающее значение для успеха всего процесса QFD.

2. Проектирование продукта. На данном этапе, под руководством инженерно-технического отдела, разрабатываются творческие и инновационные решения для удовлетворения потребностей клиентов. Проектируется концепт продукта, который позволяет определить приоритеты отдельных модулей. Информация о модулях, которые имеют решающее значение для удовлетворения потребностей клиента, используется в дальнейшем для построения техпроцессов.

3. Разработка техпроцессов. Данный этап включает в себя такие работы как: разработка техпроцессов, проведение функционально-стоимостного анализа, выработка плана процесса производства.

4. Контроль процессов. На данном этапе определяются показатели качества и разрабатываются инструкции для мониторинга процесса производства. Данный этап возглавляется отделом контроля качества, который обеспечивает производство на основе инструкций для достижения показателей качества. [5]

Центральным инструментом метода QFD является матрица «дом качества». Термин «дом качества» происходит от внешнего вида матрицы. Данная матрица состоит из шести основных частей:

- 1) требования потребителей;
- 2) технические характеристики;
- 3) матрица отношений технических характеристик продукта с требованиями потребителей;
- 4) оценка выполнения требований потребителей продукцией конкурентов (конкурентный анализ);
- 5) корреляционная матрица технических характеристик;
- 6) результаты анализа (включают в себя результаты анализа конкурирующей продукции, целевые значения технических характеристик продукции и оценки относительной и абсолютной важности технических характеристик).

Матрица «дом качества» позволяет перевести качественные потребности клиента в измеримые высокоуровневые технические требования. Выходами матрицы «дом качества» являются наиболее важные технические требования, которые основываются на потребностях заказчика и данных конкурентного анализа. Информация, получаемая в ходе построения матрицы «дом качества», крайне полезна аналитикам, так как они могут отследить откуда взялось то или иное требование, и что повлияло на его приоритет. Следовательно, аналитики и разработчики гарантируют, что они достаточно точно перевели голос клиента в технические характеристики продукта.

Такая технология работы позволяет учитывать требования потребителя на всех стадиях производства и значительно повысить степень удовлетворенности потребителя, а также снизить затраты на проектирование и подготовку производства изделий.

С развитием метода QFD выделилось направление использования данного метода при разработке программного обеспечения. Новый метод получил название SQFD (Software Quality Function Deployment). SQFD, как QFD, основное внимание уделяет повышению качества процесса разработки

программного обеспечения. Он реализует методы улучшения качества во время фазы выявления требований к программному обеспечению.

SQFD во многом соответствует QFD и имеет следующие особенности и преимущества:

- количественное выявление и определение критических требований;
- уменьшение числа вносимых изменений в процессе разработки;
- повышение производительности работы аналитиков и программистов;
- сокращение отставания при разработке программного обеспечения;
- уменьшение количества ошибок при переходе от одного этапа к другому;
- обеспечение качества ПО, удовлетворяющего требованиям заказчика.

Метод SQFD позволяет в значительной степени решить проблему предоставления пользователю необходимой функциональности, тем самым снизить неконформные затраты, а также благодаря повышению производительности работы аналитиков и программистов снизить количество дефектов возникших при написании ПО или разработке архитектуры приложения.

Данные утверждения подтверждаются результатами исследования «The leading edge in QFD for software and electronic business» [7]. Исследование показывает, что после начала использования метода SQFD для анализа пользовательских требований, степень удовлетворенности клиентов SAP R/3 увеличилась по таким показателям как:

- желаемая функциональность;
- реализация требований;
- удобство использования;
- раннее участие в процессе разработки;
- объективная оценка требований;
- время ожидания следующего релиза;
- новая функциональность;
- связь между заказчиком и разработчиком;
- взаимопонимание между заказчиком и исполнителем;
- технические инновации.

В результате проведенного исследования были рассмотрены вопросы оценки затрат на качество программного обеспечения, исследована возможность и оценено влияние использования метода SQFD для снижения затрат на качество. В ходе рассмотрения данных вопросов, было показано, что наибольшие затраты на качество являются неконформными (возникающими в следствии неудовлетворенности пользователя предоставленной функциональностью). В результате анализа было выявлено, что метод SQFD позволяет в значительной степени решить проблему предоставления пользователю необходимой функциональности. Это позволит сократить неконформные затраты и повысить вероятность обнаружения дефектов на более ранних стадиях процесса разработки ПО, что будет способствовать повышению степени удовлетворенности пользователей. Использование метода SQFD в процессе разработки повышает рентабельность производимого программного продукта и делает его более конкурентоспособным.

Библиографический список

1. Сокращение затрат на обеспечение качества программных продуктов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://habrahabr.ru/company/ibm/blog/94686/> (дата обращения : 28.04.2016).
2. Технические материалы компании IBM. Проблемы качества программного обеспечения и практические рекомендации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.ibm.com/developerworks/ru/library/r-software-quality-challenges-practice-recommendations/> (дата обращения : 23.04.2016).

3. Управление качеством: Том 1. Основы обеспечения качества / Под общ. ред. В. Н. Азарова – М. : МГИЭМ, 1999 – 326 с. – ISBN 5-230-16284-8.
4. Capers, J. The Economics of Software Quality / J. Capers. – Boston, 2011. – 624 p. – ISBN 978-0-13-258220-9.
5. Ficalora, J. P. Quality Function Deployment and Six Sigma / J. P. Ficalora, L. Cohen . – 2nd edit. – Prentice Hall, 2009. – 480 с. – ISBN 978-0-13-513835-9.
6. The Economic Impacts of Inadequate Infrastructure for Software Testing [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.researchgate.net/publication/200085942_The_Economic_Impacts_of_Inadequate_Infrastructure_for_Software_Testing (accessed date : 20.04.2016).
7. The leading edge in QFD for software and electronic business // International Journal of Quality & Reliability Management. – 2003. – № 1. – P. 36–55.
8. World Quality Report 2015–2016 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.capgemini.com/thought-leadership/world-quality-report-2015-16> (accessed date : 20.04.2016).

УДК 656.08

А.Р. Очкалова

СТАТИСТИКА ПРОИСШЕСТВИЙ И МЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ АВАРИЙНЫХ СИТУАЦИЙ ПРИ ПЕРЕВОЗКЕ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ

***Аннотация.** В статье дается характеристика опасных грузов, показаны причины необходимости повышенного контроля за перевозкой такого рода грузов и соблюдения особых мер безопасности, приведена статистика происшествий в области перевозок опасных грузов по России, названы интеллектуальные системы, обеспечивающие контроль за перевозками опасных грузов, рассмотрено использование таких систем за рубежом, показана необходимость дальнейших мер обеспечения безопасности перевозок опасных грузов.*

***Ключевые слова:** опасный груз, перевозка опасных грузов, специальный транспорт, груз повышенной опасности, интеллектуальные системы, безопасность.*

Alena Ochkalova

STATISTICS OF ACCIDENT AND MEASURES TO REDUCE EMERGENCY FOR THE TRANSPORTATION OF DANGEROUS GOODS

***Annotation.** The article describes the definition of dangerous goods, shows the reasons for the increased control over the transportation of such kind of goods and special security measures, shows the statistics of accidents in the transportation of dangerous goods in Russia, gives examples of different intellectual systems, providing control over the transportation of dangerous goods, presents using such kind of systems abroad, and shows a need for further measures to ensure safety transportation of dangerous goods.*

***Keywords:** dangerous cargoes, transportation of dangerous cargoes, special transport, intellectual systems, safety.*

К опасным грузам (ОГ) относят вещества и предметы, которые при транспортировании, выполнении погрузочно-разгрузочных работ, хранении могут послужить причиной взрыва, пожара или повреждения транспортных средств, складов, устройств, зданий и сооружений, а также гибели, увечья, отравления, ожогов, облучения или заболевания людей и животных [1]. Перевозка опасных грузов автомобильным транспортом – сложный и трудоемкий процесс, требующий особого внимания со стороны отправителей, получателей и перевозчиков. К опасным грузам относятся яды, кислоты, взрывчатые вещества, едкие и коррозионные вещества, легковоспламеняющиеся жидкости и многие другие. Очевидно, что для данной категории грузов разработаны специальные, более строгие правила перевозок. Опасные грузы должны перевозиться только специальными и (или) специально приспособленными для этих целей транспортными средствами, которые должны быть изготовлены в соответствии с действующими нормативными документами [5]. К перевозке опасных грузов допускаются водители, прошедшие обучение, сдавшие экзамен и получившие специальный допуск к перевозке ОГ. Огромное внимание уделяется безопасности транспортировки таких грузов, ведь малейшее пренебрежение правилами может привести к тяжелым последствиям [8]. Рассмотрим статистику происшествий, связанных с перевозкой опасных грузов, за последнее время.

Из статистики Министерства внутренних дел (МВД) России следует, что подавляющее большинство дорожно-транспортных происшествий (ДТП) с автотранспортными средствами, перевозящими опасные грузы, происходит с цистернами [10]. Из представленных МВД данных напрашивается вывод о необходимости специальных мер по экстренному реагированию на такие ДТП. Целесообразно также принятие широкого круга мер по контролю за перевозками опасных грузов в цистернах.

В настоящее время ведется разработка ряда автоматизированных систем экстренного реаги-

рования на аварии автотранспортных средств. В рамках этих проектов проведен большой объем работ по анализу возможностей использования различных средств связи, разработке протоколов взаимодействия, архитектуры систем и т.д. В Соединенных Штатах Америки такая система входит в состав системы Next Generation 9-1-1 (NG9-1-1), предназначенной для вызова аварийных служб с использованием любых проводных и беспроводных коммуникационных устройств, в том числе через интернет. Разработка системы финансируется Министерством транспорта США. В рамках Европейского союза создается система eCall, ориентированная на автотранспортные средства и предполагающая использование европейской спутниковой навигационной системы Galileo. В России разрабатывается система «ЭРА ГЛОНАСС» аналогичного назначения [9].

В рамках этих проектов проведен большой объем работ по анализу возможностей использования различных средств связи, разработке протоколов взаимодействия, архитектуры систем и т.д. Однако пока не выработаны подходы к решению некоторых ключевых задач, в значительной степени определяющих эффективность указанных систем. К таким задачам относится определение перечня аварийных ситуаций, на которые должно обеспечиваться экстренное реагирование в автоматическом режиме, а также категорий транспортных средств (ТС), подлежащих оснащению соответствующей аппаратурой.

К транспортным средствам, перевозящим опасные грузы, должен предъявляться наиболее полный набор требований по автоматическому определению факта аварии, что обусловлено следующими факторами.

1. Последствия аварий при перевозках опасных грузов отличаются, как правило, высокой тяжестью, во многом связанной со свойствами указанных грузов.

2. Последствия аварий при перевозках опасных грузов могут оказывать вредное воздействие не только на непосредственных участников происшествий, но и на людей, ТС и объекты, находящиеся вблизи места аварии.

3. Авария может произойти не одномоментно, а развиваться в течение относительно продолжительного времени и на относительно протяженном участке местности, например, при утечке опасной жидкости, газа или рассыпании опасного твердого вещества [6].

Анализ данных МВД России за 2005–2007 гг. о дорожно-транспортных происшествиях, в результате которых погибли или получили ранения люди, с участием транспортных средств, перевозивших опасные грузы, показывает следующее. В 2005–2007 гг. в МВД России поступила информация о 219 дорожно-транспортных происшествиях с участием транспортных средств, перевозивших опасные грузы. В результате этих происшествий погибли 82 и получили ранения 159 чел., утрачено более 900 т опасных грузов. Тяжесть последствий происшествий при перевозках опасных грузов составила 34 погибших на 100 пострадавших, что более чем в три раза выше, чем в дорожно-транспортных происшествиях, не связанных с такими перевозками [10].

Основную часть опасных грузов, находившихся на транспортных средствах при происшествиях, составляли легковоспламеняющиеся вещества (дизельное топливо, бензин, нефть, пропан, метанол, изопропанол, этилацетат, газовый конденсат). Доля ДТП при перевозке опасных грузов в цистернах составила 97,3 %, остальное количество пришлось на перевозку опасных грузов в упаковке. Доля ДТП при перевозке в цистернах нефти и нефтепродуктов (дизельное топливо, бензин, керосин) составила 88,1 %.

Распределение ДТП с участием транспортных средств, перевозивших опасные грузы, по видам происшествий показывает, что наибольшую долю ДТП (44,3 %) составляет опрокидывание ТС, несколько меньшую (40,6 %) – столкновение ТС. Остальные виды ДТП в сумме составляют около 15 %. Все опрокидывания (за исключением одного) произошли с транспортными средствами – цистернами (одиночное механическое транспортное средство или прицеп (полуприцеп) – цистерна в со-

стае автопоезда), т.е. доля цистерн в количестве ТС, с которыми произошло опрокидывание, составила около 99 %. При этом 84 происшествия (86 %) связаны с несоблюдением водителями этих транспортных средств требований безопасности дорожного движения, 10 (10 %) – с технической неисправностью транспортных средств. Каждое третье (29 из 84) опрокидывание произошло на криволинейных участках автодорог. В 85 из 97 опрокидываний (87 %) происходила полная или частичная утрата опасных грузов. Всего при опрокидываниях было утрачено около 620 т. таких грузов, в среднем 7,3 т на одно ДТП с утратой опасных грузов. В результате 12 опрокидываний (12 %) происходило их возгорание [10].

Из общего количества столкновений 29 (33 %) – явились следствием несоблюдения водителями транспортных средств с опасными грузами требований безопасности дорожного движения, 60 (67 %) – водителями иных транспортных средств. В 31 из 89 столкновений (35 %) происходила полная или частичная утрата опасных грузов. Всего при столкновениях было утрачено более 193 т таких грузов, в среднем 6,2 т на одно ДТП с утратой опасных грузов. В результате 6 столкновений (7 %) происходило их возгорание.

Количество происшествий вне населенных пунктов составляет 187 происшествий (85 %), в населенных пунктах – 32 происшествия (15 %). В дневное время (с 6 до 22 ч) произошло 189 происшествий (86 %), в ночное время (с 22 до 6 ч) – 30 происшествий (14 %). Водители транспортных средств с опасными грузами, участвовавшие в происшествиях, как правило, имели свидетельства о прохождении соответствующей специальной подготовки. Исключение из этого положения составили 5 происшествий, в результате которых утрачено 54,1 т опасных грузов. Средний стаж работы водителей транспортных средств с опасными грузами, участвовавших в ДТП, составил 17 лет. Грубые нарушения режима труда и отдыха установлены в 8 происшествиях, когда водители без отдыха управляли транспортными средствами от 10 до 22 часов. В других происшествиях среднее время нахождения водителя за рулем составило около 3 часов [10].

Анализ вышеприведенных данных позволяет сделать следующие выводы.

1. Подавляющее большинство ДТП происходит при перевозке опасных грузов в цистернах.
2. Значительное большинство ДТП происходит при перевозке нефтепродуктов.
3. Наиболее частым видом ДТП при перевозке опасных грузов является опрокидывание транспортного средства, несколько менее частым – столкновение ТС.
4. Значительное большинство ДТП происходит вне населенных пунктов.
5. Частым явлением, сопровождающим ДТП при перевозке опасных грузов, является возгорание опасного груза.
6. Результатом многих ДТП является утрата значительных количеств перевозимых грузов.

Отсюда следует целесообразность принятия специальных мер по экстренному реагированию на аварии автотранспортных средств, перевозящих опасные грузы. В России нормативными актами предусмотрено обязательное проведение мониторинга перевозок опасных грузов, который возложен на органы Ространснадзора и местные власти. Мониторинг осуществляется с помощью комплексной информационно-аналитической системы контроля транспортных средств (далее – КИАСК-ТС), реализованной на основе спутниковых навигационных технологий ГЛОНАСС/GPS [2]. Это соответствует следующему требованию пункта 1.10.3.3 Дорожного соглашения о перевозке опасных грузов (ДОПОГ): «Если эта мера уместна и если уже установлено необходимое оборудование, должны использоваться системы телеметрии или другие методы или устройства, позволяющие отслеживать движение грузов повышенной опасности» [3].

Указанные меры предусматриваются при разработке интеллектуальных транспортных систем многих стран. В наиболее развитых зарубежных странах развитие телематических транспортных систем (ТТС) осуществляется под руководством правительственных органов на основе централизованно

разработанных архитектур, охватывающих весьма широкий круг задач, в том числе и задачи контроля перевозок опасных грузов. Функциональная архитектура указанного сервиса предусматривает контроль перевозок опасных грузов, в том числе их отслеживание и классификацию, уведомление об аварии с опасными грузами, передачу информации об авариях и нарушениях порядка перевозки опасных грузов всем заинтересованным организациям, отслеживание местоположения транспортного средства, перевозящего опасный груз, обнаружение его отклонения от запланированного маршрута, идентификацию входа ТС в чувствительные географические области (например зоны, в которых перевозка опасных грузов запрещена), аутентификация водителя с деактивацией транспортного средства при попытке управления ТС неправомочным водителем [4].

В Европе проводятся работы под эгидой Европейского агентства по глобальной навигационной спутниковой системе (ГНСС, *англ.* European GNSS Agency сокращенно – GSA) в соответствии с Планом действий по приложениям ГНСС и Планом действий по логистике грузового транспорта. Система обеспечивает мониторинг координат ТС, перевозящих ОГ, а также параметров состояния ТС и груза. Координаты определяются с помощью системы EGNOS (*англ.* European Geostationary Navigation Overlay Service – европейская геостационарная служба навигационного покрытия). EGNOS находится в эксплуатации с октября 2009 г. и предназначена для улучшения работы системы GPS и, в перспективе, Galileo на территории Европы. Зона действия EGNOS охватывает всю Европу, север Африки и небольшую часть европейской России. Система состоит из сети наземных станций, главной станции, которая аккумулирует информацию от спутников GPS, Galileo и геостационарных спутников EGNOS, через которые эта информация транслируется на GPS-приемники, поддерживающие прием дифференциальных поправок.

Бортовое оборудование системы SCUTUM установлено на 300 ТС итальянской нефтяной компании Eni, перевозящих нефтепродукты. Бортовое оборудование передает данные о координатах и состоянии ТС и ОГ в центр реагирования на чрезвычайные ситуации по каналам сотовой связи с помощью сервиса GPRS (*англ.* General Packet Radio Service – пакетная радиосвязь общего пользования).

В настоящее время компания Eni планирует полностью оснастить указанными средствами свой парк (около 1500 транспортных средств). Начинается внедрение системы во Франции и Австрии, а в дальнейшем оно ожидается и в других странах ЕС.

В России система мониторинга включает:

- бортовые устройства, обеспечивающие навигацию ТС с помощью ГНСС, связь с автоматизированными центрами контроля и надзора (АЦКН) Ространснадзора по каналам сотовой и, возможно, спутниковой связи (с низкоорбитальными спутниками) и передачу в АЦКН информации о местоположении и состоянии ТС, вводимой водителем и формируемой автоматически;
- автоматизированные центры контроля и надзора, осуществляющие мониторинг перевозок опасных грузов [7].

Включение в состав бортового устройства средств спутниковой связи необходимо для обеспечения мониторинга в зонах, где отсутствует сотовая связь.

Сообщение с бортового устройства о перевозке опасного груза должно включать следующий набор мониторинговой информации:

- идентификационный номер бортового устройства;
- географическую широту местоположения транспортного средства;
- географическую долготу местоположения транспортного средства;
- скорость движения транспортного средства;
- путевой угол транспортного средства;
- время и дату фиксации местоположения транспортного средства;

– признак нажатия тревожной кнопки.

Кроме того, необходимо обеспечить возможность передачи следующих данных о перевозке опасных грузов: состояние ТС («Перевозка опасного груза», «Разгрузка», «Нет опасного груза»); номер специального разрешения, в соответствии с которым осуществляется перевозка; номер (номера) ООН перевозимого (перевозимых) грузов; данные о количестве груза на борту ТС.

Получив указанную информацию, контролирующие органы имеют возможность определить государственный регистрационный номер, модель, марку и принадлежность ТС, вид перевозимого груза (грузов), разрешенный маршрут движения. При этом возможен контроль наличия специального разрешения для данного ТС, вида груза и маршрута. В ходе перевозки они получают мониторинговую информацию, которая может использоваться для автоматического контроля соблюдения разрешенного маршрута перевозки, а при отклонении от него на величину, большую заданной, – для выдачи тревожного сообщения оператору и на линейные посты транспортного надзора и дорожной полиции.

Перевозки опасных грузов могут производиться в упаковке, в цистернах и навалом/насыпью. Определение количества груза на борту ТС целесообразно осуществлять следующим образом: для опасных грузов в упаковках целесообразно предусмотреть нанесение на каждую упаковку специальных меток, содержащих признак опасного груза и его номер ООН. Для сбора информации с таких меток ТС должно быть оснащено считывателями, зоны действия которых полностью перекрывают внутренний объем кузова ТС. Если конструкция кузова предусматривает возможность его закрытия и запираания, на запорное устройство целесообразно поместить «электронную пломбу» – приспособление, выдающее сигнал при попытке его несанкционированного вскрытия. При перевозках опасных грузов навалом/насыпью представляется целесообразным использовать датчики нагрузки на оси. Существуют разновидности датчиков для автомобилей с рессорной подвеской и с пневмоподвеской. В первом случае датчик монтируется между грузовой платформой (или рамой) и поддрессоренной осью с помощью системы рычагов, во втором – включается в любое место пневмосистемы и реагирует на изменение давления в ней.

Таким образом, в условиях сложной политической обстановки в мире, угрозы террористических актов и увеличивающихся аварийных ситуаций, необходим строгий контроль за перевозками опасных грузов. На основе данного исследования и собранной статистики можно сделать вывод, что перевозка опасных грузов – это сложный и трудоемкий процесс, требующий внимательного и ответственного отношения всех участников перевозочного процесса. Необходимо постоянно следить за безопасностью перевозок опасных грузов и неукоснительно следовать правилам, предписаниям, законам. Более того, необходимо внедрять и совершенствовать автоматизированные процессы, позволяющие контролировать и обеспечивать безопасность перевозок. Необходимо постоянно следить за обновлениями и внедрениями обновленных технологий, расширяющих функциональный потенциал спутниковых навигационных систем.

Библиографический список

1. Безопасность транспортирования опасных веществ. – М., 2012. – 57 с.
2. Вайпан, В. А. Правовое регулирование транспортной деятельности / В. А. Вайпан // Право и экономика. – 2012. – № 6. – С. 18–42.
3. Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов (ДОПОГ/ADR) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 08.03.2016).
4. Егизаров, В. А. Транспортное право : учебник / В. А. Егизаров. – 7-е изд., доп. и перераб. – М. : Юстицинформ, 2011. – 609 с. – ISBN 978-5-7205-1041-1.
5. Единообразные предписания, касающиеся ТС, предназначенных для перевозки ОГ. – М., 2012. – 42 с.

6. Меры безопасности при ликвидации аварийных ситуаций с опасными грузами. – М., 2012. – 46с.
7. Морозов, С. Ю. Транспортное право : учебное пособие / С. Ю. Морозов. – М. : Юрайт, 2010. – 531 с. – ISBN 978-5-9916-0770-4.
8. Правила перевозок грузов: Часть первая и вторая / М. : Юрайт, 2013. – 168 с.
9. Савин, В. И. Перевозки грузов автомобильным транспортом: справочное пособие / В. И. Савин. – М. : Дело И Сервис, 2002. – 544 с.
10. Сборник материалов МВД РФ по перевозке опасных грузов. Письма и разъяснения. – М. – 2012. – 84 с.

УДК 005.334:502.12-022.257

А.В. Савин

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСТРЕМИЗМ КАК НОВЫЙ ВЫЗОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается сравнительно новое для РФ социальное явление – экологический экстремизм. Исследованы истоки данного протестного движения, лежащие в области борьбы за улучшение состояния экосреды. Приведены иллюстративные примеры с описанием последствий акций экстремистов. Показано дестабилизирующее воздействие участников демаршей на работу промышленных компаний. Предложены мероприятия по нейтрализации экологических экстремистов.

Ключевые слова: экология, экологический экстремизм, экономическая безопасность организации, изменение климата, здоровье населения, движение «зеленых».

Alexey Savin

ENVIRONMENTAL EXTREMISM AS A NEW CHALLENGE OF ECONOMIC SECURITY OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS IN RUSSIA

Annotation. The article deals with a relatively new phenomenon for the Russian social – ecological extremism. We studied the origins of the protest movement, which lie in the struggle for improving the state of the ecological environment. Illustrative examples describing the consequences of actions of extremists. Displaying a destabilizing effect on the operation of industrial companies participating demarches. The measures to neutralize the environmental extremists.

Keywords: ecology, environmental extremism, economic security of organization, climate change, public health, the Greens Movement.

Озабоченность человеческого общества вопросами охраны окружающей среды привела к возникновению сначала в развитых странах, а впоследствии и в России, новой гражданской силы – движения «зеленых». Существующие экологические проблемы весьма многолики и требуют больших финансовых ресурсов, кооперации всех стран и активного участия гражданского общества. Экологи в России в начале своей деятельности использовали мирные способы борьбы за улучшение экосферы, такие как публикации в средствах массовой информации (СМИ), демонстрации, пикеты. Российское общество первоначально активно прислушивалось к защитникам окружающей среды, но позднее россияне стали больше внимания уделять материальной стороне качества жизни и тогда появились экологические экстремисты, являющиеся серьезной угрозой для экономической безопасности ответственных промышленных организаций.

Сравнительно недавно человеческое общество ощутило всю полноту ответственности за свою планету. Хищническое использование ресурсов, игнорирование экологических проблем – все это вместе взятое составляет текущую повестку дня. В последние 25 лет были сделаны значительные усилия по нормализации экологической обстановки, но переломить ситуацию пока не удалось. Долгое время центральной проблемой были озоновые дыры. Истончение озонового слоя приводит к повышению интенсивности солнечной радиации, что в свою очередь может сделать не пригодной для жизни планету Земля. Благодаря Киотскому протоколу остроту проблемы удалось снять, но это только одна затруднительная ситуация из многих. Есть четкие признаки, указывающие на ухудшение состояния экосферы на нашей планете.

1. Изменение климата. Исследователи пришли к выводу, что планета постепенно нагревается. Ученые наблюдают за Арктикой, используют ее как лакмусовую бумагу. В 2012 г. граница ледяного покрова располагалась значительно севернее, нежели в предшествующие годы, на основании этого был сделан вывод, что в Арктике началось глобальное потепление. В 2013 г. ледяные торосы заняли свои обычные ареалы, и тезис о потеплении был признан преждевременным. В настоящий

момент ученые утвердились во мнении, что температура планеты все-таки повышается. Также нехарактерные климатические явления, такие как аномальная жара/холод, ураганы, цунами и др. свидетельствуют о происходящих переменах в климате [5; 7; 12].

2. Дефицит ресурсов различных видов, прежде всего питьевой воды, так как из-за антропогенной нагрузки загрязненность воды, воздуха и почвы только увеличивается. В России из-за промышленного спада в 1990-е гг. нагрузка на природу кратно уменьшилась, что позволило реализоваться процессам самоочищения биологической среды. В конце 2000-х гг. производства вновь заработали на полную мощность, что повысило уровень загрязненности биосферы.

3. Депопуляция растений и животных вплоть до полного исчезновения отдельных видов. Особую опасность для флоры и фауны составляют капиталоемкие инфраструктурные проекты. Природоохранные мероприятия являются весьма затратными. Можно сказать, что человечество сделало остановку на краю бездны и исчезающие животные и растения взяты под международную охрану.

4. Все возрастающие проблемы со здоровьем у населения [9; 11]. С одной стороны здравоохранению развитых стран удалось существенно повысить средний срок жизни, но с другой стороны это требует колоссальных затрат. В 1980-е гг. радикально поменялась доктрина у современной медицины. Если всю предыдущую историю эскулапы искали панацею от болезней, то теперь они при помощи медикаментов и воздействий обеспечивают приемлемое качество жизни человека. Соответственно чем дольше проживет нуждающийся в помощи человек, тем богаче станут специалисты, которые его лечат, вместе с фармацевтическими компаниями.

Среди причин ненасильственной смерти населения в XX в. лидерами были сердечно-сосудистые заболевания, но в настоящий момент их теснят онкологические заболевания, механизм которых уже изучен в значительной степени и существует понимание, что есть канцерогенные вещества и воздействия, связанные с хозяйствованием человеческого общества [3; 9; 11].

В области деторождения тоже существуют проблемы. Все меньше и меньше рождается практически здоровых младенцев [9; 11].

Процесс глобализации привел к тому, что нельзя перераспределить экологические проблемы ни в пространстве, ни во времени, никакой возможности для маневра не осталась. У руководителей государств есть понимание, что экологические проблемы могут быть решены только общими усилиями.

Потребовалось несколько тысяч лет человеческой истории, чтобы появились гражданская сила, заинтересованная в охране среды обитания. Защитники окружающей среды получили название зеленые из-за их желания видеть нашу планету цветущей. Постепенно из общественного движения зеленые сделали национальные партии, некоторые из которых через выборы вошла в парламент ряда стран, например в Германии. В 2000 гг. возникло движение антиглобалистов, которое поглотило движения защитников окружающей среды, так как и те и другие борются еще и за ликвидацию социального неравенства в обществе.

В России партия зеленых не смогла привлечь к себе большое количество сторонников из-за локальности экологических проблем. Движение разрознено и крайне нуждается в средствах.

Первоначально в России зеленые выступали с пацифистских позиций, противопоставляя различным экологическим нарушениям публикации в средствах массовой информации, пикеты и демонстрации. Эффективность этих мероприятий была различной, но, по большей части, кроме резонанса в обществе, других благоприятных последствий не наблюдалось, так как по сути это была борьба простых граждан с госкапитализмом и олигархическими структурами. Несмотря на строжайшие нормы по загрязнению окружающей среды природопользователи все устраивали так, как им было нужно. Экологические экспертизы проектов носили до определенного момента условный характер, их делали ради галочки, также поступали и с публичными обсуждениями. Настоящий перелом наступил при

разработке проекта нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан». Первоначально планировалось, что нитка будет уложена в сейсмоопасной зоне в непосредственной близости от озера Байкал, являющимся уникальным природным объектом, в котором содержится 20 % мировых запасов поверхностной пресной воды [1]. Пройдя через все согласования, проект был отправлен на доработку лично Президентом России В.В. Путиным. В результате трубопровод был построен в 400 км от озера [6].

Видя, что мирные акции не приносят ожидаемых результатов, российские зеленые перешли к силовым методам, которые представляют серьезную угрозу экономической безопасности промышленных организаций. Под прикрытием общественного блага атаки на компании могут серьезно дестабилизировать работу компаний, а в ряде случаев просто ее парализовать. В таблице 1 приведены наиболее значительные демарши экологов-экстремистов в России.

Таблица 1

Факты экологического экстремизма в России

Дата	Объект атаки	Действующие лица	Описание акции	Последствия	Санкции
Проблемная ситуация «Ввоз в Россию радиоактивных отходов» [14]					
7 декабря 2008 г.	Госкорпорация «Росатом», Северное морское пароходство	Гринпис Россия	Предпринята неудачная попытка остановить при входе в грузовой порт Санкт-Петербурга сухогруз «Капитан Куроптев» с радиоактивным грузом на борту посредством блокирования курса корабля надувными резиновыми лодками	Пострадавших нет	нет
Проблемная ситуация «Последствия освоения добычи углеводородов на арктическом шельфе» [2; 17]					
24 августа 2012 г.	Морская ледостойкая стационарная платформа (МЛСП) «Приразломная» «Газпром нефть шельф»	«Greenpeace International»	Группа людей при помощи альпинистского снаряжения поднялись по вертикальной стене сооружения, вывесили баннеры, подвесили палатку и провели в подвешенном состоянии более 15 часов	Работа МЛСП не была нарушена	нет
18 сентября 2013 г.	МЛСП «Приразломная» «Газпром нефть шельф»	«Greenpeace International»	На платформу при помощи альпинистского снаряжения поднялись два человека. Судно, на котором они были доставлены к платформе, «Arctic Sunrise», было задержано Федеральной службой безопасности РФ.	Работа МЛСП не была нарушена	Первоначально возбужденное уголовное дело «о пиратстве» переквалифицировано в хулиганство

Окончание таблицы 1

Дата	Объект атаки	Действующие лица	Описание акции	Последствия	Санкции
Проблемная ситуация «Вырубка Химкинского леса» [4; 10; 15]					
28 июля 2010 г.	Государственная компания (ГК) «Российские автомобильные дороги»	В подавляющей массе не установлены	Здание администрации г. Химки подверглось забрасыванию камнями и бутылками, обстреляно из травматического пистолета	Материальный ущерб зданию. Человеческих жертв нет	Уголовное дело по статье «Хулиганство». Обвинительный приговор
19–21 июля 2012 г.	ГК «Российские автомобильные дороги» «Северо-Западная концессионная компания»	Не установлены	Травмирование охранника. Поджог специальной строительной техники	Временная нетрудоспособность. Материальный ущерб около 50 млн руб.	Нет данных
Проблемная ситуация «Разработка медно-никелевого месторождения в Воронежской области» [13]					
22 июня 2013 г.	«УГМК-Холдинг»	В подавляющей массе не установлены	Травмирование охранника. Разрушение забора, поджог техники (буровые установки и автомобили)	Временная нетрудоспособность. Материальный ущерб на сумму 57 млн руб. Человеческих жертв нет	Уголовное дело по статье «умышленное уничтожение чужого имущества опасным способом». Обвинительный приговор
18 ноября 2013 г.	«УГМК-Холдинг»	В подавляющей массе не установлены	Атакован бульдозер с буровой установкой	Человеческих жертв нет	Протоколы об административных правонарушениях

В России делается ставка на развитие атомной энергетики. Готовятся проекты атомных электростанций в Костромской и Нижегородской областях. Население активно выступает против их строительства. Также проект уже гидроэлектростанции вызывает неприятие у населения Эвенкийского муниципального района Красноярского края из-за затопления больших территорий проживания коренного населения и связанных с этим рисков [8].

Для нейтрализации экологических экстремистов необходимы следующие мероприятия.

1. Максимально открытое информационное обеспечение действующих и разрабатываемых проектов. Необходимо четкое соблюдение конституционных прав граждан. Соккрытие информации в части влияния хозяйствующих субъектов на природу и человека должно быть наказуемо вплоть до уголовной ответственности.

2. Экологические экстремисты должны получать наказание в соответствии с действующим законодательством. Беснаказанность породит еще более мощные преступные действия таких граждан.

3. Необходимо обязать каждый хозяйствующий субъект публиковать в СМИ и выкладывать на собственных интернет порталах информацию о воздействии на окружающую среду и осуществленных природоохранных мероприятиях.

4. В рамках среднего и высшего образования дополнить учебные программы материалом, рассказывающим о современных технологиях.

5. Дополнить экологическими экспертизами проектных предложений требования к выпускным квалификационным работам обучающихся по бакалаврским и магистерским программам направлений менеджмент и экономика.

6. Организовать специальные конкурсы на уровне РФ и в субъектах Федерации на лучшие разработанные технологии, сберегающие окружающую среду.

7. Совершенствовать охрану труда, особенно на промышленных предприятиях.

Библиографический список

1. Большая Российская энциклопедия. Т. 2. – М. : Большая Российская энциклопедия, 2005. – 766 с.
2. Буранов, И. Экологи крепко зависли на буровой / И. Буранов // Коммерсантъ. – 2012. – № 158.
3. В России снизилась смертность от онкологических заболеваний [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2015/02/04/rak-anons.html> (дата обращения : 12.05.2016).
4. В Химкинском лесу сожгли строительную технику на 50 миллионов и побили рабочего [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.newsru.com/russia/23jul2012/himki.html> (дата обращения : 12.05.2016).
5. Емельяненко, А. Климат-контроль не продается / А. Емельяненко // Российская газета. – 2015. – № 171.
6. Зыкова, Т. Нефтепровод «отодвинут» / Т. Зыкова // Российская газета. Столичный выпуск. – 2006. – № 4074.
7. Макарычев, М. Ученые: изменение климата «убьет» планету [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2015/06/23/klimat-site.html> (дата обращения : 12.05.2016).
8. Плотина. Нет! Раздел Эвенкийская ГЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.plotina.net/news/evenk/> (дата обращения : 12.05.2016).
9. Полоусова, Г. Ю. Статистический анализ влияния экологических факторов на здоровье населения Тульской области : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Г. Ю. Полоусова. – М. : МЭСИ, 2003. – 23 с.
10. Правосудие колеблется [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gazeta.ru/social/2011/06/24/3674465.shtml> (дата обращения : 12.05.2016).
11. Рязанова, О. Ю. Факторы риска окружающей среды и здоровье населения города Самара : дис. ... канд. мед. наук : 14.00.07 / О. Ю. Рязанова. – Казань, 2005. – 187 с.
12. Симанов, А. По климату Арктики в прошлом прогнозируют будущее / А. Симанов // Российская газета. – 2008. – № 4633.
13. Сотрудник ЧОП пострадал в беспорядках на месторождениях никеля в Воронежской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tass.ru/obschestvo/770283> (дата обращения : 12.05.2016).
14. Холодная война. Почему российские пограничники захватили судно Гринпис [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aif.ru/incidents/47082> (дата обращения : 12.05.2016).
15. Хорсев, М. Толпа молодежи обстреляла и закидала камнями администрацию Химок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://top.rbc.ru/society/28/07/2010/442325.shtml#xtor=AL-\[internal_traffic\]--\[top.rbc.ru\]-\[442541\]-\[related](http://top.rbc.ru/society/28/07/2010/442325.shtml#xtor=AL-[internal_traffic]--[top.rbc.ru]-[442541]-[related) (дата обращения : 12.05.2016).
16. Экологи преградили путь в петербургский порт сухогрузу с ураном [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lenta.ru/news/2005/12/07/ship/> (дата обращения : 12.05.2016).
17. Bonet Pilar. Rusia mueve ficha en el Ártico. El Pais [Electronic resource] / Bonet Pilar. – Mode of access : http://internacional.elpais.com/internacional/2013/09/25/actualidad/1380125357_025130.html (accessed date : 20.05.2016).

УДК 338.27

Т.Е. Тимашкова

О.И. Бершадская

О.В. Гусева

РОССИЯ: 2016 – ГОД РЕЦЕССИИ, СТАГНАЦИИ ИЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ДИНАМИКИ?

Аннотация. Приводится обзор и анализ базовых макроэкономических показателей для РФ с целью определения сценария экономического развития страны на 2016 г. Акцентируется внимание на экономических явлениях рецессии и стагнации и приведены аргументы в части обоснованности их использования для характеристики экономической ситуации в России. Рассматриваются мнения экономистов и финансистов по вопросу прогнозирования развития страны в краткосрочной перспективе.

Ключевые слова: сценарий экономического развития, рецессия, стагнация, макроэкономические показатели.

Tatiana Timashkova

Olga Bershadskaya

Olga Guseva

THE RUSSIAN FEDERATION BEGINS THE 2016TH: IS THE COUNTRY WAITING FOR THE ECONOMIC SLOWDOWN, DEPRESSION OR UPTURN?

Annotation. The review and the analysis of basic macroeconomic indicators for the Russian Federation are provided for determining the way of economic development in 2016. The attention is focused on economic phenomena of recession and stagnation and arguments are presented towards the validity of their use to characterize the economic situation in Russia. The economists' and financiers' estimations about the short-termed predictions of the country's development are analyzed.

Keywords: economic development way, recession, stagnation, macroeconomic indicators.

Еще два месяца назад большинство людей, интересующихся перспективой своей деятельности в РФ, условиями жизни и работы, пристально наблюдали, как цена нефти опускается все ниже и ниже. Дефицит бюджета на 2016 г., в который заложена прогнозируемая среднегодовая цена нефти Urals на уровне 50 долл. США за баррель – 2,3 трлн руб. или 3 % валового внутреннего продукта (ВВП), заставил многих гадать, нащупает ли нефть дно или 28 долл. – не предел падения. Сравнительная динамика курса рубля и стоимость барреля нефти в долларовом выражении представлена на рисунке 1 [2; 15]:

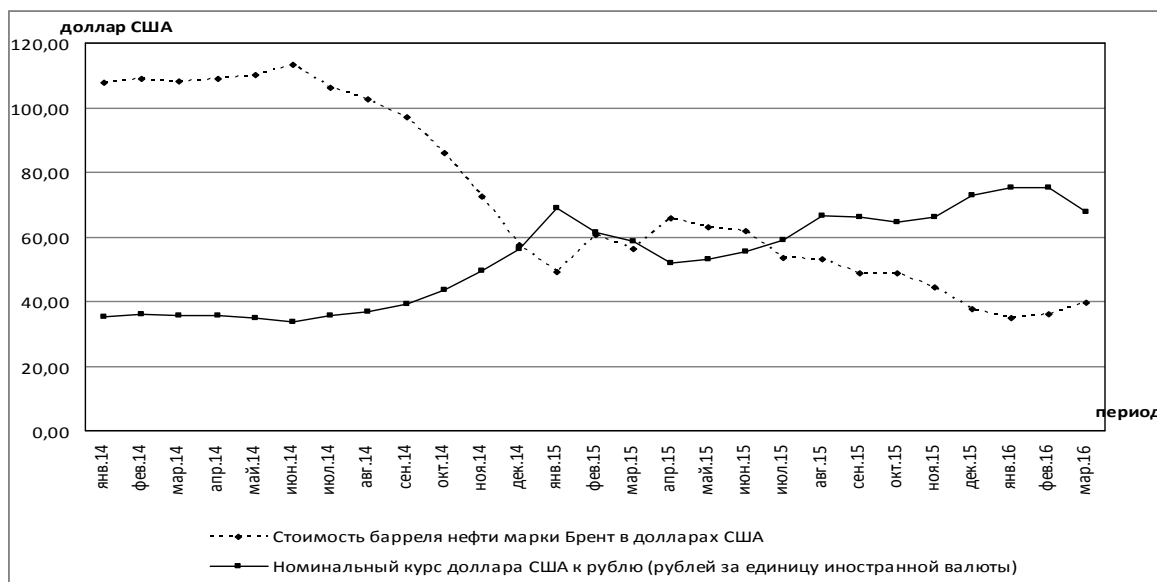


Рис. 1. Стоимость российского рубля и барреля нефти в долларовом эквиваленте

В очередной раз можно убедиться в сильной корреляции между стоимостью обоих активов и с сожалением отметить степень оказываемого влияния цены барреля на курс рубля, а не наоборот. В начале апреля 2016 г. мы могли наблюдать положительную динамику: баррель нефти (марка Brent) торговался на отметке 41–42 долл. (см. рис. 2) [8]:



Рис. 2. Динамика средних цен на нефть сорта Urals и Brent USD/bbl (начало 2014 – первый квартал 2016 гг.)

Май показывает еще больший рост цены, около 47 долл. за баррель – намеченная положительная тенденция еще более убедительна на фоне укрепления рубля (по курсу 64–65 за 1 долл. США). Однако ситуация не проста и не надо быть экономистом, чтобы это понять: число людей с заработками ниже прожиточного минимума увеличилось в РФ до максимума за девять лет: до 19 млн чел., или 13 % от численности граждан. Прогресс в образовании съедается инфляцией, розничная торговля стагнирует, досуг и гостеприимство стимулируются только переменной направлений туризма. Начавшийся в 2014 г. кризис не похож на предыдущие, он медленный и долгоиграющий, объединяющий и рецессию, как катализирующий фактор, и стагнацию, как ответную реакцию на первоначальный импульс в виде санкций, торгового эмбарго, снижения цены на нефть. Безусловно, наиболее уязвимы две социальные группы – семьи с детьми и пенсионеры. Это характерно для всей страны, независимо от региона. Еще одна особенность – ситуация ухудшается постепенно, население адаптируется, снижая потребление и экономя на всем. Приспосабливаясь, люди, особенно те, кто живет в провинции, опираются в большей степени на личное хозяйство. Средние же слои населения в условиях большой курсовой разницы все-таки предпочитают накапливать сбережения в валюте. Сокращаются на этом фоне и возможности трудовой миграции. Более активные ищут подработки в неформальном секторе экономики: с учетом того, что государство допускает зарплату ниже прожиточного уровня для каждого пятого работающего в стране – это приемлемый, хоть и нелегитимный выход из сложившейся ситуации. Бизнес в условиях нехватки оборотных средств, чтобы не «подпортить статистику по занятости», переводит сотрудников на доли ставок, на неполный рабочий день, отправляет их в отпуск без сохранения заработной платы. Вот, что думает по поводу положения страны московский экономист ING Bank NV Дмитрий Полевой: «Низкие нефтяные цены на мировом

рынке означают для России, чья экономика сильно зависит от ценовой конъюнктуры, что страну в 2016 г. ожидает рецессия» [7]. А Bloomberg предсказывает России, если и не рецессию, то уж стагнацию как минимум [16].

Резкий рост добычи углеводородов, превысивший на 40 % шестилетний январский минимум дал надежду российским властям на новый рост экономики. Но колебания нефтяных цен в последние месяцы заставляет поставить под сомнение правительственные планы на 2016 г. Эта ситуация проверит на прочность оптимизм президента Владимира Путина, который объявил, что самое худшее позади. По оценке ING Bank средняя цена на российскую нефть должна держаться не ниже уровня в 60 долл. за баррель – только в этом случае страна получит сбалансированный бюджет и выйдет из двух-летнего экономического спада. Если же нефть останется на уровне 50 долл. за баррель, то стагнации не избежать, считает Дмитрий Полевой [7]. Между тем российское правительство и так уже сократило расходы на 10 % и запустило руку в Резервный фонд, чтобы покрыть дефицит бюджета. Не исключено и то, что сохраняющиеся низкие цены на нефть спровоцируют трату средств Фонда национального благосостояния.

Рассмотрим финансовую составляющую государства по состоянию на конец 2015 г. Международные резервы России, так называемые резервы Центрального банка, вернулись к уровню начала 2014 г. (387 млрд руб.). Внешний государственный долг России снизился в 2015 г. на 4,4 млрд долл. до 50 млрд долл. [3; 4]. Сальдо торгового баланса положительное (146 млрд руб.). В структуре экспорта больший удельный вес приходится на торговлю топливно-энергетических товаров, металлов, совсем немного на машины, оборудование и транспортные средства. По оценке Банка России все-таки объем экспорта товаров из Российской Федерации на 31,8 % меньше, чем в 2014 г. и составил 339,6 млрд долл., что обусловлено, в первую очередь, снижением мировых цен на российскую нефть [5].

Федеральный бюджет за 2015 г. исполнен с дефицитом, в пять раз большим по сравнению с 2014 г. (1,945 трлн руб., 2,4 % ВВП). При этом доходы сократились на 5,8 %, а расходы выросли на 5,2 %. Рост доходов федерального бюджета обусловлен преимущественно значительным падением на 29 % доходов от внешнеторговых операций, роста налоговых – на 10,7 % и других – на 129 %. Доходы бюджета за 2015 г. составили 13,6 трлн руб. Основная доля доходов приходится на налог на добавленную стоимость (НДС) (внутренний НДС – 96,5 млрд руб., НДС на импорт – 66 млрд руб.). Нефтегазовые доходы составили 5,86 трлн руб., ненефтегазовые доходы – 7,79 трлн руб. Поступления в федеральный бюджет от приватизации составили 7,2 млрд руб., что значительно ниже объемов поступлений за 2014 г. (29,72 млрд руб.) и первоначально планируемых объемов (158,5 млрд руб.) [4,5].

Вернемся к прогнозам: самый пессимистический сценарий, разработанный ING Bank, предполагает, что в случае падения нефтяных цен до 40 долл. за баррель экономический спад составит 7 %, кредиторы столкнутся с нехваткой 600 млрд руб., а доля просроченных кредитов приблизится к 17,7 %. Однако согласно шоковому сценарию Центрального банка (ЦБ), который предполагает цену нефти в 35 долл., прогнозируется спад ВВП на 2–3 % и инфляция в районе 7 %. Российское правительство, как уже отмечалось, спроектировало бюджет 2016 г., основанный на цене марки Urals в 50 долл. за баррель [7; 16]. Как сказал глава Минфина Антон Силуанов: «Бюджет у нас балансируется при цене 82 доллара за баррель. То есть еще предстоит целый ряд решений по изменению бюджетной политики» [14]. Власти рассчитывают снизить дефицит до 0,8 % валового внутреннего продукта против 3,9 % в 2015 г. (см. табл. 1).

Хотя в прямом эфире президент РФ Владимир Путин назвал более оптимистичные цифры: «Ситуация, она еще не исправилась, но все-таки тренд положительный. Я уже сказал, что спад ВВП у нас был 3,9 %, в этом году правительство исходит из того, что у нас сохранится небольшой спад, но

уже только 0,3 %, а в следующем году ожидается рост 1,4 %» [11]. Однако если средняя цена на Urals не превысит в следующем году 55 долл. за баррель, Россию ждет второй год снижения потребления подряд, говорится в отчете, опубликованном «Сбербанком». «Выход из рецессии будет отложен на 2017 г., – отмечает аналитик Сбербанка Юлия Цепляева. – Это сделает неизбежным сокращение бюджетных расходов».

Таблица 1

Динамика ВВП РФ с учетом уровня инфляции

Год	Номинальный ВВП, млрд руб.	Реальный ВВП, млрд руб.	Темп прироста ВВП, %	Дефлятор ВВП
2000	7 305,646	7 305,646	10,0	
2001	8 943,582	7 452,985	5,1	
2002	10 830,535	9 025,446	4,7	
2003	13 243,240	12 039,309	7,1	113,8
2004	17 048,122	14 206,768	7,2	120,3
2005	21 609,800	18 021,143	6,4	119,3
2006	26 917,200	22 419,578	8,2	115,2
2007	33 247,500	30 101,256	8,5	113,8
2008	41 464,900	34 723,361	5,2	118,0
2009	38 797,200	32 634,1667	-7,9	102,0
2010	44 491,400	40 336,720	4,0	114,2
2011	54 370,100	42 071,200	4,3	115,5
2012	58 496,173	43 543,692	3,4	108,3
2013	66 755,334	44 109,760	1,3	104,8
2014	70 975,600	46 756,345	0,6	111,4
2015	80 412,500	*	-3,9	112,9
2016		*	-0,8*	*

* – прогноз Министерства Финансов России.

Экономические прогнозы на 2016 г. несколько озадачивают: кто-то говорит о рецессии, кто-то о стагнации, кто-то даже о затяжном кризисе и депрессии – вероятно, следует все же разобраться с терминологией: правильно ли используют аналитики то или иное понятие, характеризуя Россию 2016 г.

Рассмотрим следующие термины: стагнация, стагфляция, рецессия, депрессия [6; 16]. *Стагнация* – это долговременный застой в экономике, выражающийся в низких (или нулевых) темпах роста ВВП, высоком уровне безработицы, снижении уровня жизни населения. О наступлении стагнации свидетельствует рост ВВП менее чем на 2–3 % в год в течение нескольких лет. Следует отличать стагнацию от экономического кризиса – резкого сокращения ВВП: стагнация – это именно отсутствие роста или почти незаметный рост, но не падение. Ситуация, при которой стагнация сопровождается высокой инфляцией, называется *стагфляцией*. А вот неуклонное ухудшение (в том числе падение) экономических показателей, в первую очередь ВВП, характерно при *рецессии*. Наблюдается рост безработицы и сокращение объемов инвестиций. В США, к примеру, рецессия определяется как «значительное снижение деловой активности на протяжении нескольких месяцев». Ключевое слово

здесь – значительное снижение, так как незначительное снижение или даже нулевая динамика характерны уже для другого понятия – стагнации, и, безусловно, фактор времени – затяжной характер предполагает стагнацию, а не рецессию. *Депрессия* – сильное сокращение реального ВВП на протяжении нескольких лет подряд. В качестве однозначного признака депрессии многие экономисты считают падение ВВП более, чем на 10 % на срок свыше двух лет [6; 13]. Другими словами, депрессия – это экстремально сильная и затянувшаяся рецессия. При этом следует отличать депрессию от кризиса, так как кризис – явление краткосрочное. Последнее определение как свет в конце тоннеля: на данный момент предположение о депрессии в РФ – весьма отдаленная перспектива: следует все-таки придерживаться более оптимистичного сценария. Этот сценарий станет более транспарентным, если проанализировать базовые макроэкономические показатели в динамике. Поскольку темпы прироста ВВП уже были освещены, перейдем непосредственно к инфляции и безработице за временной промежуток 2011–2015 гг. (см. рис. 3).

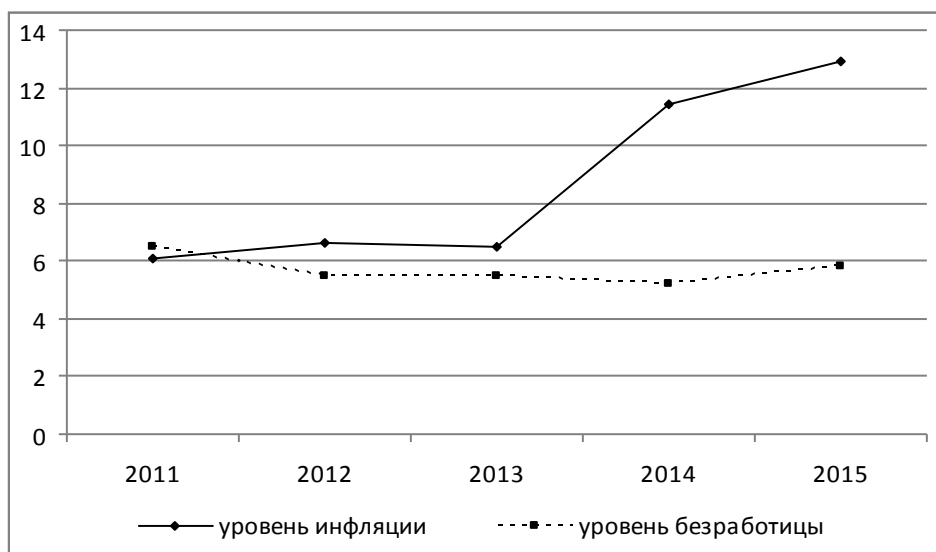


Рис.3. Графическое и табличное представление уровней инфляции и безработицы период 2011–2015 гг.

Введенные в начале марта 2014 г. санкции в отношении России оказали ощутимое влияние на экономику страны и явно не со знаком «плюс». Практически одновременно началось падение цен на нефть. Девальвация рубля закончилась его обесценением практически в два раза. Симптомы «голландской болезни» на лицо. Казалось бы, пессимистичная картина. Какой же все-таки 2016 год? О стагнации российской экономики еще рано говорить, прошло всего 1,5 г.. Наметилась тенденция замедления падения ВВП. На конец 2015 г. снижение на 3,9 % по ВВП, а на 2016 г. прогноз составляет падение в диапазоне от 0,3 % до 1,2 %. По инфляции эксперты АПЭКОН ожидают снижение с 12,8 % в 2015 г. до 10,3 % в 2016 г. [9]. Неоптимистический прогноз складывается с показателем безработицы. Уровень безработных в России по итогам 2016 г. может составить 6 % (против 5,5 % в 2015 г.) от всего общего количества экономически и физически активных людей [10]. Этот показатель не стоит оставлять без внимания, возможно, 6 % – это даже заниженная оценка: в нашей стране продолжает трудиться достаточно много людей предпенсионного возраста, молодым специалистам без опыта работы сложно трудоустроится из-за завышенных требований, предъявляемых работодателями. В этом контексте о рецессии говорить не совсем корректно. Положительная тенденция наблюдается по двум показателям из трех, причем сдвиги существенны – по ВВП (+3), по инфляции – (-2,5).

Коллектив авторов охарактеризовал бы данный период, как своеобразную прививку к политическим кризисам. Может быть, не нужно концентрироваться на слове «кризис» при положительных сдвигах по двум из трех показателей (ВВП и инфляция). Логичней посмотреть на ситуацию под другим углом, как это сделала первый зампред ЦБ Ксения Юдаева, заявив, что «это не временные трудности, а новые координаты, в которых нашей экономике предстоит развиваться». Эти хороший старт для изменения ее структуры. Страна приспосабливается к условиям, бизнес избавляется от так называемой «шелухи», которая тормозит его обновление. На 2016 г. ожидается принятие ряда налоговых и регулятивных мер по улучшению инвестиционного климата РФ. Среди них наиболее значимые – тарифные каникулы. Кроме того, институциональные реформы в целом изменяют положение страны на международной арене. К примеру, по рейтингу «Дуинг бизнес» Россия за период 2003–2016 гг. поднялась с 79 на 51 место [12]. Одним из приоритетов на 2016 г. станет поддержка экспортеров путем создания финансовых инструментов страхования экспортных контрактов. Плюс у страны есть немало заделов для наращивания суммарной рыночной стоимости конечных продуктов и услуг. Во-первых, это Сочинская Олимпиада. Эффект от данного события (рост ВВП на 0,3 %) был преимущественно реализован в первом квартале 2016 г. за счет повышения предоставления услуг в сфере гостиничного и ресторанного бизнеса. Во-вторых, присоединение к Всемирной торговой организации России 22 августа 2012 г. Это присоединение даст 3–4 дополнительного прироста ВВП (порядка 49 млрд долл. при расчете по ценам 2010 г.). В долгосрочной перспективе ожидаются выгоды в размере 11 % (или 162 млрд долл.). В-третьих, с введением торгового эмбарго последует рост внутреннего потребления. В-четвертых, не стоит забывать о наиболее привлекательном подходе налогообложения: плоская шкала и самая низкая в мире ставка в 13 %.

Таким образом, однозначно утверждать стагнация или рецессия сегодня нельзя. Резкое изменение внешней конъюнктуры указывает именно на кризисную ситуацию, вызванную политическими рисками, ключевой особенностью которой является адресность в отношении Российской Федерации. Радует в сложившейся ситуации то, что кризисы, хоть и затяжные, проходят и на смену им приходит обновленная, более сильная экономика [1].

Библиографический список

1. Вхождение России в кризис (конец 2014 – начало 2015 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ac.gov.ru/files/publication/a/5479.pdf> (дата обращения : 01.04.2016).
2. Интерактивный график – Нефть Brent [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.investing.com/commodities/brent-oil-advanced-chart> (дата обращения : 01.04.2016).
3. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.ru> (дата обращения : 01.04.2016).
4. Информация с Официального сайта Счетной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : audit.gov.ru (дата обращения : 01.04.2016).
5. Информация с официального сайта Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru> (дата обращения : 01.04.2016).
6. Макконнелл, К. Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика : учебник. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн. – 19-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2015. – 1028 с. – ISBN 978-5-16-006520-5.
7. Полевой, Д. Слабеющий доллар и растущая нефть / Д. Полевой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.investing.com/analysis/200126536> (дата обращения : 27.04.2016).
8. Портал «Нефтетранспортная территория». График котировок нефти [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nefttrans.ru/info/quotes/gr.php> (дата обращения : 01.04.2016).
9. Прогноз инфляции в России на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://apecon.ru/Prognoz-inflyatsii-v-RF/Prognoz-inflyatsii-v-Rossii-na-2015-2016-i-2017-gody.html> (дата обращения : 01.04.2016).

10. Прогноз уровня безработицы в России на 2016 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://russinfo.net/prognoz-na-god/ekonomicheskij-prognoz/prognoz-urovnya-bezraboticy-v-rossii-na-2016-god.html>] (дата обращения : 01.04.2016).
11. Путин заявил о «серой полосе» в российской экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://news.mail.ru/economics/25463084/?frommail=1> (дата обращения : 01.04.2016).
12. Рейтинг Doing Business 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://investorschool.ru/rejting-doing-business-2016> (дата обращения : 01.04.2016).
13. Самуэльсон, П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус. – М. : Вильямс, 2015. – 1360 с. – ISBN 978-5-16-006520-5.
14. Силуанов: бюджет балансируется при цене на нефть в 82 долл. за баррель [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ria.ru/economy/20160113/1358937622.html> (дата обращения : 01.04.2016).
15. Справочный портал «Калькулятор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.calc.ru/dinamika-Brent.html> (дата обращения : 01.04.2016).
16. Стагнация, рецессия, депрессия – фазы «плохой экономики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mindspace.ru/abcinvest/stagnatsiya-retsessiya-depressiya-fazy-plohoj-ekonomiki/> (дата обращения : 01.04.2016).
17. Tanas, O. Russia Braces for Longest Recession in Decades With \$50 Oil [Electronic resource] / O. Tanas. – Mode of access : <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-07-22/russia-braces-for-longest-recession-in-decades-with-oil-near-50> (accessed date : 20.04.2016).

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.14

О.А. Агеева

Е.М. Потапова

ТРЕБОВАНИЯ К СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ВЫПОЛНЯЕМЫЕ ЕЮ ФУНКЦИИ

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию такого важного элемента компании, как бюджетирование, которое относительно недавно используется российскими компаниями. В процессе изучения указанного направления были выявлены основные требования к составлению бюджетов или планов – такие, как бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс. Так же рассмотрены основные функции, которые бюджетирование выполняет в целях повышения эффективности компании на рынке.*

***Ключевые слова:** бюджетирование, план, функции бюджетирования, бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс.*

Olga Ageeva

Elizaveta Potapova

REQUIREMENTS FOR BUDGETING SYSTEM AND ITS FUNCTIONS

***Annotation.** The article is devoted to the study of such an important element of the company as budgeting, which recently used Russian companies. In the process of studying it has been identified the basic requirements for budgeting and planning, such as the budget of revenues and expenditures, the cash flow budget, the budgeted balance sheet. Also the basic functions of budgeting that help to increase the company efficiency in the market.*

***Keywords:** budgeting, plan, budgeting functions, revenue and expenditure budget, cash flow budget, budgeted balance sheet.*

В современном мире в условиях мирового системного кризиса компании используют любые способы для того, чтобы оставаться конкурентоспособными. Одним из таких способов является планирование деятельности на определенный период времени, что позволяет им принимать управленческие решения для повышения эффективности деятельности компании. Процесс годового планирования в финансовой сфере в настоящее время на практике и в теории получил название «бюджетирование».

Понятие «бюджетирование» относительно недавно применяется в России, оно заменило классический для плановой экономики, господствующей в СССР в течение 70-ти лет, термин «годовое планирование». В свою очередь, западные компании в течение нескольких десятилетий широко используют указанный термин, который подразумевает прогнозную информационную систему внутрифирменного и корпоративного управления деятельностью компанией посредством инструментов финансов, называемых бюджетами.

Наиболее точное определение бюджета, на наш взгляд, дано методологами из Института дипломированных управляющих бухгалтеров по управленческому учету (США). С указанной точки зрения, бюджет – это количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода, показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута, и расходы, которые должны быть понижены в течение этого периода, и капитал, который необходимо привлечь для достижения цели.

Иными словами, бюджет отражает будущее – плановые, прогнозные цели организации в денежном эквиваленте.

Бюджетирование, как и любой другой элемент системы управленческого учета, имеет свои

основные характеристики. В частности, к таким характеристикам относятся составляющие основу всего процесса бюджетирования и обобщенные нами ниже принципы разработки бюджетов.

1. Временная определенность фактов хозяйственной деятельности. Бюджет относится к определенному периоду времени, а бюджетный период имеет временные границы. Например, бюджетный период сезонной компании удобнее считать с началом сезона. Что касается организаций с постоянным видом деятельности, то принято считать начало их бюджетного периода с 1 января или первого числа любого квартала.

2. Периодичность составления бюджетов. Период бюджета имеет определенную продолжительность. Годичный бюджет с помесечной разбивкой используется наиболее широко во всех экономически развитых странах. Однако, для малых предприятий годовой план может быть уже стратегическим, поэтому для них актуально применять поквартальную разбивку.

3. Прогнозный характер бюджетов. Прогнозные значения будущих доходов и расходов составляют основу бюджета. Процесс бюджетирования довольно сложный и точность результатов может быть проверена только через год, квартал, месяц. Следует учитывать, что прогнозируемые величины поддаются эндогенным и экзогенным факторам, из-за которых могут быть существенные отклонения факта по сравнению с планом. Например, по прогнозам маркетинговой службы в следующем году ожидалось увеличение спроса на 5 %, но появился новый конкурент с более низкой ценой на аналогичный товар, что привело к снижению спроса на 5 %. Следовательно, затраты выросли на 5 % (по плану), выручка упала, из-за чего прибыль снизилась.

4. Многовариантность бюджетов. Неотъемлемой частью бюджетирования является рассмотрение любых возможных сценариев дальнейшего развития компании по типу «что было бы, если...», в отличие от процесса прогнозирования, который имеет дело лишь с наиболее вероятными показателями. Таким образом, принцип многовариантности выражается в использовании нескольких гибких бюджетов.

5. Значимость информации, отражаемой в бюджетах. Согласно этому принципу следует представлять в бюджетах только те статьи, которые имеют наибольшую значимость или существенность для организации. Обычно это те статьи, которые характеризуют основную функцию предприятия и занимают существенный удельный вес в итоговых показателях бюджета. Зачастую на практике до настоящего времени применяется метод определения уровня значимости, который устанавливается каждым предприятием самостоятельно: экономическое содержание отличается от других и составляет более пяти процентов от общей суммы расходов(доходов) в течение бюджетного периода. На наш взгляд, наиболее точное понимание значимости или существенности информации, отражаемой в отчетах, применяется в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО), согласно которому существенной является та информация, отсутствие которой в отчетах приведет пользователей этих отчетов к ошибке при принятии управленческих решений [2; 3].

6. Пригодность информации бюджетов для принятия управленческих решений. Представление отчета о финансовых результатах в отличие от других форм отчетности имеет не стандартную форму. Указанный отчет напрямую зависит от конкретных потребностей самого предприятия, особенностей и масштабов его деятельности. Тем не менее, какая бы форма отчета ни использовалась, показатели, включенные в отчет, должны быть пригодными для принятия безошибочных управленческих решений: брать или не брать кредит; увеличение или уменьшение выпуска продукции; оценка необходимости развития отношений с новыми поставщиками и др.).

7. Учет комплекса факторов бизнес-среды. При составлении бюджета берутся в расчет как внешние факторы бизнес-среды: конкуренция, кризис в стране, инновации в сфере деятельности компании, так и внутренние: ограничения по ресурсам, внутрифирменные регламенты и другие, которые оказывают влияние на показатели деятельности предприятия.

8. Учет бизнес-структуры организации. В крупных компаниях должна быть более сложная и разветвленная система бюджетирования, по сравнению с малыми. Каждая организация разрабатывает свою систему бюджетирования, которая соответствует организационной структуре управления, распределению функций управления внутри компании, а также направленную на достижение целей компании.

9. Согласованность действий на разных уровнях организации. Составление системы бюджетов строится на цепи договоренностей и компромиссов между различными отделами компаний. Поскольку каждый из них придерживается своих целей, а иногда они могут противоречить друг другу, результат должен быть оформлен общий для всех. Естественно, что налаживание данной процедуры может занимать не один год.

Отметим, что конечной целью бюджетирования является разработка итоговых форм бюджета. Иными словами, бюджетирование позволяет получить информацию, описывающую четкую картину настоящей и будущей ситуации компании, с точки зрения оценки важных показателей таких, как прибыль, остаток денежных средств и финансовые потоки. Прибыль показывает выгоду от данного вида деятельности, а удельная прибыль характеризует рентабельность бизнеса. Остаток денежных средств отражает способность расплатиться по налогам, заработной плате, кредитам и т.д. в планируемый период; и ответить на вопрос: остаются ли свободные денежные средства, которые можно дополнительно вложить в фирму. Результаты финансовых потоков используются для оценки величины дебиторской и кредиторской задолженности, оставшегося количества материалов на складах, ликвидности баланса, а также для проведения прогнозной оценки финансового состояния фирмы. Таким образом, итоговыми формами, которые получаются в результате бюджетного процесса, будут следующие:

- 1) бюджет доходов и расходов (БДР);
- 2) бюджет движения денежных средств (БДДС);
- 3) прогнозный баланс.

Бюджет доходов и расходов представляет собой прогнозный отчет о финансовых результатах. В БДР, например, для предприятия жилищно-коммунального комплекса входят следующие показатели: выручка от услуг производственного и непроизводственного характера; расходы, относимые на себестоимость; прибыль от продаж, прочие доходы и расходы; прибыль (убыток) от продаж до налогообложения, чистая прибыль (убыток) за прогнозный период. БДР по составу показателей имеет сходство с бухгалтерским отчетом о финансовых результатах, но между указанными отчетами, есть и отличия. Основное отличие состоит в том, что нет регламентированных законодательством форм бухгалтерской отчетности, обязательных к применению. В системе МСФО в стандарт первого поколения – IAS1 для каждого бухгалтерского отчета требует указать в отчете минимальную информацию: определенный набор показателей, не связанных формой [1]. Кроме того, БДР составляется произвольно, в этом отчете можно увеличивать количество статей и делать форму более детализированной. Все зависит от информационных потребностей фирмы. БДР рассчитывается без учета налога на добавленную стоимость (НДС), чтобы избежать различных искажающих данных. Только в этом случае значения будут более точными. И самым существенным отличием БДР от бухгалтерского отчета о финансовых результатах, конечно же, состоит в том, что БДР содержит только плановую прогнозную информацию, в нем нет фактических данных. В свою очередь, бухгалтерский отчет о финансовых результатах содержит только фактическую информацию, и в нем нет плановых прогнозных данных. Сопоставление показателей из двух анализируемых отчетов позволяет рассчитать процент выполнения бюджетом по идентичным показателям. Бюджет движения денежных средств (БДДС) – это форма, в которой отражаются денежные обороты компании. Периодичность составления, как правило, осуществляется на год с разбивкой по месяцам. Далее форма корректиру-

ется и утверждается каждый месяц с учетом факта. БДДС обеспечивает оперативное финансирование хозяйственных операций. На его основе планируются расчетные обязательства перед бюджетом по налогам, органами обязательного социального страхования и обеспечения по взносам, перед кредиторами и контрагентами по бизнесу: поставщиками и покупателями. Более того исследуемая форма позволяет планировать поступление собственных средств и оценить потребность в заемном капитале. Следует заметить, что в состав обязательных бухгалтерских отчетов в большинстве развитых стран, включая Россию, входит идентичный отчет – БДДС, составленный на основе фактических, а не плановых данных.

При сопоставлении показателей бюджетного и бухгалтерского БДДС можно рассчитать процент выполнения плана по идентичным показателям.

Отметим выявленные нами различия при составлении двух бюджетных отчетов: БДДС и БДР. В отчете БДДС доходы и расходы по трем видам деятельности (операционная, инвестиционная, финансовая), рассчитываются кассовым методом, т.е. берутся во внимание только оплаченные доходы и расходы, а также исключаются все неденежные доходы, например, бартер, и все неденежные расходы, например, амортизация. В свою очередь, в БДР доходы и расходы рассчитываются методом начисления и отражают отгрузку товара и списание затрат без учета движения денежных средств. Так же, как было отмечено выше, два исследуемых отчета отличаются по целевому назначению, структуре и составу статей.

Прогноз остатков по основным статьям бухгалтерского баланса производится по форме прогнозного баланса, идентичного бухгалтерскому: внеоборотные и оборотные активы, капитал, долгосрочные и краткосрочные пассивы. Каждая статья оценивается по стандартному алгоритму, представленному ниже в формализованном виде:

$$A = C_n + O_d - O_k, \quad (1)$$

$$П = C_n + O_k - O_d, \quad (2)$$

где A – расчетная величина активов (конечное сальдо); $П$ – расчетная величина пассивов (конечное сальдо); C_n – начальное сальдо (из отчетности); O_k – оборот по кредиту (прогнозная оценка); O_d – оборот по дебету (прогнозная оценка).

Результатом прогнозного баланса является оценка размера активов и пассивов, и определение величины дебиторской и кредиторской задолженности в будущем.

Таким образом, учитывая вышесказанное, с нашей точки зрения, бюджетирование представляет с собой процесс планирования деятельности предприятия на основе показателей, которые определяют предстоящий вклад отделов и менеджеров в достижение поставленных целей. Исходя из приведенного выше определения, главной функцией бюджетирования является составление бюджетов. Наряду с этим, бюджетирование позволяет осуществлять и другие, не менее важные функции для деятельности компаний.

1. Контроль и оценка результатов деятельности. На основе сравнения плановых показателей из бюджетов и соответствующих фактических показателей из бухгалтерской отчетности проводится финансовый контроль и оценка результатов деятельности компании. Есть возможность отследить факторы, влияющие на финальный итог, а постоянный мониторинг позволяет быстро реагировать на изменения и принимать адекватные ситуации управленческие решения.

2. Бюджеты содержат критерии для оценки работы менеджеров. Многие организации, которые внедрили систему бюджетирования, используют ее в качестве оценки деятельности менеджера и подразделений. Основой для оценки выступает степень выполнения бюджет.

3. Мотивация производственного и управленческого персонала. В бюджетах отражаются цели компании и его отдельных подразделений, что стимулирует руководителей и персонал достигать их. Главное – организовать процесс бюджетирования таким образом, чтобы избежать одной из

наиболее распространенных ошибок: не превращать целевые показатели бюджета в рычаг давления, на персонал, в противном случае это приведет к конфликтной ситуации и, наоборот, демотивирует работников.

4. Коммуникация или обратная связь между всеми звеньями, которые охватывает процесс бюджетирования. Если персонал на разных уровнях не знает планы и ориентиры компании, то нет смысла в бюджетировании. Коммуникация будет эффективной только в том случае, если система строится в виде комбинации восходящих и нисходящих потоков информации. Восходящий информационный поток – это передача данных от организационных звеньев и линейных руководителей нижнего уровня к руководителям и специалистам высшего. Нисходящие потоки – передача топ-менеджерами утвержденных бюджетов на низшие уровни.

5. Поддержание и усиление координации между подразделениями. Координация между отделами является важным элементом организации, в которой руководители сами принимают решение. Указанная функция тесно связана с документооборотом и другими способами передачи необходимой координирующей информации.

6. Средство обучения менеджеров. Составление бюджетов способствует изучению руководителями особенностей и тонкостей деятельности подразделений, осознанию связей между показателями и работой других центров ответственности.

Таким образом, задействованный в процессе бюджетирования персонал повышает квалификацию и углубляет имеющиеся знания.

Проведенные нами исследования свидетельствуют о том, что при планировании своих доходов и расходов на пути успеха компании могут появиться определенные трудности, игнорирование которых в дальнейшем может негативно сказаться на конкурентоспособности и работе в целом. Среди указанных трудностей следует, прежде всего отметить нереальность формируемых финансовых планов. Причина этому может быть функциональная разобщенность отделов, которые участвуют в формировании планов. Компания будет эффективной только в том случае, если планы будут реальны и обоснованы на длительный срок, например, год. Другой проблемой является низкая оперативность составления планов. Данная проблема возникает, когда нет четкой системы обмена прогнозной информацией между подразделениями, долгие процедуры согласования, недостаточные и недостоверные данные, работники не мотивированы и др.

Негативно сказывается на процессе бюджетирования также необеспеченность прозрачности планов для руководства по причине отсутствия прописанного внутреннего регламента по формированию бюджетов.

Проведенные нами исследования свидетельствуют о том, что, несмотря на существование указанных выше проблем, они вполне разрешимы, а сам процесс бюджетирования является актуальным и полезным для всех хозяйствующих субъектов, поскольку позволяет компании в будущем. Во-первых, менее болезненно реагировать на появляющиеся в процессе его деятельности новые задачи и вызовы. Есть возможность уделить внимание изменениям, в то время как текущая деятельность идет по плану и не требует особого внимания. Указанное обстоятельство обеспечивает устойчивость компании к постоянно меняющейся бизнес-среде. Во-вторых, бюджетирование дает возможность определить степень успешности компании при сложившихся обстоятельствах и принять адекватное сложившейся ситуации управленческое решение в сторону повышения эффективности функционирования в следующем периоде.

Более того, процесс бюджетирования вовлекает и мотивирует персонал путем привлечения его к участию в составлении планов. Персонал чувствует свою причастность к деятельности компании и учится работать в команде. Не менее важен тот факт, что компания отслеживает свою деятельность и анализирует ее в динамике, за ряд лет, что позволяет выявить установившиеся за несколько

лет тенденции развития компании и экстраполировать эти тенденции на будущее при определении стратегии развития.

Подводя итоги, отметим, что бюджетирование – это процесс, который подразумевает планирование финансовой составляющей компании и осуществляется посредством формирования бюджетов. Основными из них являются бюджет доходов и расходов, сопоставимый с бухгалтерским отчетом о финансовых результатах, а также бюджет движения денежных средств, сопоставимый с одноименным бухгалтерским отчетом, а также прогнозный баланс, сопоставимый с бухгалтерским балансом.

Вместе с тем, составление планов это не единственная задача бюджетирования, исследуемый в рамках данной статьи, процесс обеспечивает мотивацию и обучение сотрудников, контроль за деятельностью, коммуникации и обратную связь между уровнями управления в компании и позволяет решить ряд сопутствующих задач. Функции, выполняемые в процессе бюджетирования, помогают компаниям уживаться в конкурентной среде и быть более гибкими в постоянно изменяющейся бизнес-среде.

Библиографический список

1. Агеева, О. А. Анализ проекта изменений концептуальных основ международных стандартов финансовой отчетности / О. А. Агеева, А. Л. Ребизова // Вестник университета. – 2014. – № 8. – С.96–98.
2. Агеева, О. А. Переход на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): проблемы теории и практики / О. А. Агеева, А. Л. Ребизова // Вестник университета. – 2012. – № 3. – С. 10–15.
3. Агеева, О. А. Требования к формированию отчетности по МСФО / О. А. Агеева // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 14. – С. 51–57.

УДК 336.02

А.Н. Жилкина

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ: СОВРЕМЕННОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. Статья посвящена управлению финансами в современных условиях ограниченности доступа к внешним финансовым ресурсам, основным чертам такого управления, возникающим проблемам и возможным решениям.

Ключевые слова: финансы, управление финансами.

Anna Zhilkina

FINANCIAL MANADGMENT: PRESENT AND FUTURE

Annotation. The article is devoted to financial management in modern conditions of limited access to external financial resources, the main features of such a control, the problems encountered and possible solutions.

Keywords: finance, financial management.

Управление финансами в большей степени, чем все другие инструменты и институты экономики государства зависит от поведения внешней среды. Не случайно в последнее время финансы выделяются как самостоятельная категория из категории экономика: словосочетание «Экономика и финансы» стало термином современности. И это объяснимо: только хорошо настроенная система управления финансами способна поддержать и удержать экономику государства. Каким же образом должны управляться финансы – вот вопросы, требующие решения и гармонизации подходов на макро-, мезо- и микро- уровнях.

Современное состояние экономики по мнению академика С.Ю. Глазьева достаточно проблемное и продолжает ухудшаться, в период кризиса 2008–2009 г, «Россия потеряла треть валютных ресурсов, падение промышленного производства превысило 10 %, инвестиции сократились на 15 %, второе упал фондовый рынок» [1] – такова ситуация на макроуровне. На микроуровне дела также обстоят не блестяще: «Второе ухудшились финансовые результаты деятельности предприятий, резко снизилась их платежеспособность». В целом в экономике государства, по мнению академика, с которым сложно не согласиться срабатывает эффект ловушки: «Падение спроса – падение производства и инвестиций – падение доходов – падение спроса». Активно происходит перераспределение национального дохода из сферы материального производства в торгово-спекулятивные операции [1].

Сегодня динамически меняющаяся ситуация в Российской экономике в 2014–2016 гг. в области финансов и денежно-кредитной сфере все больше осложняется. Фактически перестают работать сырьевых источники экономического роста, понижение цен на нефть со сбывшимися ожиданиями министра финансов А. Силуанова о их возможном падении до 30 долл. США за баррель, экономические санкции США и Европейского союза приводит к девальвации национальной валюты, усилению инфляции.

Банком России в настоящее время продолжает проводиться политика инфляционного таргетирования, предусматривающая установление ориентира в виде индекса потребительских цен и использование инструментов Центрального банка (ЦБ) в целях достижения поставленной цели. Председателем Банка России Э. Набиуллина [2] указывает на возросшую неопределенность тенденций экономического развития страны и требует «создавать четкие ориентиры для населения и бизнеса, в том числе по инфляции, способствуя развитию внутренних долгосрочных инвестиций и росту экономики». При этом следует помнить, что денежно-кредитная политика в условиях инфляционного таргетирования влияет на инфляцию через процентные ставки. Однако когда разворачиваются стагфля-

ционные процессы неизбежно процентная политика вступает в противоречие с задачей обеспечения условий для экономического роста.

Современное постиндустриальное общество, общество в котором преимущественно производство, создание знаний и главные структуры – места производства и накопления этих знаний – университеты и научные лаборатории. Отличительной чертой постиндустриального общества является то, что акцент от преимущественного производства товаров переходит к преимущественному производству услуг [3]. Такое изменение обусловлено, с одной стороны, развитием науки и научно-техническим прогрессом, с другой стороны, ростом доходов населения, которое готово платить не только и не столько за предметы первой необходимости, но и за предоставляемые другими услуги. Изменение структуры потребления приводит и к изменению структуры накопления. Общемировая тенденция состоит в том, что от пассивных способов сохранения и приращения денег в банках экономические агенты переходят к активному размещению временно свободных денежных средств на финансовых рынках.

Политика санкций, проводимая США и западными странами, применительно к России, отрезающая Россию от привлечения и вложения средств на мировых финансовых рынках подталкивает к инвестированию внутри страны, к развитию собственной банковско-кредитной системы. А, принимая во внимание постулат постиндустриального общества о заинтересованности потребителя в малосерийных товарах со множеством модификаций и персонифицированных вариантов предоставляемых услуг, гарантирующих удовлетворение потребностей разных групп потребителей, можно говорить о вложении средств преимущественно в малый и средний бизнес. С точки зрения финансов определяющим является вопрос о сохранении или смене приоритетов в реализации функций финансов в современной экономике на макро-, мезо- и микро- уровнях.

Как известно финансы предприятий выполняют три функции: обеспечивающую, распределительную и контрольную. Обеспечивающая функция финансов предприятий предполагает, что предприятие должно быть полностью обеспечено в оптимальном размере необходимыми денежными средствами при соблюдении очень важного принципа: все расходы должны быть покрыты собственными доходами. Временная дополнительная потребность в средствах покрывается за счет кредита и других заемных источников. При этом оптимизация источников денежных средств – один из путей получения наивысшего финансового результата.

Распределительная функция финансов предприятий тесно связана с обеспечивающей. Распределительные отношения также серьезно влияют на конечные результаты. Распределяемая выручка от продаж частично направляется на возмещение затрат предприятия (потребленные средства производства и заработная плата), а другая часть ее представляет прибыль. Прибыль распределяется между предприятием, его собственниками и кредиторами и бюджетом. Финансовый механизм этих отношений включает: зависимость заработной платы от полезности производимой продукции и поступления платежей за нее; обоснованное распределение прибыли между предприятием, торговлей и банками, при котором большая доля должна доставаться производителю; объективную реальность нормативов распределения прибыли между предприятиями и бюджетами различных уровней, а также внебюджетными фондами, предполагающую долговременность и стабильность; обоснованность отчислений на накопления (развитие производства) и потребление; достаточность средств на социальные нужды, на научно-исследовательские работы, на подготовку кадров и другие цели.

Контрольная функция финансов предприятий связана с применением различного рода стимулов и санкций, а также соответствующих показателей. Если предприятие своевременно рассчитывается с бюджетом, банками, поставщиками, оно тем самым улучшает свои конечные результаты, повышает эффективность производства и использования средств. В противном случае оно вынуждено платить штрафы, пени, неустойки, возникает напряженное финансовое положение, ухудшаются ко-

нечные результаты. Одной из форм финансового контроля является использование ряда финансовых показателей. Главным из них является стабильное наличие средств у предприятия. Именно в этом проявляется взаимодействие контрольной функции финансов с первыми двумя; это и есть проявление финансового контроля рублем. К другим финансовым показателям относятся: задолженность поставщикам, банку, бюджету, работникам, обеспеченность оборотных средств соответствующими источниками, убытки, ликвидность, степень вероятности банкротства. Таким образом, контрольная функция финансов позволяет выявить результаты работы предприятий, недостатки их деятельности, а затем принять необходимые меры по улучшению положения. Контрольная функция финансов на государственном уровне проявляется в организации денежных потоков, в своевременном формировании централизованных денежных фондов и наиболее рациональном и экономном их использовании, в создании определенных условий для сферы производства и услуг.

В условиях современной экономики финансы выполняют в рамках контрольной функции довольно важную подфункцию, связанную с противодействием легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем. Финансовый контроль в этом отношении в большей степени носит административный, а не экономический характер. Необходимость его усиления была вызвана значительным ростом указанных явлений.

Источником финансирования на стадии становления компаний выступают инвесторы или осуществляющие прямые инвестиции, или инвестирующие через рынок ценных бумаг. В стадии зрелости компании предпочтительным источником финансирования выступают собственные средства – направление прибыли на развитие компании. Также, в случае успешности компании, продолжают поступать средства через рынок ценных бумаг. В качестве альтернативы усиливается роль малого и среднего бизнеса, так как небольшие гибкие предприятия становятся наиболее конкурентоспособными не только на локальных, национальных, но и глобальных рынках. Большие издержки требуются и на научные исследования, как на многочисленные эксперименты, так и на высокую оплату разработчиков и постоянное финансирование их профессионального роста.

Какой же должна быть система управления финансами в данных условиях. Кардинально новой? И тогда мы должны предложить абсолютно новые инструменты. Или максимально быстро эволюционировать для решения новых задач и ответа на новые вызовы. Думается путь инновационной, креативной эволюции наиболее результативен и эффективен.

Библиографический список

1. Глазьев С. Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития: доклад [Электронный ресурс] / С. Ю. Глазьев. – Режим доступа : <http://www.glazev.ru/upload/iblock/797/79731df31c8d8e5ca59f491ec43d5191.pdf> (дата обращения : 28.04.2016).
2. Жилкина, А. Н. Управление финансами в постиндустриальной экономике / А. Н. Жилкина // Вестник университета. – 2015. – № 1. – С. 88–91.
3. Набиуллина, Э. С. Вступительное слово к «Основным направлениям единой государственной денежно-кредитной политике на 2015 и период 2016 и 2017 годы» [Электронный ресурс] / Э. С. Набиуллина. – Режим доступа : [http://www.cbr.ru/dkp/ondkp/on_2015\(2016-2017\).pdf](http://www.cbr.ru/dkp/ondkp/on_2015(2016-2017).pdf) (дата обращения : 28.04.2016).

УДК 336.717.061

В.В. Мазурин

МЕХАНИЗМ РАБОТЫ С ПРОСРОЧЕННОЙ И ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В РОЗНИЧНОМ КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Аннотация. В настоящей статье речь идет о просроченной задолженности в розничном кредитном портфеле российских банков как об одном из ключевых индикаторов, характеризующих его качество. Уточняются сущность понятий «просроченная» и «проблемная ссудная задолженность», обозначается объем данных терминов, границы их применения. В частности, в материале разъясняются позиции некоторых ведущих финансовых институтов по обозначенной проблематике. Основная задача данной статьи состоит в описании механизма организации качественной работы с просроченной задолженностью с акцентом на розничный кредитный портфель.

Ключевые слова: просроченная задолженность, проблемная задолженность, категория качества ссуды, реструктуризация.

Vladimir Mazurin

THE MECHANISM OF DEALING WITH OVERDUE AND BAD DEBTS (NON-PERFORMING LOANS) IN A RETAIL LOAN PORTFOLIO OF RUSSIAN BANKS

Annotation. The article is about arrears in a retail credit portfolio of the Russian banks as one of the key indicators of its quality. An essence of the concepts "overdue" and "problem loan debt" (or a non-performing loan) are specified, the amount of these terms, borders of their application are denoted in the article. In particular positions of some leading financial institutions on the designated perspective are explained in this article. The main objective of this item consists in the description of the mechanism of the organization of high-quality work with arrears with an emphasis on a retail loans portfolio.

Keywords: overdue debt, bad debt (non-performing loans), loan quality category, restructuring.

На фоне сокращения объемов выдач кредитов физическим лицам финансовые потери от ненадлежащего исполнения заемщиками кредитных обязательств негативным образом отражаются на устойчивости кредиторов все ощутимее. Качественная работа в области управления просроченной задолженностью представляет собой важнейшую задачу для кредитной организации, желающей стабильно и эффективно функционировать на рынке финансовых услуг. Принимая во внимание также тот факт, что все без исключения коммерческие банки подвержены риску возникновения просроченной задолженности, весьма актуальным вопросом кредитной политики становится грамотный подход к управлению задолженностью.

В ряде средств массовой информации и в целом в банковской практике перекликаются такие понятия, как «просроченная задолженность», «проблемная задолженность», «плохие кредиты», «проблемные кредиты». Зачастую они употребляются в одном ключе, используясь в качестве синонимов. Вместе с тем, с точки зрения научного исследования, отождествление данных категорий представляется не вполне корректным.

В действующем законодательстве понятие проблемных ссуд можно обнаружить в Положении Центрального банка (ЦБ) РФ № 254-П от 26 марта 2004 г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (далее – Положение № 254-П). Согласно п. 1.7. Положения № 254-П, ссуды классифицируются в одну из пяти категорий качества на основании профессионального суждения для определения размера расчетного резерва. Из содержания данного пункта следует, что к проблемным ссудам относятся ссуды IV категории качества, характеризующейся высоким уровнем кредитного риска с

вероятностью финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по кредиту, обуславливающей обесценение последнего в размере от 51 до 100 % [3]. При этом ссуды II–V категорий качества относятся к обесцененным. Это означает, что просроченная задолженность может возникнуть при обслуживании ссуд, отнесенных ко II–IV категориям качества, а также неизбежно возникнет при обслуживании кредитов V категории качества. Одновременно проблемными ссудами являются таковые с высоким уровнем кредитного риска, относящиеся к IV категории качества. Одновременно проблемными ссудами являются таковые с высоким уровнем кредитного риска, относящиеся к IV категории качества.

С позиций Международного валютного фонда, к проблемным следует относить кредиты и другие активы, по которым наблюдается просрочка платежей по основному долгу и процентам сроком от 90 дней и более либо процентные выплаты за срок от 90 дней и более были капитализированы (реинвестированы в основную сумму) или отсрочены для погашения, т.е. оплата была отсрочена соглашением. При этом в документе организации отмечается, что практика установления обозначенных временных рамок для классификации ссуд в категорию проблемных не является общепринятым руководством во всех странах [5].

В плане конкретизации временных рамок термин «просроченная ссуда» является более широкой по объему категорией, нежели «проблемная ссуда». Вместе с тем термин «просроченная задолженность» в российской банковской практике практически не имеет нормативной основы. Единственной официальной трактовкой данного понятия можно считать определение последнего в упрощенном к настоящему времени Положении по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» (далее – ПБУ 15/01). Как следует из документа, просроченной считается «задолженность по полученным займам и кредитам с истекшим согласно условиям договора сроком погашения» [2]. Определение очень краткое, довольно емкое, но при этом не в полной мере учитывающее специфику деятельности банка в сфере кредитования.

Куда более релевантным представляется определение просроченной задолженности в проекте Федерального закона «О деятельности по взысканию просроченной задолженности физических лиц». Как следует из текста ст. 2 данного законопроекта, просроченная задолженность представляет собой «суммарный объем не исполненных должником в установленный срок денежных обязательств, обязанность по уплате которых возникла вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства перед кредитором, в том числе в результате неправомерного удержания денежных средств, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица, включая суммы неустойки (штрафов, пеней) и процентов, начисленных за просрочку исполнения обязательств, если иное не установлено федеральным законом или договором» [4]. Данный вариант определения раскрывает как способы ненадлежащего обслуживания долга, так и категории, включаемые в состав просроченной задолженности, помимо суммы основного долга: неустойка (штрафы, пени) и проценты.

Как мы можем наблюдать, просроченная задолженность в упрощенном виде представляет собой неисполнение заемщиком обязательств по погашению долга в полном объеме и в срок в рамках действующего договора. При этом понятие проблемной ссудной задолженности по большей части связывается с высоким уровнем возникновения финансовых потерь у банка при ненадлежащем обслуживании заемщиком кредита, что зачастую обусловлено ухудшением финансового положения заемщика. Официальная позиция ЦБ РФ по трактовке проблемных ссуд, как уже упоминалось, определяет их в категорию качества с высоким кредитным риском, который, в свою очередь, ассоциируется с вероятностью финансовых потерь кредитором. При этом уместно упомянуть о том, что на практике методики определения вероятности невозврата разработаны весьма слабо, что может препятствовать формулированию профессионального суждения по вопросу классификации кредита в определенную категорию качества.

Качество кредитного портфеля – одна из ключевых категорий банковского риск-менеджмента. Анализ содержания Положения № 254-П дает общее представление о качестве составляющих кредитный портфель банка ссуд как о характеристике, определяющей степень присущего ссудам кредитного риска. Вместе с тем немаловажным моментом, с точки зрения формирования качественного портфеля, является мониторинг продолжительности просроченных платежей, поскольку увеличение срока неплатежа при обслуживании долга ведет к необходимости доформирования резервов на возможные потери. В этом смысле доля просроченной задолженности, классифицированная по срокам ненадлежащего обслуживания, является ключевым показателем качества кредитного портфеля. Поэтому чем ниже доля просроченной ссудной задолженности – с длительными сроками неплатежей в особенности – тем выше качество кредитного портфеля.

Ключевую роль в плане прогнозирования финансовых потерь играет мониторинг данных о продолжительности просроченных платежей по ссудам, объединенным в портфели однородных ссуд. По продолжительности просроченных платежей портфели однородных ссуд, предоставленных физическим лицам, подразделяются на 6 категорий в зависимости от минимальных требований к размеру формируемого резерва. Для сравнения обозначим нормативы создания минимальных резервов по портфелям автокредитов как обеспеченных ссуд, а также по портфелям прочих ссуд физическим лицам (необеспеченные):

- 1) портфель ссуд без просроченных платежей. Для автокредитов (портфель обеспеченных ссуд) – 0,5 %, для портфелей прочих ссуд (необеспеченные) – 2 %;
- 2) портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью от 1 до 30 календарных дней. Для автокредитов – 1,5 %, для портфелей прочих ссуд – 6 %;
- 3) портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью от 31 до 90 календарных дней. Для автокредитов – 10 %, для портфелей прочих ссуд – 20 %;
- 4) портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью от 91 до 180 календарных дней. Для автокредитов – 35 %, для портфелей прочих ссуд – 50 %;
- 5) портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью от 181 до 360 календарных дней. Для автокредитов и портфелей прочих ссуд – 75 %;
- 6) портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью свыше 360 календарных дней. Для автокредитов и портфелей прочих ссуд – 100 % [3].

По кредитам, включенным в портфель однородных ссуд, резервы формируются в упрощенном порядке, что не предполагает учета финансового положения заемщика. При этом кредитным организациям разрешено объединять ссуды без просроченных платежей и ссуды с просроченными платежами продолжительностью от 1 до 30 календарных дней в один портфель. В этом случае минимальный размер резерва для кредитов, выданных с 1 января 2014 г. и объединенных в один портфель в рамках данного разрешения, составляет усредненную величину по 2 группам формируемых в обычном порядке портфелей однородных ссуд, которая также указывается в Положении № 254-П.

Резервы на возможные потери по ссудам представляют собой по сути законсервированные средства, которые перестают работать и приносить прибыль от деятельности. В этом отношении до-создание резервов препятствует повышению рентабельности бизнеса и создает нагрузку на капитал кредитной организации. С точки зрения нормативно закреплённой необходимости создания этих резервов, формирование портфелей обеспеченных ссуд выглядит для банков наиболее привлекательным направлением кредитной деятельности.

Какими бы по продолжительности и размеру ни были просроченные платежи, первичной задачей для кредитной организации является осуществление качественной работы с просроченной задолженностью в целом. Работу с просроченной задолженностью, на наш взгляд, целесообразно представить в виде механизма, предполагающего изначально своевременное выявление фактов неплатежей с последующим установлением причин возникновения последних (см. рис. 1).

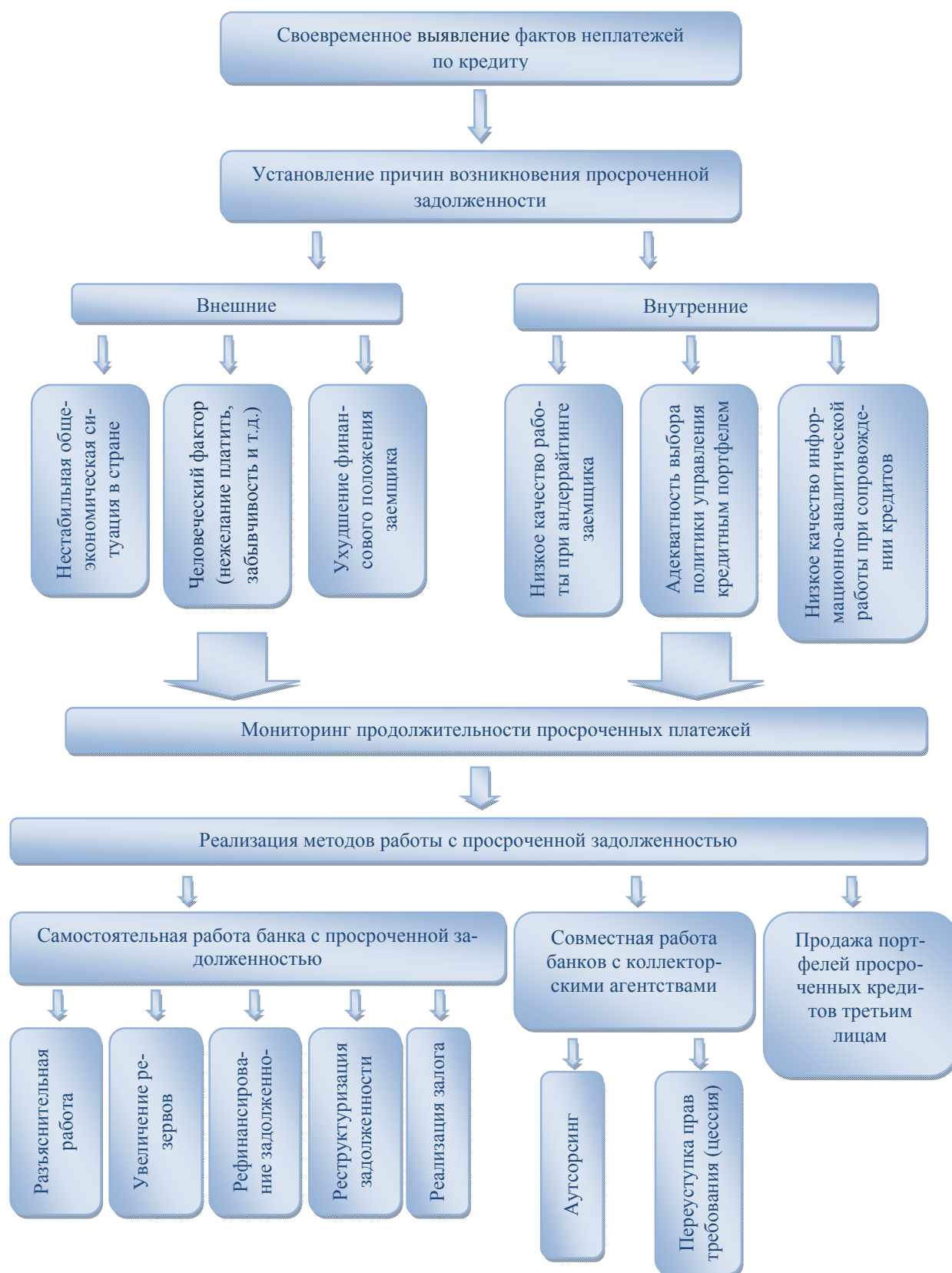


Рис. 1. Механизм работы с просроченной задолженностью

Традиционно факторы, приводящие к различного рода событиям, подразделяются на внешние и внутренние. С точки зрения организации кредитной работы в банке, самое пристальное внимание следует уделить внутреннему блоку факторов возникновения просроченной задолженности как поддающемуся управлению и контролю объекту. В противном случае банк может столкнуться с проявлением фактов просрочек по кредитным обязательствам, возникающих систематически.

Наиболее распространенные, на наш взгляд, факторы возникновения просроченной задолженности физических лиц – ухудшение финансового положения заемщика и человеческий фактор при обслуживании долга – объективно не поддаются прогнозу со стороны банка и выявляются, как правило, при совершении самого факта неплатежа. С другой стороны, зачастую подобные явления не представляют для кредитора существенной опасности, поскольку в общей массе население состоит преимущественно из добросовестных заемщиков, которые при устранении временных финансовых трудностей или напоминании со стороны банка вновь начинают придерживаться условий кредитного договора в части погашения задолженности. Выявление причин возникновения фактов неплатежей по кредитным обязательствам предполагает в дальнейшем выбор методов работы с имеющейся просроченной задолженностью. Обязательным при этом становится также мониторинг данных о длительности просроченных платежей, по результатам которого этот выбор может корректироваться и изменяться в связи с увеличением продолжительности просрочки.

Как следует из рисунка 1, в целом в банковской практике сложился довольно внушительный арсенал методов и мероприятий, направленных на возврат просроченной задолженности. Автором исследования обобщены основные, на наш взгляд, методы работы с просроченными и проблемными кредитами в современной практике. В отечественной банковской практике имеют место быть следующие варианты такой работы:

- 1) самостоятельная работа банка с просроченной задолженностью;
- 2) совместная работа банков с коллекторскими агентствами;
- 3) продажа портфеля проблемной задолженности третьим лицам.

Самостоятельная работа банков остается приоритетным направлением деятельности по работе с просроченной задолженностью. Безусловно, данное направление требует системного подхода и значительных материальных затрат. К основным инструментам взыскания просроченной задолженности силами банка, по нашему мнению, относятся разъяснительная работа с заемщиком по поводу погашения кредита, досоздание резервов адекватно продолжительности просроченных платежей, рефинансирование и реструктуризация задолженности, а также реализация предмета залога. Следующий вариант работы с просроченной задолженностью представляет собой привлечение банками коллекторских агентств к сотрудничеству. На практике такое взаимодействие реализуется посредством передачи коллекторскому агентству просроченной задолженности в управление (аутсорсинг) либо прав требования кредитора (цессия). Наконец, в самой неблагоприятной ситуации общепринятая во многих странах практика работы с просроченной задолженности предусматривает продажу проблемных долгов третьим лицам. Данный механизм работы регламентируется главой 24 ГК РФ «Перемена лиц в обязательстве» [1].

Наибольший интерес, на наш взгляд, представляет самостоятельная работа банка с задолженностью в разделе ее реструктуризации. Определение реструктуризированной ссуды закреплено в п. 3.7.2.2. Положения № 254-П. Как следует из текста документа, ссуда считается реструктуризированной, если «на основании соглашений с заемщиком изменены существенные условия первоначального договора, на основании которого ссуда предоставлена, при наступлении которых заемщик получает право исполнять обязательства по ссуде в более благоприятном режиме (например, изменение срока погашения ссуды (основного долга и(или) процентов), размера процентной ставки, порядка ее расчета), кроме случаев, когда платежи по реструктуризированной ссуде осуществляются своевременно и в

полном объеме или имеется единичный случай просроченных платежей в течение последних 180 календарных дней» [3]. При этом в документе оговариваются также два существенных условия, благодаря которым реструктуризация может быть осуществлена, а именно: продолжительность просроченных платежей по ссудам, предоставленным физическим лицам, в течение последних 180 календарных дней не превышает 30 дней включительно, а также финансовое положение заемщика в течение последнего завершенного и текущего года оценивается не хуже, чем среднее.



Рис. 2. Основные формы реструктуризации задолженности

Можно констатировать, что реструктуризация применяется для добросовестных заемщиков, которым банк может пойти навстречу в плане предоставления благоприятного режима обслуживания задолженности при возникновении у них временных финансовых трудностей. При этом в определении реструктуризации уже упоминаются несколько форм реализации на практике такого режима, повышающего надежность возврата кредита. Существующие на данный момент формы реструктуризации задолженности перечислены автором настоящей работы на рисунке 2. По нашему мнению, перечень указанных форм реструктуризации задолженности можно дополнить таким вариантом, как трансформация схем погашения кредита. Иными словами, если клиент, к примеру, гасит сумму основного долга и проценты по схеме «аннуитет», которая в настоящее время используется при кредитовании физических лиц, то при наступлении неблагоприятного события (значительное снижение доходов заемщика) можно изменить схему погашения на одну из следующих: периодический возврат кредита и уплата процентов (дифференцированная схема погашения); единовременный возврат кредита с периодической уплатой процентов (буллитная схема погашения).

Использование данных схем можно комбинировать с изменением срока кредитования и процентной ставки. Что касается форм реструктуризации задолженности, то здесь следует отметить их универсальность, т.е. пригодность к использованию в розничном кредитовании в целом.

Однако применение и такой трансформации схем погашения кредита далеко не всегда обеспечивает надлежащий уровень обслуживания кредита заемщиком, испытывающим временные финансовые затруднения, что может побуждать кредитные организации к активному использованию иных форм реструктуризации задолженности. При этом следует обозначить преимущества реструктуризации как одного из самых значимых видов самостоятельной работы банка с просроченной задолженностью:

– включение условий о реструктуризации ссуды в кредитный договор может избавить банк от необходимости перевода ссуды в более низкую категорию качества и вместе с этим увеличения резервов на возможные потери по ссудам;

– реструктуризация позволяет заемщику постепенно восстановить свое финансовое положение посредством уменьшения долговой нагрузки.

Тем самым кредитным организациям настоятельно рекомендуется производить поиск оптимальных схем погашения кредита с учетом возможностей заемщика, что предполагает активное сотрудничество сторон для осуществления банком адекватного и своевременного анализа финансового положения клиента.

Библиографический список

1. Методы работы с проблемной задолженностью потребительского кредитования, их преимущества и недостатки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=7985> (дата обращения : 25.01.2016).
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» (ПБУ 15/01) [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 02.08.2001 № 60н. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 02.02.2016).
3. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 02.02.2016).
4. Проект Федерального закона «О деятельности по взысканию просроченной задолженности физических лиц» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.02.2016).
5. Financial Soundness Indicators: Compilation Guide 2006 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/fsiFT.pdf> (accessed date : 20.04.2016).

УДК 336

З.А. Патладзе

АЛГОРИТМ РЕАЛИЗАЦИИ МЕТОДИКИ РЕОРГАНИЗАЦИИ В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается алгоритм реализации методики реорганизации в качестве инструмента управления финансовой устойчивостью кредитной организации с учетом зарубежного опыта и современных российских реалий.

Ключевые слова: кредитная организация, финансовая устойчивость, рейтинговые оценки, Базельский комитет, методики внутренней оценки рисков.

Zaur Patladze

THE ALGORITHM IMPLEMENTATION THE TECHNIQUES OF REORGANIZATION AS A MANAGEMENT TOOL OF FINANCIAL SOUNDNESS OF A CREDIT INSTITUTION

Annotation. In the article the algorithm implementation, the techniques of reorganization as a management tool of financial soundness of a credit institution, taking into account international experience and modern Russian realities.

Keywords: credit institution, financial stability, rating assessment, Basel Committee, internal risk assessment methodology.

Для получения достоверного прогноза динамики развития кредитного учреждения необходимо построение сложных экономико-математических моделей с применением инструментария современной статистики. В настоящее время надзорные финансовые органы различных стран используют в своей работе методики, разработанные для выявления кредитных учреждений, которые нуждаются в помощи, для прогнозирования возможных банкротств, основанные не только на сборе финансовой (количественной) информации, но и анализе нефинансовых (качественных) данных. Существующие на сегодняшний день методики оценки финансовой устойчивости кредитной организации можно дифференцировать по четырем категориям: системы рейтинговых оценок (PATROL; ORAP; CAMELS); Системы анализа финансовых коэффициентов (BAKIS); комплексные системы оценки банковских рисков (RATE; RAST; методика анализа финансового состояния банка Центрального банка (ЦБ) РФ); статистические модели (SAABA; Growth Monitor System; SEER Risk Rank).

Одной из наиболее развитых зарубежных рейтинговых систем является PATROL, применяемая Банком Италии с 1993 г. Целью данной системы являются проведение дистанционного анализа финансового состояния кредитных организаций и выявление тех из них, в которых необходимо провести выездную проверку. При анализе рассчитывают пять параметров: достаточность капитала, прибыльность, качество кредитов, организация, ликвидность [3].

Самая известная в мире рейтинговая система оценки надежности коммерческих банков – CAMELS. Она используется американскими организациями, осуществляющими контроль за банковской деятельностью. CAMEL формируется из пяти интегральных компонентов [4]: capital Adequacy (достаточность капитала); asset Quality (качество активов); managements factors (факторы управления); earnings (доходность); liquidity (ликвидность).

Каждый интегральный компонент, в свою очередь, состоит из более мелких составляющих, которые оцениваются по пятибалльной шкале. Далее составляется сводная характеристика каждой группы надежности в зависимости от состояния всех ее компонентов.

Основным недостатком зарубежных методик оценки финансовой устойчивости банка является

ся то, что они позволяют достоверно оценить лишь текущее финансовое положение банка. Несмотря на большое разнообразие методик оценки финансовой устойчивости, до сих пор не создана модель, которая позволяла бы адекватно оценивать финансовую устойчивость кредитной организации.

Базельским комитетом по банковскому надзору в 2011 г. на Международной конференции, посвященной вопросам измерения достаточности банковского капитала, были установлены, унифицированные стандарты капитала и утверждены основные требования к достаточности капитала кредитных организаций, которые осуществляют свою деятельность на международных рынках. Основной целью стандартов «Базель III» является разработка методологических подходов, которые позволяют укрепить стабильность и надежность международной кредитно-финансовой системы, а также обеспечить создание конкурентного пространства в международной банковской системе между кредитными организациями, работающими на иностранных финансовых рынках – в результате выполнения требований к достаточности банковского капитала [2]. Исполнение таких требований кредитными организациями должно способствовать, в конечном итоге, более надежному учету банковских рисков, что позволит повысить рыночную дисциплину, обеспечит приемлемый уровень пруденциального надзора за деятельностью коммерческих банков, а в совокупности позволит обеспечить финансовую устойчивость всего банковского сектора.

Основными компонентами Базеля III, влияющие на повышение надежности и финансовой устойчивости банковского сектора, являются: оценка минимальных требований к банковскому капиталу; текущий аудит; рыночная дисциплина.

Базель III также акцентирует внимание на возможности более широкого использования рейтинговых оценок при анализе финансовой устойчивости коммерческих банков. Согласно основным требованиям Базельского комитета по банковскому надзору именно международные рейтинговые агентства могут оценивать качество финансовых активов, причем зависимость – прямая: чем выше будет рейтинговая оценка, тем меньшую величину финансовых средств банки будут тратить на создание резервов для компенсации возможных потерь по ссудам.

По варианту Базельского комитета минимальные требования к деятельности рейтинговых агентств следующие:

- достоверность и объективность;
- независимость процесса присвоения рейтинга;
- международный доступ и открытость;
- наличие квалифицированных кадров;
- признание профессиональным сообществом и пруденциальными органами.

Банки, реализующие более сложные операции, применяющие усовершенствованные системы анализа рисков, могут с позволения пруденциального органа выбрать одну из двух форм подхода к оценке кредитного риска (продвинутую или базовую), образованного на использовании методик внутренней оценки рисков (так называемый IRB подход). В рамках IRB подхода кредитные организации используют собственные системы оценки и анализа кредитного риска заемщиков для определения необходимой величины капитала. Такие системы оценки должны основываться на точных данных, их действенность должна проверяться пруденциальными органами.

В задачи соглашения «Базель III» входит повышение качества и надежности капитала кредитных организаций, для чего предполагается повышение требований к качеству и достаточности капитала кредитных организаций; введение показателя левериджа; введение специальных «буферов» капитала кредитных организаций; введение двух нормативов ликвидности (показателей краткосрочной ликвидности и чистого стабильного фондирования). Переход на международные стандарты, прописанные в соглашении «Базель III», мировым банковским сообществом намечен на период до 2019 г.

В России переход на новые Базельские стандарты планируется провести в следующем порядке (см. табл. 6).

Присоединение к Базельскому Соглашению об Основных принципах банковского надзора России, а также следование рекомендациям Базельского комитета, бесспорно, будет способствовать повышению эффективности функционирования всей российской банковской системы.

Таблица 6

Этапы внедрения «Базель III» в России

Этап внедрения	Период внедрения	Мероприятия
1. Пересмотр структуры капитала	2013–2015 гг.	Пересмотр структуры регуляторного капитала; выделение базового капитала
2. Формирование «буферов» капитала	2016–2018 гг.	Формирование буфера консервации и контрциклического буфера
3. Введение показателя «леверидж»	2011–2017 гг.	Введение показателя «леверидж»
4. Усиление ликвидности	2011–2014 гг.	Введение показателя краткосрочной ликвидности
	2012–2017 гг.	Введение показателя чистого стабильного фондирования

Большинство российских методик финансового анализа опираются в большей или меньшей мере на американскую систему CAMELS. Однако данная система является субъективной, предполагающей расчет большей части показателей (A, M, L) по итогам инспекционных проверок [5]. На наш взгляд, для проведения оценки финансовой устойчивости кредитной организации по данной методике недостаточно имеющейся у обычного клиента информации; кроме того, она требует адаптации для реализации в российских условиях. В то же время целесообразно применение отдельных элементов данной системы. Например, было бы полезно в качестве критериев оценки устойчивости использовать анализ достаточности капитала, качества активов, ликвидности, доходности и менеджмента. Возможно также применение и некоторых показателей системы CAMELS.

Наиболее распространенной системой коэффициентного анализа, применяемой в России, является система обязательных нормативов ЦБ РФ, которая носит обязательный характер для всех кредитных организаций. Всего ЦБ РФ предписывает соблюдать девять нормативов. Используемые ЦБ РФ методы позволяют оперативно определить существующие проблемы конкретного банка и принять меры.

Особое место в системе комплексного анализа финансовой устойчивости кредитной организации занимает оценка экономической деятельности на основе рейтинга – как показателя, учитывающего несколько критериев. Банковские рейтинги – методика анализа, которая применяется, как правило, либо информационными службами, либо специализированными рейтинговыми агентствами, либо самими банками. Итогом применения такой методики является выставление общей балльной рейтинговой оценки кредитной организации. В настоящее время в России собственные методики расчета рейтингов разработаны различными рейтинговыми агентствами и некоторыми ведущими банками. Каждая из них содержит – наряду с определенными преимуществами – недостатки и неточности, зачастую связанные с методами расчета или с набором исходных данных [1].

Общий алгоритм анализа финансовой устойчивости кредитной организации состоит из следующих этапов: подготовка и сбор исходной информации для проведения анализа финансовой устойчивости кредитной организации; оценка достоверности и качества информации; обработка полученной информации, расчет показателей, обобщение результатов и их экономическая интерпретация; подготовка заключения по результатам анализа финансовой устойчивости кредитной организации. В отсутствие всей необходимой для анализа информации предложенный алгоритм ориентирован, в основном, на внутренних пользователей. Однако даже они в зависимости от стоящих задач могут проводить анализ финансовой устойчивости кредитной организации по упрощенному варианту, пропуская некоторые его этапы, например, при экспресс-анализе не проводить анализ рыночной деятельности.

Рассмотрение методической базы анализа финансовой устойчивости кредитных организаций позволяет сделать следующие выводы.

1. Для расчета показателей финансовой устойчивости кредитной организации необходимо обладать доступными и простыми в получении данными.
2. Для анализа финансовой устойчивости кредитных организаций возможно применение традиционных методов оценки финансовой устойчивости, но их возможности ограничены вследствие отсутствия своевременной и общедоступной информации, т. е. информационной неопределенности.
3. Если аналитик владеет внутренней информацией о кредитной организации, ему несложно выбрать именно те факторы, которые наиболее влияют на ее финансовую устойчивость (включая ошибки менеджмента), сопоставить с этими факторами количественные показатели и пронормировать их. При этом если эксперт затрудняется с классификацией, он может в ходе нормирования успешно применять их нечеткие описания.
4. Методика анализа финансовой устойчивости кредитных организаций должна быть применима для различных групп, отличающихся структурами, масштабами и т.д.

Библиографический список

1. Карпова, Н. А. Методологические основы анализа финансовой устойчивости консолидированной группы компаний / Н. А. Карпова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 11 (Ч. 1) (64-1). – С. 1126–1131.
2. Луговцов, Р. Ю. Базель III в российской банковской действительности / Р. Ю. Луговцов // Экономическая наука. – 2012. – № 5(90). – С. 140–142.
3. Смирнов, А. В. Анализ финансового состояния коммерческих банков / А. В. Смирнов. – М., 2007. – 89 с.
4. Полещук, Т. А. Анализ основных методик оценки прогнозирования финансовой устойчивости кредитной организации / Т. А. Полещук, Л. Н. Александрова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3-2 (56-2). – С. 777–780.
5. Ярошук, А. Б. Направления развития практики управления качеством кредитного портфеля в российских банках / А. Б. Ярошук, Т. В. Гребеник // Вестник УРАО. – 2014. – № 4. – С. 87–76.

УДК 332.822.1

О.В. Петров

О РАЗВИТИИ ФОРМ АККУМУЛЯЦИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАКОПЛЕНИЙ В СФЕРЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы развития сферы инвестирования жилищного строительства: проблемы функционирования современных одноуровневой и двухуровневой ипотечных систем кредитования в России, высокие риски и отсутствие государственных гарантий при участии населения в первой модели инвестирования и неразвитая инфраструктура рефинансирования жилищных кредитов и отсутствие рынка ипотечных облигаций для второй модели. В статье освещаются ключевые преимущества и недостатки каждой модели, и обосновывается необходимость альтернативного механизма инвестирования жилищного строительства.

Ключевые слова: инвестирование жилищного строительства, одноуровневая схема инвестирования, двухуровневая схема инвестирования, жилищно-строительный кооператив, ипотечное кредитование, рефинансирование жилищных кредитов, механизм инвестирования, рынок ипотечных облигаций.

Oleg Petrov

ON THE DEVELOPMENT OF FORMS OF ACCUMULATION AND USE OF SAVINGS IN THE AREA OF HOUSING INVESTMENT

Annotation. The article deals with the development of areas of housing investment: problems in the functioning of modern one-level and two-level scheme mortgage lending in Russia – high risks and lack of government guarantees, with the participation of the population in the first model of investment and poor infrastructure refinancing home loans and the lack of mortgage bonds for the second model; the article highlights the key advantages and disadvantages of each model, and the necessity of an alternative housing investment mechanism.

Keywords: housing investment, single-level investment scheme, two-level investment scheme, building society, mortgage lending, refinance home loans, investment mechanism, mortgage bond market.

Проблема доступности жилья является одной из острейших в социально-экономическом аспекте, актуальность ее особенно остро чувствует молодое поколение населения России. В рамках решения этой проблемы правительство разрабатывает и реализует федеральные целевые программы (ФЦП), в том числе программу «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». При оценке федеральной целевой программы принят ряд показателей, один из которых – коэффициент доступности жилья. Принцип расчета коэффициента доступности жилья в данной программе следующий: соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 м² и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из трех человек. В таблице 1 приведены принятые и фактические показатели выполнения данной программы по годам, а также исходные данные на основе, которых они были рассчитаны.

Из таблицы 1 следует, что плановый срок накопления средств на приобретение жилья к концу 2015 г. – 2,5 года, а реальное значение показателя составило 2,7. Однако, стоит отметить, что данный показатель рассчитан на семью из трех взрослых трудоспособных людей, при этом весь доход такой семьи направляется на накопление. Для получения более реалистичных данных необходимо учесть величину прожиточного минимума на каждого члена, а состав семьи должен включать: двух взрослых людей и хотя бы одного ребенка. В таблице 2 представлен коэффициент доступности жилья для семьи из двух взрослых и одного ребенка с учетом величины прожиточного минимума [3]:

Таблица 1

Плановые и фактические показатели выполнения ФЦП [8]

Показатель/Период	2012	2013	2014	2015
Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья, накопленным итогом с начала года, руб.	50 431,0	52 805,0	53 931,0	54 825,0
Среднедушевой доход населения, накопленным итогом с начала года, руб.	23 245,0	25 957,0	27 785,0	30 307,0
Плановое значение коэффициента доступности жилья в ФЦП, лет	4,2	3,5	2,7	2,5
Фактический среднегодовой коэффициент доступности жилья, лет	3,3	3,1	2,9	2,7

Таблица 2

Показатель доступности жилья для семьи из двух взрослых и одного ребенка с учетом величины прожиточного минимума

Показатель/Период	2012	2013	2014	2015
Величина прожиточного минимума для трудоспособного населения, руб.	7049,0	7871,0	8683,0	10 455,0
Величина прожиточного минимума для детей, руб.	6259,0	7022,0	7752,0	9 472,0
Среднегодовой коэффициент доступности жилья с учетом прожиточного минимума для семьи с одним ребенком, лет	8,7	8,2	8,0	8,2

Таким образом, семье с одним ребенком понадобится более 8 лет на накопление средств для приобретения жилья площадью 54 м² с учетом минимальных расходов необходимых для проживания при условии неизменности рыночных цен на жилье. В таблице 3 приведены данные по изменению цен на рынке жилья за последние восемь лет [3].

Таблица 3

Индексы цен на первичном и вторичном рынке жилья

Показатель/Период	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Индексы цен на первичном рынке жилья по Российской Федерации	110,3	92,4	100,3	106,7	110,7	104,8	105,7	99,7
Индексы цен на вторичном рынке жилья по Российской Федерации	115,3	89,0	102,7	105,8	112,1	103,6	105,1	96,8

Из данных таблицы 3 видно, что рост цен на первичном рынке жилья за последние восемь лет составил 33,34 %, а на вторичном – 31,75 %. А потому, что даже если семья с одним ребенком и двумя работающими родителями будет производить депозитное накопление под 8 % годовых, то, исходя из данных на конец 2015 г., сумма процентов по вкладу составит лишь 27,75 % от общей суммы вло-

жений. Из этого следует, что срок накопления необходимо корректировать в соответствии с индексом цен, что приведет к увеличению срока расчета за приобретаемое жилье, рассчитанному в таблице 2.

В результате мы пришли к выводу, что обычное накопление для среднестатистической семьи с одним ребенком не является достаточно эффективным для приобретения жилья. А при наличии двух детей указанный срок увеличится. И, следовательно, единственным выходом из сложившейся ситуации становится использование заемных средств для приобретения жилья. Существует два способа получения заемных средств на приобретение жилья: «быстрый» – ипотечный кредит, «медленный» – участие в ссудо-сберегательных институтах, жилищных кооперативах.

Современное кредитование населения, связанное с приобретением жилых помещений, в России представлено ипотечной системой, которая была основана на американской двухуровневой модели системы ипотечного кредитования. Обеспечение ресурсами долгосрочных кредитов для населения в двухуровневой системе ипотечного жилищного кредитования осуществляется за счет средств, привлекаемых на вторичном рынке через специализированных операторов. Ипотечные кредиторы (банки, кредитные союзы, ссудно-сберегательные ассоциации, ипотечные компании и др.) выдают ипотечные кредиты заемщикам, после чего продают эти активы третьему лицу – инвестору. Вырученные от продажи активов средства ипотечные кредиторы направляют в оборот, выдавая новые кредиты. При этом они, как правило, продолжают обслуживать кредиты. В последнее время все большее распространение получает тенденция секьюритизации ипотечных активов, при которой специальные операторы вторичного рынка организуют выпуск ипотечных ценных бумаг на основе собранного пула ипотечных кредитов. Эта модель называется двухуровневой, поскольку предполагает отделение функций по предоставлению и обслуживанию ипотечных кредитов от функций владения ими и привлечение ресурсов от инвесторов специализированными операторами вторичного рынка и инвесторами [4]. Преимуществами двухуровневой модели ипотечного кредитования для заемщика являются: быстрота получения заемных средств, оформление прав собственности жилья на заемщика. Недостатки данной модели ипотечного кредитования заключаются в высокой процентной ставке кредита и большом размере первоначального взноса.

Альтернативным вариантом получения заемных средств является одноуровневая схема ипотечного кредитования. При реализации данной модели предусматривается заключение следующих основных договоров: между заемщиком и кредитором – договор о накопительном жилищном вкладе, а затем – кредитный договор и договор об ипотеке; между заемщиком и страховой организацией – договор страхования заложенного жилья; между заемщиком и продавцом (строителем) – договор купли-продажи жилья.

Проблема ресурсного обеспечения кредитов решается кредитными учреждениями следующим образом: помимо краткосрочных средств (деpositных вкладов граждан, займов, средств на счетах граждан) привлекаются и долгосрочные денежные ресурсы, получаемые за счет долгосрочных займов, продажи собственных ценных бумаг (облигаций, сертификатов и других, обеспеченных выданными кредитами). Кредитор может рефинансировать ипотечные кредиты за счет выпуска ценных бумаг (закладных листов), тем самым минимизируя возможные риски. Процент выплаты дохода по закладным листам практически соответствует проценту по ипотечному кредиту, с небольшой разницей на покрытие расходов и получение прибыли [1]. Основным преимуществом данной модели является низкая относительно рыночной процентная ставка по кредиту, а главный недостаток – длительный период ожидания получения заемных средств.

Одноуровневая и двухуровневая модели направлены на разные доходные группы населения. Быстрое кредитование, а потому по более высоким ставкам, могут позволить себе лица с высоким доходом. Население же со средними и низкими доходами будут пользоваться кредитом с низкими ставками, но с длительным периодом выдачи, сопряженным с выполнением дополнительных условий

для его получения [7]. В России в настоящий момент развиваются обе модели кредитования, но наибольшее распространение получила двухуровневая схема. Российская двухуровневая система ипотечного кредитования представлена лишь первым уровнем, который характеризуется взаимоотношениями между кредитором и заемщиком, второго уровня – рефинансирования средств кредитора ипотечными агентствами в России в настоящее время пока нет, несмотря на имеющуюся законодательную базу. Это связано, прежде всего, с отсутствием рынка ипотечных ценных бумаг, которое объясняется слабой инфраструктурой сферы рефинансирования ипотечного кредитования в России. В настоящий момент в России есть лишь одна организация «АИЖК», занимающаяся рефинансированием жилищных кредитов. В США существует сразу несколько как государственных, так и частных ипотечных агентств: «Fannie Mae», «Freddie Mac», «Ginnie Mae».

Одной из основных функций «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию» («АИЖК») является заключение долгосрочных договоров с партнерами на рефинансирование ипотечных жилищных кредитов и займов с фиксированными условиями с целью обеспечения предсказуемости развития ситуации для участников рынка [8]. Несмотря на то, что 100 % владельцем акций является государство, такого рода гарантии не могут привлечь инвесторов. Подтверждением этого служит статистика деятельности АИЖК: за последние пять лет доля рефинансирования АИЖК в общем объеме выданных ипотечных кредитов в России не превышала 7,2 % [8]. По своей сути «АИЖК» является аналогом «Fannie Mae» и «Freddie Mac». Аналога ипотечного агентства «Ginnie Mae», по обязательствам которого полностью выступает государство, в России нет.

К одноуровневой схеме ипотечного кредитования жилья в принципе относятся: жилищно-строительные кооперативы, жилищные накопительные кооперативы и строительные-сберегательные кассы. Одноуровневая схема ипотечного кредитования в России развита слабо. В Жилищном кодексе РФ даны определения жилищно-строительным кооперативам, в ФЗ № 215 «О жилищных накопительных кооперативах» представлена законодательная база функционирования жилищно-накопительных кооперативов. Законодательных основ деятельности строительно-сберегательных институтов в России пока нет. Остановимся более подробно на каждой из перечисленных форм.

Жилищно-строительным кооперативом (ЖСК) признается добровольное объединение граждан и в установленных Жилищным кодексом, другими федеральными «законами» случаях юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения потребностей граждан в жилье, а также управления многоквартирным домом. Члены жилищно-строительного кооператива своими средствами участвуют в строительстве, реконструкции и последующем содержании многоквартирного дома. Жилищно-строительный кооператив в соответствии с законодательством о градостроительной деятельности выступает в качестве застройщика и обеспечивает на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию многоквартирного дома в соответствии с выданным такому кооперативу разрешением на строительство [2]. Отличительной особенностью деятельности ЖСК в том, что средства вкладчиков направляются на строительство нового жилья, а не на приобретение готового. Таким образом, цена квартиры для вкладчика в таком случае будет складываться из затрат на строительство, включая цену приобретения земельного участка, и прибыли подрядчика – строительной организации. Ценообразование жилья, построенного посредством ЖСК, отличается от рыночного ценообразования, поскольку форма реализации жилья ЖСК не подразумевает наличия спекулятивного рыночного спроса. Однако распространение организаций такой формы накопления и использования сбережений граждан для улучшения жилищных условий не получило. Главным ограничением деятельности таких организаций стала привязка деятельности кооператива к конкретной территории, поскольку жилье, построенное в одном регионе/районе, не обязательно будет пользоваться спросом у вкладчиков из другого региона/района. Из этого следует, что ЖСК по своему характеру – это региональная или даже районная организация, и поэтому, выполнив цель – строительство жилья для своих

участников – ЖСК прекращает свою инвестиционную деятельность. К недостаткам ЖСК можно отнести тот факт, что жилье в собственность пайщика переходит после полного погашения задолженности по кредиту. До этого момента пайщик рискует потерять жилье, если ЖСК понесет убытки и будет вынужден использовать свое имущество для оплаты долгов.

Жилищный накопительный кооператив (ЖНК) – потребительский кооператив, создаваемый как добровольное объединение граждан на основе членства в целях удовлетворения потребностей членов кооператива в жилых помещениях путем объединения членами кооператива паевых взносов [9]. В деятельность ЖНК в сравнении с ЖСК добавилась следующая функция – аккумулятирование паевых взносов членов кооператива с целью последующей выдачи жилищного кредита членам кооператива, выполнившим условия накопления. Главным преимуществом такого кооператива для его участников является более низкая процентная ставка по кредиту и возможность приобретения жилья без привязки к конкретной территории страны. Поскольку использование паевых накоплений для строительства нового жилья в ЖНК распространения не получило по той же причине, что и в ЖСК, то основной деятельностью ЖНК стало жилищное кредитование населения. Поэтому у пайщиков ЖНК практически отсутствует возможность приобретения жилья, по цене сравнимой с ценой жилья, построенного ЖСК. Риск потери жилья пайщиком при несении ЖНК убытков остается, так как жилье находится в собственности ЖНК до полной выплаты пая.

Строительные сберегательные кассы (ССК) являются практически аналогом ЖНК. Отличительной особенностью ССК от ЖНК является то, что для завоевания доверия сберкассы получают от государства премию на сбережения и другие льготы. Кроме того, в стройсберкассах участник, получивший право на кредит, не обязан его брать; он может выйти из нее, изъяз свой вклад (включая премию). Благодаря этой возможности хранение денег в стройсберкассах оказывается достаточно выгодным даже для тех, кто не собирается приобретать жилье. Сбережения в стройсберкассах гарантируются государством или включены в систему страхования вкладов. Указанные черты снижают риск долгого ожидания в очереди или даже утери вклада при отсутствии притока новых участников [6].

Анализируя все перечисленные выше формы использования накоплений граждан для улучшения их жилищных условий, стоит отметить ключевые преимущества таких форм в сравнении с двухуровневой моделью ипотечного кредитования: возможность приобретения жилья, цена которого включает в себя лишь затраты на строительство и прибыль подрядной организации, возможность получения кредита по ставке существенно ниже рыночной, государственное субсидирование жилищного накопления и гарантирование сбережений. Но одновременно, ни одна из указанных форм не обладает всеми перечисленными преимуществами.

На основании изложенного, автор приходит к выводам о том, что улучшение жилищных условий в настоящее время семьей, состоящей из двух работающих родителей и, хотя бы, одного ребенка, посредством накопления является неэффективным из-за высоких темпов роста цен на рынке жилья. Единственной возможностью для улучшения жилищных условий для большей части населения в России является жилищное кредитование.

Российская система жилищного кредитования на настоящий момент развита слабо и находится все еще на стадии формирования. Двухуровневая схема ипотечного кредитования в России представлена фактически лишь первым уровнем – взаимоотношениями кредитора и заемщика, второй уровень – рефинансирование ипотечных кредитов – неразвит, несмотря на имеющиеся законодательные основы и созданную государством организацию рефинансирования ипотечных кредитов (АИЖК).

Возможность приобретения жилья, цена которого включает в себя лишь затраты на строительство и прибыль подрядной организации, возможность получения кредита по ставке существенно

ниже рыночной, государственное субсидирование жилищного накопления и гарантирование сбережений делают развитие одноуровневой схемы ипотечного кредитования предпочтительным и более приоритетным. Однако, одноуровневая схема жилищного кредитования развита в России еще хуже двухуровневой: деятельность ССК пока невозможна поскольку нет соответствующего законодательства. Деятельность ЖСК ограничена регионом, в котором строят жилье, и количеством участников – будущих жильцов. Проблема применения механизма ЖНК заключается в высоких рисках потери жилья и пая в случае банкротства ЖНК, поскольку в собственность участника кооператива жилье переходит только после полной выплаты кредита, а паи участников не входят в программу государственного страхования вкладов.

В настоящее время в России чрезвычайно остра необходимость в организациях, использующих сбережения населения в качестве инвестиций в жилищное строительство. Поэтому создание и развитие организаций жилищного накопления граждан новой формы, сочетающей в себе все основные преимущества таких организационных форм, как ЖНК, ЖСК, ССК становится особенно актуальным.

Библиографический список

1. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости : учебник для вузов / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. – 3-е изд., испр. – СПб. : ИПЭВ, 2009 – 304 с.
2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 31.01.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.04.2016).
3. Индексы цен на вторичном рынке жилья по Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/housing/tab8.htm (дата обращения : 05.04.2016).
4. Косарева, Н. Основы ипотечного кредитования / Н. Косарева. – М. : Инфра-М, 2007. – 576 с. – ISBN 5-16-002857-9.
5. Полтерович, В. М. Для развития массовой ипотеки в России необходимы стройсберкассы / В. М. Полтерович, О. Ю. Старков, Е. В. Черных // Недвижимость и ипотека. – 2005. – № 2(3). – С. 37–41.
6. Полтерович, В. М. Строительное общество: ипотечный институт для России / В. М. Полтерович, О. Ю. Старков, Е. В. Черных // Вопросы экономики. – 2005. – № 1. – С. 63–86.
7. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 323 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.04.2016).
8. Развитие рынка ипотечного жилищного кредитования и деятельность АИЖК [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ahml.ru/wp-content/uploads/2016/04/report_06.2011.pdf (дата обращения : 05.04.2016).
9. Федеральный закон от 30.12.2004 № 215-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О жилищных накопительных кооперативах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.04.2016).

УДК 005.52

Е.И. Седова

А.В. Чечулина

СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРЕДМЕТ, ЦЕЛИ, ПОДХОДЫ

Аннотация. В статье исследованы методологические подходы различных авторов к определению финансового анализа и оценки финансового состояния предприятия. Отмечены цели и предмет оценки финансового состояния предприятия. Выявлены основные этапы развития финансового анализа и описаны основные проблемы для проведения анализа на современном этапе.

Ключевые слова: оценка финансового состояния предприятия, финансовый анализ, подходы.

Elena Sedova

Anna Chechulina

MODERN UNDERSTANDING OF ASSESMENT THE FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY: SUBJECT, OBJECTIVES, APPROACHES

Annotation. In the article the methodological approaches of different authors to the definition of financial analysis and assessment of the financial condition of the company. It noted the objectives and subject the financial condition of the company. The basic stages of development of financial analysis and describes the main challenges for the analysis at this stage.

Keywords: assessment of the financial condition of the company, financial analysis, approaches.

На современном этапе развития экономики Российской Федерации вопрос оценки финансового состояния предприятия является очень актуальным. Ведь именно от экономического здоровья зависит успех его деятельности, соответственно финансовому анализу необходимо уделить максимум внимания. Актуальность оценки финансового состояния предприятия определила значительное развитие разнообразных направлений методик оценки, а также создала необходимый базис для их более легкого и кратковременного проведения. Целями данной статьи является рассмотрение различных подходов авторов к оценке финансового состояния и финансовому анализу, а также определение целей и предмета финансового состояния и финансового анализа.

Выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, усиление роли финансов – тенденция, которая характерна для многих стран. В то время как экономика переходит к рыночным отношениям, возрастает самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Повышается значение финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов, в связи с этим возрастает роль анализа их финансового состояния. Результатом взаимодействия всех производственно-хозяйственных факторов: труда, земли, капитала, предпринимательства является финансовое состояние. Финансовым состоянием хозяйствующего субъекта принято считать характеристику его финансовой конкурентоспособности (т.е. кредитоспособности, платежеспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

В экономической литературе, отечественных нормативных документах и научных изданиях наряду с понятием «оценка финансового состояния предприятия» часто употребляется понятие «анализ финансового состояния предприятия». Причем некоторые авторы трактуют их как синонимы и не различают эти два понятия. Такого подхода придерживаются в отечественной практике Т.Н. Батова, О.В. Васюхин, Е.А. Павлова, Б.А. Райзберг, Л.П. Сажнева и др. Также существует иная точка зрения, согласно которой вышесказанные понятия имеют разное экономическое содержание. Таким образом, становится очевидна необходимость понимать четкую грань между понятиями «оценка» и «анализ»

финансового состояния предприятия. О различии между понятиями «оценка» и «анализ» пишут А.Н. Гаврилова, Е.В. Негашев, А.А. Попов, Р.С. Сайфулин, А.Д. Шеремет и др.

Для получения достоверной объективной оценки финансового состояния предприятия необходимо провести комплексный финансовый анализ предприятия, так как анализ финансового состояния предприятия – это лишь составная часть общего финансового анализа, которая предусматривает расчет различных показателей финансового состояния предприятия, в том числе финансовой устойчивости, оборачиваемости активов, ликвидности, рентабельности, деловой и инвестиционной активности, а также эффективности деятельности [10, с. 6, с. 409–410]. Рассмотрим основные этапы формирования финансового анализа.

Родоначальником систематизированного анализа на уровне предприятия как составного элемента бухгалтерского, следует считать француза Жака Савари, который ввел понятие синтетического и аналитического учета. Идеи Савари были углублены в XIX в. итальянским бухгалтером Джузеппе Чербони который создал учение о синтетическом сложении и аналитическом разложении бухгалтерских счетов. Далее постепенно сформировывалось оригинальное направление в учете – балансоведение.

К началу 1940-х гг. появляются первые книги по анализу хозяйственной деятельности предприятия. В таком виде анализ на уровне предприятия и просуществовал в СССР вплоть до начала перестройки.

Различают следующие основные этапы развития методик комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности. Данные этапы представлены в таблице 1 под названием «Основные этапы развития методик комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности».

Таблица 1

Основные этапы развития методик комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности

Авторы исследований	Названия методик, и их сущность
И.В. Ахматов (1809) Частные методики Н.С. Аринушкин (1912)	Анализ ликвидности бухгалтерского баланса. Увязывают платежеспособность с доходами и расходами
Мособлсовет (1918) П.Н. Худяков (1920)	Методика анализа ликвидности и платежеспособности предприятия
Декрет ВЦИК и СНК (1923) Конспект-программа (1925)	Упорядочение бухгалтерского учета. Связь финансового состояния с результатами
А.Я. Усачев (1926) Сборник Центральной бухгалтерии ВСНХ (1926 и 1927)	Анализ платежеспособности промышленных предприятий. Впервые связывают финансовое состояние с кругооборотом капитала
А.М. Яковлев (1925), Н.С. Аринушкин (1928), И.А. Кипарисов (1928), Н.А. Блатов (1930)	Создание методов анализа бухгалтерского баланса промышленных предприятий. Создание сравнительного аналитического баланса
А.Я. Локшин (1934), Н.Р. Вейцман, (1937), С.И. Кобызов (1937) Д.П. Андрианов (1940), С.К. Татур (1940)	Система комплексного экономического анализа, где взаимодействие производственных и экономических факторов рассматривают как финансовое состояние предприятия

Авторы исследований	Названия методик, и их сущность
С.К. Татур (1946), А.Ш. Маргулис (1949), А.И. Валуев (1954), Л.Е. Салтыков (1956)	Разработка методики анализа финансового состояния предприятия, дифференцированного по отраслям. Сравнение ряда экономических показателей с нормативами
А.Д. Шеремет (1982), С.Б. Барнгольц (1986), Г.М. Тация, А.М. Муравьев (1988), А.Ф. Гулис (1988), Д.И. Деркач (1990) и др.	Комплексная методика анализа финансового состояния, учитывает прибыль, оборачиваемость оборотных средств, анализ дебиторской и кредиторской задолженности, нарушение финансовой дисциплины и несоблюдение установленных нормативов
В.Ф. Палий (1991) А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев (1992), ФСДН (6) и ФО (1994), Э.А. Маркарян (1997), Г.П. Герасименко и др.	Создание оригинальной методики анализа финансового состояния по данным бухгалтерского баланса. Оценка ликвидности и финансовой устойчивости

Источник: [8].

На современном этапе существуют следующие подходы к определению финансового анализа предприятия. А.Д. Шеремет пишет, что «основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение собственного оборотного капитала по мере возникновения потребности за счет прибыли и, во-вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов). Сигнальным показателем финансового состояния выступает платежеспособность организации. Поскольку выполнение финансового плана, в основном, зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности в целом, то можно сделать вывод о том, что финансовое состояние определяется всей совокупностью хозяйственных факторов. Следовательно, наряду с балансом, для анализа финансового состояния привлекаются отчет о финансовых результатах и другие формы отчетности» [9, с. 251–252].

По И.Т. Балабанову, анализ финансовой деятельности выступает как совокупность методов оценки ретроспективного и перспективного финансового состояния предприятия, которое понимается как характеристика финансовой конкурентоспособности, использование финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации [1, с. 48].

Несмотря на классические подходы к оценке финансового состояния, в условиях кризиса более объективно оценить текущее состояние любого бизнеса можно на основе оборотной ведомости или баланса по счетам второго порядка, так как в этих отчетах содержится наибольший объем информации, и они легко составляются на любое число, а не только на отчетную дату, и, следовательно, могут рассматриваться с любой периодичностью и наиболее оперативно отражать ситуацию. Такое обстоятельство как оперативность особенно важно в условиях экономической нестабильности, поэтому важно иметь достаточный объем информации своевременно, для того чтобы адекватно реагировать на изменение кризисной ситуации. Недостатком этого подхода является то, что в отличие от финансовой отчетности оборотная ведомость и баланс по счетам второго порядка доступны лишь сотрудникам компании и регулирующим органам, но недоступны внешним заинтересованным пользователям. Другими словами, теоретически компания и регулирующие органы могут оперативно оценить изменение ситуации, тогда как другие пользователи (вкладчики, заемщики, клиенты, финансовые аналитики, биржевые игроки и др.) такой возможности не имеют, поскольку не имеют доступа к учетным данным.

Учитывая, что баланс на определенную дату представляет собой мгновенный срез работы и по прошествии времени картина существенно меняется, получается, что аналитики продолжают пользоваться «старым» балансом. В условиях кризиса, когда важна именно скорость поступления информации для анализа, опираться на устаревшие балансовые данные становится невозможно, а использовать текущие индикаторы, например биржевые, – ненадежно.

Исследовав проблему более детально, можно заметить, что баланс (вместе с расчетными нормативами на отчетную дату) как был, так и остается единственным финансовым документом, служащим для проведения как внешнего финансового анализа (со стороны рейтинговых агентств, потенциальных партнеров, будь то банки-корреспонденты, клиенты, акционеры и т.п.), так и внутреннего, поскольку, несмотря на перечисленные недостатки, баланс обладает и рядом достоинств. Поскольку внутренние и внешние пользователи имеют один и тот же источник информации (баланс), то независимость анализа и оценки финансового состояния объективно ставится под сомнение. Все это обуславливает схожесть методик анализа и оценки финансового состояния внутренними и внешними пользователями, что приводит к «похожести» результатов, несмотря на то, что цели анализа могут существенно различаться.

При этом любому хозяйствующему субъекту очень легко вполне легально «улучшить» показатели отчетности в нужную сторону (меняя дату признания доходов и расходов по периодам, изменяя величину резервирования различных сумм, удерживая фактические убытки на счетах учета расходов будущих периодов, не проводя в срок взаимозачеты, чтобы не уменьшать валюту баланса, и др.). Из-за отсутствия видения внутренней хозяйственной деятельности, а пользуясь лишь ее результатом – финансовой отчетностью, внешние пользователи информации заключаются в заранее заданные рамки. Существует еще одна проблема финансовой отчетности, на которую неоднократно указывали специалисты, а именно присутствие в балансе регулирующих, накопительных и транзитных счетов, по факту завышающих валюту баланса, что приводит к искажению коэффициентов, отражающих финансовое состояние, рассчитываемых только на основе балансовых данных, без соответствующих корректировок. Следует учитывать тот факт, что если коммерческие организации обладают в этом вопросе большей свободой, так как сами устанавливают величину резервов, то отчетность кредитных учреждений (банков) может искажаться довольно существенно.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что оптимальным способом получения достоверной объективной оценки финансового состояния предприятия является его анализ. В традиционном понимании финансовый анализ является методом оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской (финансовой) отчетности. Принято выделять два вида финансового анализа – внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится работниками предприятия (финансовыми менеджерами). Внешний анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия (например, аудиторами). Основная цель анализа заключается в том, чтобы на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов выявить внутрихозяйственные резервы укрепления финансового положения и повышения платежеспособности. Базой для проведения финансового анализа являются бухгалтерские документы и отчетность. Многолетняя практика финансового анализа уже выработала методику анализа финансовых отчетов. Можно выделить шесть основных видов анализа:

- 1) горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
- 2) вертикальный (структурный) анализ – определение структуры финансовых показателей;
- 3) трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенного от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов;

- 4) анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов) – расчет числовых отношений различных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;
- 5) сравнительный анализ, который делится на:
 - внутрихозяйственный – сравнение основных показателей предприятия и дочерних предприятий, подразделений;
 - межхозяйственный – сравнение показателей предприятия с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми;
- 6) факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель.

Анализ финансового состояния предприятия заканчивают его комплексной оценкой. После комплексной оценки разрабатывают мероприятия по улучшению финансового состояния, обращая особое внимание на разработку финансовой стратегии предприятия на перспективу и в ближайшие периоды. Результатом финансового анализа, в основном, являются рекомендации, направленные на улучшение финансового состояния предприятия.

Оценка финансового состояния является частью общего анализа финансовой деятельности. Его предметом выступают показатели финансовой деятельности предприятия. Основной целью финансового анализа каждого хозяйственного субъекта является оценка эффективности экономических процессов и финансового состояния. Достижение этой цели предполагает осуществление анализа на важнейших участках финансово-хозяйственной деятельности, которые и выступают его главными объектами.

Финансовое состояние можно считать особенно важным объектом анализа, поскольку в нем сосредоточены основные синтетические показатели, являющиеся результатом представленных ранее объектов финансового анализа. А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин считают, что «финансовое состояние предприятия может быть охарактеризовано составом и размещением средств, структурой их источников, оборачиваемостью капитала, способностью организации погасить свои обязательства в срок и в полном объеме, а также другими факторами» [11, с. 136]. Г.В. Савицкая трактует финансовое состояние предприятия как экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени [6, с. 251].

В некоторых определениях особо подчеркивается планово-контрольный аспект. М.И. Баканов, А.Д. Шеремет указывают: «Финансовое состояние предприятий характеризует размещение и использование средств, меру пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, если оно предусмотрено планом, а также скорость оборота производственных фондов и особенно оборотных средств» [9, с. 51].

Финансовое состояние рассматривается как составная часть экономического потенциала предприятия, отражающая финансовые результаты его деятельности. В частности, В.В. Ковалев предполагает, что в основу анализа финансового состояния «заложено понятие экономического потенциала коммерческой организации и его перманентные изменения с течением времени». Под экономическим потенциалом понимается «способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы». [4, с. 26]

На необходимость учета отраслевых факторов при проведении анализа финансового состояния акцентируют внимание З.В. Кирьянова, Е.И. Седова [3, с. 135].

Целями финансового анализа на современном этапе являются:

- оценка финансовой устойчивости и рентабельности;
- исследование эффективности использования финансовых ресурсов;

- установление положения хозяйствующего субъекта на финансовом рынке и количественное измерение его финансовой конкурентоспособности;
- оценка степени выполнения плановых финансовых мероприятий, программ, плана и др.;
- оценка мер, разработанных для ликвидации выявленных недостатков и повышения отдачи финансовых ресурсов [1, с. 10]

Согласно подходу М.В. Мельник, комплексный анализ финансового состояния обеспечивает высшее звено менеджмента организации системой информации, с помощью которой можно принять решение любой сложности [5]. Так же можно отметить тот факт, что решение задач комплексного анализа финансового состояния проводится за счет использования разнообразных аналитических методов и методик, с помощью которых аналитик способен произвести количественную оценку результатов финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов в разрезе ее различных аспектов. Важнейшими методами, применяемыми в анализе финансового состояния, являются анализ структуры активов и источников их образования и анализ финансовых коэффициентов [7, с. 174]. Использование методов структурного анализа позволяет аналитику изучить строение и динамику, как активов хозяйствующего субъекта, так и источников их формирования. Это дает возможность на начальном этапе анализа в общих чертах произвести ознакомление с общей картиной финансового положения организации. Предварительный характер структурного анализа не дает детальной оценки качества финансового состояния. В этих целях в дальнейшем производится расчет специальных показателей.

Методологически структурный анализ подразделяется на вертикальный и горизонтальный. Вертикальный анализ используется для анализа структуры баланса. В процессе вертикального анализа рассчитывается удельный вес различных активов или обязательств в общей сумме имущества предприятия. При помощи методов финансового анализа можно рассмотреть динамику структуры имущества, а так же источников его формирования за определенный период времени, это позволяет оценить степень формирования отдельных видов имущества за счет имеющихся в пассиве источников. Методика горизонтального анализа направлена на изучение изменений статей баланса в динамике. При этом внимание акцентируется на исследовании динамики значения самой статьи в отличие от вертикального анализа, где целью исследования являлись относительные показатели, характеризующие структуру статей. При горизонтальном анализе важнейшими аналитическими показателями являются темп роста и темп прироста.

Не стоит путать оценку финансового состояния предприятия и оценку бизнеса, так как под оценкой бизнеса понимается определение стоимости в денежном эквиваленте, которая может быть наиболее вероятной продажной ценой предприятия как товара [2, с. 6].

Необходимо чтобы цель финансового анализа совпадала со стратегическими целями компании. Например, если компания планирует разместить акции на бирже, то целью финансового анализа будет являться нахождение решения для увеличения стоимости бизнеса. Если стратегией предусмотрено расширение доли рынка, занятие определенной ниши, вытеснение конкурентов, то финансовый анализ проводится для того, чтобы найти способы повышения эффективности деятельности предприятия.

Поскольку интересы менеджмента, собственников, кредиторов или потенциальных инвесторов лежат в разных плоскостях, то в зависимости от того, для кого готовится информация в систему анализа, рекомендуется включать разные показатели. Но в любом случае это должны быть показатели, характеризующие прибыльность и доходность деятельности компании с одной стороны, и показатели эффективности использования ресурсов – с другой.

Необходимо принимать в расчет, на основе каких стандартов (РСБУ, МСФО, US GAAP) формируется финансовая отчетность в компании, какова ее учетная политика, так как финансовый анализ

строится с точки зрения интересов менеджмента и руководителей компании на основе финансовой отчетности.

Следует особо отметить, что современные тенденции экономического развития характеризуются перманентным кризисом.

Библиографический список

1. Балабанов, И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
2. Грязнова, А. Г. Оценка бизнеса : учебник / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 736 с. – ISBN 5-279-02013-3.
3. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности : учебник для бакалавров / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. – М. : Юрайт, 2011. – 426 с. – ISBN 978-5-9916-1336-1.
4. Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 768 с. – ISBN 5-279-01907-0.
5. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова. – М. : Инфра-М, 2008. – 192 с. – ISBN 978-5-91134-099-5.
6. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2009. – 544 с. – ISBN 978-5-16-003428-7.
7. Скрынник, Е. Е. Анализ и оценка финансовой деятельности организации / Е. Е. Скрынник – М. : Лаборатория книги, 2010. – 97 с. – ISBN 978-5-905865-16-9.
8. Степанова, Т. А. Методические подходы к анализу финансового состояния предприятия / Т. А. Степанова, И. В. Друшлякова, А. В. Ануфриева // Журнал научных публикаций. – 2014. – № 10. – С. 12–13.
9. Теория экономического анализа : учебник / А. Д. Шеремет. – 3-е изд., доп. – М. : Инфра-М, 2011. – 352 с. – ISBN 978-5-16-004550-4.
10. Фридман, А. М. Финансы организации (предприятия) : учебник / А. М. Фридман. – 2-е изд. – М. : Дашков и К, 2013. – 488 с. – ISBN 978-5-394-02158-9.
11. Шеремет, А. Д., Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев, 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2008. – 208 с. – ISBN 978-5-16-003068-5.

УДК 336.71:28(470+571+410)

А.В. Селиверстова

Ж.М. Корзоватых

РАЗВИТИЕ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ОПЫТА ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Аннотация. В статье анализируются перспективы развития исламского банкинга, который в современных экономических условиях становится все более актуален. Приведены фундаментальные особенности исламского банкинга на примере опыта Великобритании, которая не является мусульманской страной, но активно развивает отрасль исламских финансов. Опираясь на зарубежный опыт, Россия имеет все возможности для грамотного внедрения данного вида деятельности на своей территории.

Ключевые слова: исламские финансы, исламский банкинг, инвестиции.

Alina Seliverstova

Zhanna. Korzovatykh

DEVELOPMENT OF ISLAMIC BANKING IN RUSSIA ON THE BASIS OF THE BRITISH EXPERIENCE

Annotation. In the article analyzed the prospects for the development of alternative financial institutions, particularly Islamic banking, which in the current economic environment is becoming increasingly relevant. The article presents the fundamental features of Islamic banking as an example the experience of the UK, which is not a Muslim country, but is actively developing the Islamic finance industry. Therefore, drawing on foreign experience Russia has every opportunity for a competent implementation of this activity on its territory.

Keywords: islamic finance, islamic banking, investment.

В последнее время произошли кардинальные сдвиги на мировой арене заметно значительное нарастание веса арабского мира в глобальной политике и экономике, все это связано с ведущей ролью арабских стран в качестве экспортеров нефти. Открывая все большее количество новых месторождений, ускоряя темпы своего экономического роста за счет многократно возросших поступлений от главного природного богатства, эти страны заняли основательное место на мировом рынке. [1]

Тема исламской экономики активно обсуждается и в России. В Государственной Думе обсуждается возможность создания альтернативного банкинга, в частности планируется открытие исламского банка в Казани, а в Москве проходят международные конференции по данной тематике. Для внедрения необходимо разобраться в различиях и устранить препятствия в законодательной и нормативной базе. Однако, если обратить внимание на опыт Великобритании, страны, которая занимает лидирующие позиции среди немусульманских стран в данном вопросе, можно заметить, что не обязательно «устранять» препятствия, а достаточно их грамотно скорректировать.

Исламский банкинг выполняет те же функции как и традиционные банки, выступая финансовым посредником обеспечивают работу национальной платежной системы, но при этом главным отличием является получение дохода без взимания процентов. Доход банк получает, становясь участником проекта, при этом требуя максимальной прозрачности сделок и равноправного участия не только в прибыли, но и разделяя риски и убытки от общего дела. Основное отличие исламского банкинга – это то, что в нем строго придерживаются норм ислама, в соответствии с которыми кредитование со ссудным процентом (ростовщичество) запрещено. Все исламские финансовые инструменты построены таким образом, чтобы выполнить данное условие и в то же время получать прибыль от своей деятельности.

Таким образом, традиционный банк покупает и продает денежные средства, получая выгоду за счет ссудного процента, в то время как исламский банк переводит кредитные механизмы деятель-

ности на инвестиционные. Происходит это так: банк открывает счета, на которых аккумулирует средства вкладчиков, с помощью этих средств он финансирует предпринимателей, но в итоге, вместо традиционного процента, предприниматель делит полученную прибыль с банком, а банк делит ее с вкладчиком. основополагающий принцип таков: вознаграждение банка или вкладчика не является изначально гарантированным, а возникает как производное от прибыли бизнеса. Таким образом, из экономического оборота полностью выводится основа господствующей банковской системы – ссудный процент. Идея работы исламского банка состоит в том, что, поскольку деньги не есть товар, они не могут возрасти лишь потому, что были выданы в виде ссуды. Следовательно, кредитор может рассчитывать на доход только в том случае, если деньги, будучи вложенными в экономику, создали реальную добавленную стоимость [2; 3; 4].

Поэтому традиционные кредиты и депозиты, на которые начисляются проценты, вне закона. Равно как и облигации – процентные бумаги. Взамен традиционных банковских и инвестиционных продуктов в исламском мире существует целый ряд своих специфических форм. Таким образом, философия исламских финансов состоит в том, что они ориентированы на общее благо, а не на получение прибыли [7].

В настоящее время исламский банкинг существует в 75 странах мира, причем динамика его роста ежегодно составляет порядка 20 % [6]. С каждым годом внимание к исламским банкам ширится, теперь и немусульмане нередко прибегают к их услугам. Связана такая популярность с открытостью исламских банков для людей любой религии, а также с тем, что глобальный экономический кризис почти не отразился на состоянии исламских банков. Ни один из них не нуждался в серьезной финансовой помощи для выживания, что может говорить о большей безопасности для хранения сбережений, чем в традиционных банках. Поэтому сейчас, во время финансового кризиса, тема альтернативного банкинга становится особо актуальной и имеет наиболее благоприятную почву для реализации. Запад пытается оказывать давление на Россию экономическими санкциями и различными финансовыми манипуляциями, а внедрение альтернативного банкинга является одним из вариантов противостояния действующей финансовой системе. Таким образом, Россия имеет возможность воспользоваться всеми преимуществами исламского банкинга в связи с тем, что пока еще нет большого числа конкурентов в данном вопросе. Одна из самых сильных экономик мира – Китай, в силу экономических и религиозных убеждений, пока не рассматривает перспективы сотрудничества с Востоком. Европа также сейчас занята преодолением внутренних проблем и не нацелена на изменения в действующей системе. Исключением является только Великобритания, которая к настоящему времени является лидером по числу исламских банков в немусульманских странах (см. табл. 1). Именно опытом этой страны, а конкретно Лондона – ведущего международного финансового центра, можно воспользоваться России в своих попытках внедрения исламского банкинга. Примечательно, что правительство Великобритании не стало вносить изменения в правовые документы для регулирования деятельности исламской экономики, а всего лишь внесло коррективы [6].

Лондон является ведущим центром исламских финансов в Европе, занимая девятое место в мире по объему исламских финансовых активов в управлении (19 трлн долл. США). Британское правительство оказывает активную поддержку развитию сектора исламских финансов. Правительство страны разработало и успешно реализует программу развития исламских финансов, согласно которой исламские инвестиции направляются на развитие 550 инфраструктурных проектов общей стоимостью 310 млрд фунтов стерлингов. Исламские инвестиции были привлечены в строительство и реконструкцию таких крупных британских инфраструктурных проектов как: «Осколок» («Shard», самый высокий небоскреб в Европе), Олимпийская деревня, жилой район Челси Бэппакс (Chelsea Barracks) и электростанция Баттерси [6].

Таблица 1

Число исламских банков в немусульманских странах и оффшорных центрах

Страна	Количество банков
Великобритания	22
США	10
Австралия	4
Швейцария	4
Франция	3
Ирландия	1
Каймановы острова	1
Канада	1
Люксембург	1
Германия	1
Россия	1

Источник: [5].

Британское правительство также озвучило планы по запуску программ студенческих займов на образование, кредитов на развитие стартапов и предприятий, соответствующих принципам шариата. Практика функционирования отдельных исламских учреждений в Великобритании показывает, что пакет финансовых услуг, соответствующий исламским морально-этическим установкам, можно представить с незначительными изменениями законодательства, в частности, в области налогового регулирования. Исламским финансовым продуктам для развития представлены равные возможности, традиционные с точки зрения регулирования и налогового режима. Одним из принципиальных моментов регулирования в Великобритании было не изменение перечня разрешенных услуг и видов деятельности, а предоставление исламским финансистам права выбора подходящих из уже существующего перечня регулируемых видов деятельности [5].

С начала 2000-х гг. правительство ввело ряд налоговых и законодательных изменений для устранения препятствий на пути развития исламских финансов. Первые значительные изменения появились в Законе о финансах 2003 г. (Finance Act 2003) для предотвращения двойного налогообложения и двойного гербового сбора при сделках с недвижимостью (исламская ипотека) [8]. Закон о финансах 2005 и 2006 гг. содержал дополнительные меры, направленные на облегчение налогового бремени в отношении исламских финансовых продуктов. В частности, закон уравнивал налогообложение продуктов исламского финансирования с продуктами традиционного финансирования [9; 10]. В Законе о финансах 2007 г. было дано определение исламским облигациям. При этом сукук и финансирование покупки недвижимости именовались не «исламскими» продуктами, а «инвестиционными облигациями альтернативного финансирования» и «альтернативным финансированием покупки недвижимости» (Продукты исламского финансирования, являясь продуктами альтернативного финансирования, имеют равное налогообложение с аналогичными продуктами традиционного финансирования)[11]. Таким образом, исламские ипотечные кредиты, структурированные на основе мурабаха и иджара, регулируются ипотечными правилами Великобритании наравне с традиционной ипотекой. Контракты иджара, например, регулируются Управлением по надзору за деятельностью финансовых рынков, и для целей регулирования такие контракты названы «План покупки домов». Это было сделано для того, чтобы предоставить покупателям равные условия, поскольку контракты мурахаба по финансированию покупки дома являются, согласно документу Базеля I, таким же рискованным инструментом, как и традиционное ипотечное кредитование. В Законе о финансах 2009 г. был отменен налог на операции с сукук [7].

Финансово-кредитная организация, намеревающаяся вести лицензируемую деятельность на национальном финансовом рынке (в том числе оказание услуг исламского финансирования), должна в обязательном порядке получить лицензию, выдаваемую данными управлениями.

В Великобритании не существует иной формы бухгалтерской отчетности финансово-кредитных организаций, реализующих продукты исламского финансирования, отличной от формы отчетности организаций, предоставляющих традиционные финансовые продукты [6].

В Великобритании также нет специальных судов, рассматривающих дела по вопросам исламского финансирования. Такого рода дела рассматриваются в зависимости от сложности и значимости окружным судом или Верховным судом страны.

В Великобритании не существует национального шариатского совета как единого авторитетного органа для консультирования финансово-кредитных институтов страны по вопросам «исламского банкинга» и страхования. Также законодательством страны не предусмотрено обязательное создание шариатского совета в финансово-кредитных организациях, предоставляющих продукты исламского финансирования. Однако, при получении лицензии на осуществление регулируемой деятельности финансово-кредитные организации при наличии шариатского совета должны указать, какие функции будет нести данный совет – консультационные или исполнительные. В случае, если совет будет представлять исполнительную роль, то каждый его член должен соответствовать требованиям, утвержденным Управлением по контролю за соблюдением правил поведения на финансовых рынках [6].

Таким образом, в отличие от других стран, британское законодательство не пошло по пути создания отдельного законодательного блока регулирования отношений по исламскому финансированию. Было лишь модифицировано действующее регулирование, в результате чего стало возможным предлагать населению исламские финансовые продукты под наименованием «альтернативные».

В России, где проживает большое количество мусульман, идея о развитии альтернативного банкинга не может не пользоваться успехом. Да и исламские государства предпочитают сотрудничать с теми странами, в экономике которых прослеживаются признаки их банкинга.

На заседании правительства премьер-министр Дмитрий Медведев подвел итоги работы субъектов РФ по эффективности управления. Первое место занял Татарстан, второе – Чеченская республика, получается, что там, где экономика в руках мусульман, наблюдается рост. Поэтому внедрение в России «исламского банкинга» – не альтернатива действующей финансовой системе, а средство увеличения сферы влияния РФ в исламских странах. Исламские банки очень консервативны, поэтому более устойчивы во времена экономических кризисов, чем, в основном, и объясняется их сегодняшняя популярность и быстрое распространение. Законопроект об исламском банкинге подготовят до лета 2016 г.

Библиографический список

1. Беккин, Р. И. Исламская экономическая модель и современность / Р. И. Беккин. – М. : Изд. дом Марджани, 2009. – 336 с. – ISBN 978-5-903715-07-7.
2. Умаров, Х. С. Конвергенция исламских стандартов бухгалтерского учета и МСФО / Х. С. Умаров // Финансовый бизнес. – 2013. – № 3. – С. 68–71.
3. Умаров, Х. С. Основные модели учета и отчетности в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/ias/models_of_accounting.shtml (дата обращения : 14.01.2016).
4. Хамидуллина, З. Ч. Международные модели бухгалтерского учета / З. Ч. Хамидуллина // Труд и социальные отношения. – 2014. – № 10. – С. 92–100.
5. Bank of England paves the way for sharia-friendly finance products [Electronic resource]. – Режим доступа : <http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/banksandfinance/12154827/Bank-of-England-prepares-to-launch-sharia-friendly-finance-products.html> (дата обращения : 12.03.2016).

6. The UK: Leading Western Centre for Islamic finance [Electronic resource]. – Режим доступа : <https://www.thecityuk.com/assets/2015/Reports-PDF/The-UK-Leading-Western-Centre-for-Islamic-Finance.pdf> (дата обращения : 21.02.2016).
7. Wilson, R. Islamic banking and finance / R. Wilson // The Middle East and North Africa. – 1998. – № 68. – P. 175–178.
8. Finance Act 2003 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2003/14/pdfs/ukpga_20030014_en.pdf (accessed date : 20.04.2016).
9. Finance Act 2005 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2005/7/contents> (accessed date : 20.04.2016).
10. Finance Act 2006 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/25/contents> (accessed date : 20.04.2016).
11. Finance Act 2007 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2007/11/contents> (accessed date : 20.04.2016).

УДК 336.226.12

В.А. Сенков

Н.В. Щукин

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПОМЕЩЕННЫХ ПОД ПРОЦЕДУРУ ИМПОРТА

Аннотация. Статья затрагивает проблемы налогообложения прибыли организаций в Российской Федерации. Рассматривается арбитражная практика, связанная с процедурой импорта основных средств на территорию РФ.

Ключевые слова: налог на прибыль организаций, налоговая база, налогообложение, основное средство, Налоговый кодекс РФ.

Valery Senkov

Nikita Shchukin

PROBLEMS OF THE PROFIT TAX FOR COMPANIES WHICH TAKE THE IMPORT PROCEDURE

Annotation. The article affects problems of the profit tax for companies. There was considered arbitration experience about importing of fixed assets to the Russian Federation.

Keywords: profit tax, tax base, taxation, fixed asset, tax code of the Russian Federation.

У государства появляется возможность воздействовать на экономику, когда оно имеет для этого определенные средства. Большой процент бюджета страны формируют налоговые сборы с юридических лиц, и одну из главных ролей этих сборов играет налог на прибыль организаций. Этот налог относится к федеральным налогам, но при этом перечисляется организациями как в федеральный бюджет, так и в бюджеты субъектов РФ. Причем основная часть налога идет в бюджеты субъектов РФ. Процент поступлений налога на прибыль в бюджет РФ представлен в таблице 1.

Таблица 1

**Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей
в бюджет Российской Федерации за 2015 г.**

НДС	Налог на прибыль	НДФЛ	Акцизы	Налог на имущество	Прочие на- логи
19	19	21	8	8	25

%

Источник: [3].

Ст. 246 Налогового кодекса (НК) РФ гласит, что налогоплательщиками по налогу на прибыль являются российские и иностранные организации, которые осуществляют деятельность в РФ или получают доходы от источников в РФ. Объектом налогообложения, как гласит ст. 247 НК РФ, признается прибыль, полученная налогоплательщиком. Для российских организаций, не являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков, прибыль – это полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов [1].

На сегодняшний день налог на прибыль является одним из самых проблемных, и с этим связано большое количество разбирательств в судебном порядке. Причиной этому служит двоякая трактовка некоторых статей НК РФ, а также наличие противоречащих друг другу статей. И очень часто с этим сталкиваются организации, импортирующие товар или основные средства на территорию РФ, в момент, когда инспекция на основании налоговой проверки делает доначисления по налогу на при-

быль, считая незаконным уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль, за счет понесенных организацией на таможенные расходы [5].

Для примера рассмотрим одну из таких ситуаций, когда ОАО «ЕВРАЗ НМТП» выступило в роли заявителя в Федеральном арбитражном суде Дальневосточного округа. Заявление это было направлено к Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам по Приморскому краю и Управлению Федеральной налоговой службы по Приморскому краю [2]. При разрешении спора судами установлено, что общество ввезло на таможенную территорию РФ основное средство (электромагнитную подъемную головку RLB-15). Сумма таможенной пошлины за указанное оборудование составила 3 450 793,69 руб. и была включена обществом в состав косвенных расходов при формировании налога на прибыль организаций.

Налоговый орган при проведении проверки пришел к выводу, что налогоплательщик занизил налогооблагаемую прибыль, нарушив п. 1 ст. 257, п. 5 ст. 270 НК РФ. Соответственно, таможенные платежи в сумме 3 450 793,69 руб. были неправомерно включены в состав прочих расходов, что и повлекло, по мнению инспекции, неуплату налога на прибыль организаций в сумме 690 158 руб. По рассуждениям инспекции, на основании вышеприведенных статей, общество должно было включить таможенные платежи в первоначальную стоимость основного средства. И в дальнейшем эти расходы списывались бы ежемесячно равными долями в качестве амортизационных расходов.

Статьи, которые использовала инспекция в своих доводах, по этому вопросу гласят следующее: в п. 1 ст. 257 сказано, что первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма расходов на его приобретение; в п. 5 ст. 270 сказано, что при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций не учитываются расходы по приобретению и (или) созданию амортизируемого имущества. Опираясь на данные статьи, организация действительно не может уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль за счет расходов по транспортировке, и расходов, связанных с пересечением таможенной границы. Но у общества нашелся свой ответ на данное заявление.

Признавая недействительными решения инспекции и управления в указанной части, суды исходили из того, что Общество правомерно воспользовалось правом, предусмотренным п. 4 ст. 252 НК РФ, и на основании п. 1 ст. 264 Кодекса включило таможенные платежи в состав прочих расходов, учитываемых для целей налогообложения налогом на прибыль организаций. Пункт 1 ст. 264 гласит, что к прочим расходам при определении налоговой базы по налогу на прибыль относятся суммы налогов и сборов, таможенных пошлин и сборов. Кроме того, в ст. 257 НК РФ отсутствует прямая ссылка на то, что таможенная пошлина, уплаченная в связи с приобретением основных средств, учитывается в составе первоначальной стоимости этого имущества. Более того, п. 4 ст. 252 Кодекса предусмотрено, что если некоторые затраты с равными основаниями могут быть отнесены одновременно к нескольким группам расходов, налогоплательщик вправе самостоятельно определить, к какой именно группе он отнесет такие затраты.

Также во внимание судом был принят факт того, что в соответствии с п. 14 положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденного приказом Министерства финансов РФ № 26н от 30 марта 2001 г., стоимость основных средств, в которой они были приняты к бухгалтерскому учету, не может быть изменена, не считая случаев, установленных законодательством РФ. Изменение первоначальной стоимости основных средств, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, допускается только в случаях дооборудования, достройки, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации, а также в случае переоценки объектов основных средств. Так как в данном случае таможенные пошлины не были включены в первоначальную стоимость объекта основных средств, то у организации не было законных оснований для увеличения стоимости основных средств за счет включения в состав цены приобретения таможенных платежей.

С учетом того, что ст. 264 НК РФ установлена прямая норма, в соответствии с которой к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся уплаченные таможенные пошлины, а также с учетом положения п. 7 ст. 3 Кодекса, предусматривающего, что все неустранимые сомнения, противоречия, неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика, суды пришли к правильному выводу о том, что ОАО «ЕВРАЗ НМТП» правомерно отнесло оплаченные таможенные платежи в сумме 3 450 793,69 руб. в состав прочих расходов и учло их при формировании налоговой базы по налогу на прибыль. Довод налогового органа о необходимости включения таможенной пошлины в первоначальную стоимость основных средств на основании ст. 257, 270 НК РФ правомерно отклонен судами при разрешении спора.

Подводя итог, можно сказать, что некоторые статьи в налоговом кодексе РФ не дополняют друг друга, а скорее противоречат, и это приводит к большому количеству спорных ситуаций. Благодаря этому арбитражная практика по налоговым спорам в нашей стране крайне богата. Статистика такова, что в 2013 г. во всех субъектах РФ было рассмотрено 1 247 717 дел с участием налоговых органов [4]. Такие дела имеют высокий уровень сложности, поскольку инспекции в процессе осуществления своих прямых обязанностей постоянно допускают ошибки, а также нарушают законодательство, стараясь использовать двоякое трактование некоторых статей в свою пользу для максимизации налоговых сборов. В данном конкретном примере суд принял сторону налогоплательщика, но чаще всего доказать факт нарушения в суде крайне сложно. Поэтому судебные акты чаще всего носят противоречивый характер, а сами решения порой отличаются непредсказуемостью. Нередки случаи, когда крепкой правовой базы и вовсе нет. В арбитражных делах по налогу на прибыль организаций такая проблема возникает чаще всего. Помимо этого, в процессе судебного разбирательства может иметь место поддержка со стороны суда в пользу налоговой инспекции, как по отношению к государственному органу исполнительной власти. Исход такого дела чаще всего будет зависеть от квалификации юриста, защищающего лицо, пострадавшее от неправомерных действий налоговой инспекции.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2 05.08.2000 г. (Ред. 05.02.2016 г.). – М. : СТАТУС-КВО 97, 2016. – 1008 с.
2. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 26.12.2013 № Ф03-6587/2013 по делу № А51-27345/2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 10.02.2016).
3. Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджет Российской Федерации за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/# (дата обращения : 24.02.2016).
4. Рассмотрение дел с участием налоговых органов за 2013 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.arbitr.ru/press-centr/news/totals/> (дата обращения : 05.03.2016).
5. Сенков, В. А. Налоговое стимулирование инновационной активности предприятий / В. А. Сенков, А. А. Беличко // Вестник университета. – 2014. – № 2. – С. 168–172.

УДК 338.124.4

В.М. Серов

Е.А. Богомолова

О ВРЕДЕ ВЫСОКОЙ ПРИБЫЛИ

Аннотация. В статье рассматривается категория вновь создаваемой предприятиями и организациями стоимости (их внутреннего валового дохода) и ее место в воспроизводственном процессе. В результате рассмотрения делается вывод о необходимости ее анализа и оптимизации баланса распределения в рамках анализа и оценки процессов воспроизводства производственного капитала и воспроизводства рабочей силы. Предложен подход к определению уровня оплаты труда, обеспечивающем простое воспроизводство рабочей силы.

Ключевые слова: прибыль, вновь созданная стоимость, внутренний доход, воспроизводственный процесс, баланс потребления и накопления.

Victor Serov

Ekaterina Bogomolova

ABOUT HARM OF HIGH PROFIT

Annotation. In the article the category again created by the enterprises and the cost organisations (their internal gross revenue) and its place in воспроизводственном process is considered. As a result of consideration the conclusion about necessity of its analysis and optimisation of balance of distribution within the limits of the analysis and an estimation of processes of reproduction of the industrial capital and labour reproduction becomes. The approach to definition of level of the payment, providing simple reproduction of labour is offered.

Keywords: profit, again created cost, internal income, reproduction process, balance of consumption and accumulation.

В принятом в 90-е гг. прошлого столетия Федеральном законе «О предприятиях и предпринимательской деятельности» было записано, что главной задачей производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций является получение максимума прибыли. С принятием Гражданского кодекса РФ действие указанного закона прекращено, а изложенное положение о получении максимума прибыли, как главной задаче хозяйствующих субъектов, в нем отсутствует. Но законодательно однажды закрепленное вредное для страны, общества это положение прочно закрепилось в умах и экономическом поведении не только собственников производственного капитала, руководителей предприятий, организаций, осуществляющих хозяйственную деятельность, но и в сознании не только населения, а и руководителей и работников органов муниципального и государственного управления. Раскрытию вредности указанного положения и посвящена данная статья [3].

Для этого рассмотрим следующую схему (см. табл.1), в которой раскрывается формирование и распределение вновь созданной стоимости в результате производства продукции, товаров, услуг [1].

Вновь созданная стоимость товаропроизводящих предприятий и организаций – это разница между выручкой от производства и реализации произведенной продукции, товаров по рыночным ценам и материальными затратами на их производство, представляющими собой овеществленный прошлый труд, к которым относятся потребленные уже готовые материалы, комплектующие изделия, узлы, сырье других товаропроизводителей, амортизация основных средств, фактически потребленная электрическая и другая энергия, вода, поставляемые другими организациями, все другие услуги сторонних организаций. То есть все, что является продуктом предыдущего труда. Сумма вновь созданной стоимости товаропроизводящими предприятиями и организациями страны составляет ее совокупный внутренний национальный доход.

Необходимо отметить, что новая стоимость создается только в реальных секторах экономики: промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, а также в транспортной сфере, которая обеспечивает доставку конечной и промежуточной продукции производства к местам ее потребления. Во

всех других сферах имеет место в основном не производство новой стоимости, а ее потребление и распределение. Частично новая стоимость создается еще в сфере бытового обслуживания – пошив и ремонт одежды, обуви и др.

Таблица 1

**Схема формирования и распределения вновь созданной стоимости
(внутреннего дохода) на товаропроизводящих предприятиях и в организациях**

Материалы, в том числе амортизация, налог на имущество и т.д.	Заработная плата (ЗП)	Единый социальный налог (ЕСН)	Другие статьи себестоимости (общехозяйственные и общезаводские расходы в промышленности, эксплуатация строительных машин и механизмов, накладные расходы – в строительстве), а также другие затраты и платежи, относимые на себестоимость продукции	Прибыль чистая	Налог на прибыль	Налог на добавленную стоимость (НДС)			
	Заработная плата с ЕСН								
Себестоимость				Прибыль валовая		НДС			
Выручка без НДС						НДС			
Выручка									
Полные материальные затраты (прошлый овеществленный труд)				Вновь созданная стоимость					
Материалы, сырье, энергия и др.	Амортизация	Комплекующие	Услуги внешних организаций	Другие материальные затраты	ЗП за вычетом подоходного налога	Прибыль чистая плюс уплата процентов по кредитам	Другие налоги		НДС
							Отчисления в пенсионный фонд, фонд социального страхования и пр.	Налог на прибыль, имущество, подоходный налог и др. платежи в бюджет, в том числе акцизы и пр. сборы	

Государство, как общественное формирование его населения, существует и функционирует в рамках и за счет указанного внутреннего национального дохода, а дополнительно еще за счет таможенных сборов от импорта зарубежной продукции. Также в рамках своего внутреннего дохода – вновь созданной стоимости – функционируют и развиваются предприятия и организации. При этом при экспорте продукции за рубеж предприятия и организации уплачивают таможенные пошлины из вновь ими созданной новой стоимости и часть ее «уходит» туда.

Вновь созданная стоимость – внутренний доход предприятий и организаций делится и распределяется на следующие три части соответственно удовлетворению экономических интересов общества (государства), индивидов – наемных работников, владельцев производственного капитала:

– налоги и другие отчисления на общегосударственные нужды (содержание аппарата органов государственного и муниципального управления, оборона страны, бесплатное образование, бесплатное медицинское обслуживание, выплата пенсий, социальных пособий и др.);

- заработная плата рабочих и административно-управленческого персонала всех сфер производства и производственного обслуживания предприятий и организаций;
- заработная плата рабочих и административно-управленческого персонала всех сфер производства и производственного обслуживания предприятий и организаций;
- чистая прибыль владельцев производственного капитала.

Жизнь и ее продление – это воспроизводственный процесс. А потому каждую из указанных частей следует рассматривать через призму воспроизводственного подхода. Все сферы общественно-го бытия и жизнедеятельности должны поступательно развиваться в количественном/объемном и качественном плане. В конкретно-исполнительном плане рассматриваемая проблема состоит в общественно необходимом, целесообразном обоснованном определении пропорций распределения вновь созданной стоимости по указанным трем направлениям. В организационном плане решение указанной конкретной задачи пропорционального распределения вновь созданной стоимости по указанным частям/направлениям осуществляется посредством: законодательного установления норм налоговых и других отчислений в бюджет и внебюджетные фонды; заключения на национальном уровне трехстороннего тарифного соглашения, а на уровне предприятий и организаций – коллективных договоров; законодательного установления величин прожиточного минимума и минимального уровня заработной платы и др.

В данной статье не будем рассматривать непомерность бремени или «легкость» в исполнении действующих налоговых ставок и других отчислений в бюджет и внебюджетные общественные фонды, состав объектов и предметов налогообложения и др. Это отдельная крупная и требующая обоснования и разрешения проблема, решаемая в рамках общей проблемы народнохозяйственных пропорций развития и потребления. Рассмотрим только пропорции и взаимоотношения средств, направляемых на заработную плату всего наемного персонала предприятий и организаций и средств, отчисляемых в чистую прибыль на развитие производства и выплату дивидендов собственникам производственного капитала. Но до данного рассмотрения соответственно теме и цели данной статьи отметим, что относительного вреда высокой прибыли не будет в случаях, если. Средств на общегосударственные цели, отчисляемых хозяйствующими субъектами, будет достаточно для исполнения государственных программ поступательного количественного и качественного роста системы социального обслуживания населения, систем образования и здравоохранения, обеспечения обороноспособности страны, развития инфраструктуры поселений, обеспечения их транспортной доступности и т.д.; и если уровень заработной платы на предприятиях и в организациях обеспечивает хотя бы простое воспроизводство населения (рабочей силы).

Поскольку далее не будем рассматривать обоснованность (завышенность/незавышенность) налоговых ставок и других отчислений в бюджет и внебюджетные общественные фонды, то рассмотрим пропорции распределения вновь созданной стоимости – внутреннего дохода предприятий и организаций – за вычетом из нее суммы подлежащих уплате налогов и других указанных отчислений.

Чтобы государство не только существовало, а и развивалось, и, соответственно, была бы нужда в самих товаропроизводящих предприятиях и организациях, необходимо хотя бы простое воспроизводство населения, т.е. рабочей силы для обеспечения функционирования производственных мощностей.

Специалистами в области демографии в их анализах и расчетах используется такой коэффициент как отношение числа родившихся к числу умерших, при котором сохраняется численность населения. Его величина в значительной степени зависит от средней продолжительности жизни населения, которая в свою очередь зависит и определяется качеством, уровнем жизни, ее материальным обеспечением.

По отношению к рассматриваемой задаче определения размера заработной платы, как материального условия обеспечения простого воспроизводства рабочей силы, его минимальная величина $Z_{\min}$ должна быть равна или $2k \cdot P_{\min}$, или $4k \cdot P_{\min}$, где: $P_{\min}$ – величина прожиточного минимума одного человека, а k – указанный демографический коэффициент.

Если в стране иметь здоровое и качественно воспитанное и образованное поколение, что предполагает отвлечение одного из родителей на воспитание их детей, то величина минимума заработной платы работающего родителя – члена семьи должна быть равной $4k \cdot P_{\min}$. Если оба родителя работают, то величина минимума их заработной платы должна быть равной не менее $2k \cdot P_{\min}$, к которой при этом следует добавить еще сумму, необходимую для уплаты нахождения детей в детских дошкольных учреждениях, в школах в группах продленного дня и т.п. [2].

Нет необходимости говорить, что в настоящее время фактический уровень заработной платы даже высококвалифицированных рабочих в подавляющем большинстве предприятий и организаций сфер реального производства достаточно далек не только от величины $4k \cdot P_{\min}$, но даже и от величины $2k \cdot P_{\min}$, в которую надо поставить не официальную, практически не играющую своей роли величину прожиточного минимума человека, которая, кстати, представляет собой только продовольственную потребительскую корзину, но не учитывает многие другие расходы на транспорт, бытовое обустройство и др., не говоря еще и об удовлетворении минимальных культурных потребностей, а реальную, исходя из реальных рыночных цен на продовольствие, обеспечивающее сбалансированное питание, товары, услуги населению. Да в величину прожиточного минимума должна быть добавлена еще и жилищная составляющая, т.е. расходы на съем жилья или на накопление денежных средств для его приобретения в будущем. И, следовательно, пока процесс простого воспроизводства населения у нас в стране материально обеспечивается недостаточно. А единственный путь ликвидации указанного отставания – это уменьшение доли прибыли. Вот в этом плане и представляется вред высокой прибыли в ущерб материальному обеспечению процесса воспроизводства рабочей силы. Если не будет простого воспроизводства рабочей силы, то некому будет работать на создаваемых производственных мощностях и не на кого производить продукцию.

Вторая часть вреда высокой прибыли в ущерб направлению вновь созданной стоимости на рост заработной платы состоит в сужении и неразвитии рынков продукции. В конечном итоге ведь все производство подчинено и направлено на удовлетворение потребности людей. Причем эти потребности естественно растут и должны расти. В противном случае не нужен рост экономики вообще. Предприниматели, владельцы производственного капитала должны заботиться и обеспечивать рост заработной платы работников, без этого бессмысленным становится рост объемов производства. Из-за недопонимания сказанного большинством отечественных предпринимателей, большая часть экономики страны в последнюю четверть века функционировала и во многом сохранила функционирование по самоскукошивающемуся типу. Надо понять, что если у населения нет денег, то и произведенные товары продать некому. Автор данной статьи при этом не призывает к прекращению вложения средств в развитие и совершенствование производства. Наоборот, необходимо вкладывать прибыль в развитие и модернизацию производственных мощностей, иногда и за счет «утягивания пояса», но помнить, что долгое такое «утягивание» может приводить к серьезным социальным последствиям.

Непосредственно чистая прибыль предприятий и организаций в плане воспроизводственного подхода к ее формированию и использованию как часть не оплаченной вновь созданной стоимости, ее производителям, должна идти на расширенное качественное развитие основных фондов – производственных мощностей для удовлетворения потребностей в соответствующей продукции машино-

строения, легкой и пищевой промышленности, строительства, транспортных услугах и т.д. Другое же направление прибыли в «кубышку», ее преумножение в форме записей на счетах в банках при превышении сумм в этих записях реальной суммарной в стране/мире стоимости основных средств, произведенной и пока не реализованной продукции, частично подработанного сырья и незаконченной в производстве продукции кроме роста инфляции при удовлетворении чувства/страсти накопительства у собственников производственного капитала ничего полезного не дает.

Современные владельцы производственного капитала, по мнению автора, должны понять и быть благодарны известному предпринимателю Генри Форду старшему, который, мысля не узко, а в политэкономическом плане и плане развития экономики страны понял, что если не будет улучшаться жизнь его наемных работников, то и он не будет богатеть, и вследствие этого в практическом плане указал на принципиальный путь решения проблемы – реализовал свою идею создания и производства народного автомобиля. Генри Форд увидел и понял всю следующую цепочку: чтобы богатеть, надо развиваться, но развитие и расширение производства не имеет смысла без расширения рынка сбыта, а расширение рынка сбыта определяется размером покупательной способности населения.

Особо необходимо остановиться на вреде высокой прибыли банков и других кредитных учреждений. Сами они новой стоимости не создают, их прибыль – это изъятая часть вновь созданной стоимости кредитозаемщиков. У банков с общественных позиций две основные функции. Первая из них состоит в быстром осуществлении денежных взаиморасчетов между товаропроизводителями и другими хозяйствующими субъектами, а вторая – в аккумуляции свободных финансовых средств граждан, а также хозяйствующих субъектов и предоставлении их в кредит другим хозяйствующим субъектам на развитие и качественное совершенствование производства, объектов производственной и социально-бытовой инфраструктуры, а, частично на помощь хозяйствующим субъектам при их временных финансовых затруднениях.

Рассматривая имеющие место соотношения долей кредитов, выдаваемых отечественными банками, можно отметить, что они в большей мере предпочитают краткосрочное кредитование организация торгово-посреднической сферы и населения под высокие депозитные проценты. Доля долгосрочных кредитов под производственное развитие под «подъемные» для товаропроизводителей кредитные проценты у большинства коммерческих банков явно недостаточна. Эта доля выше только у фактически подконтрольных государству банков «ВТБ», «ВЭБ» и в определенной степени у «Газпромбанка» и некоторых других, обслуживающих крупные производственные структуры, в том числе с большой долей государственной собственности в их активах.

С общественных позиций указанное экономическое поведение большинства коммерческих банков является безответственным и безсовестным. Безответственным – в части направлений выдачи кредитов, а безсовестным – в части величины кредитных процентов. В погоне за собственной прибылью, а не за развитием отраслей экономики страны, они необоснованно в ущерб государству заимствуют свободные средства граждан (и частично хозяйствующих субъектов) под весьма низкие депозитные проценты, а выдают кредиты по весьма высоким кредитным процентам и при этом умудряются «прогорать» и просить себе бюджетную поддержку.

Действующая в настоящее время вилка между депозитными и кредитными процентами явно завышена. Полезно напомнить, что в поругаемые современными либерал-демократами годы сталинской экономики при хранении населением денежных средств в сберкассах Сбербанка страны на текущем счете, с которого можно было снимать деньги в любой момент, депозитный годовой процент был равен 3, а при хранении на год без снятия – 5 (это чистый доход населения, так как инфляция в те годы отсутствовала, а сегодняшние депозитные проценты примерно равны приросту инфляции, а нередко и ниже ее уровня). То есть государству было выгодно занимать деньги у своего населения под 5 % годовых чтобы развивать и совершенствовать производство, обеспечивать получение вновь соз-

данной стоимости в среднем по экономике на уровне 15 % от капитальных вложений в производство (нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений в среднем по экономике в целом при обосновании эффективности капитального строительства принимался равным 0,15). Кстати, предприятиям и организациям в плановом порядке задания по прибыли не устанавливались, а основными плановыми показателями были: объем производства и задания по росту производительности труда и снижению себестоимости продукции. Видимо руководители и экономисты того времени лучше оценивали место и отрицательную роль прибыли в хозяйственном механизме управления экономикой предприятий, организаций и страны в целом.

Из изложенного выше в данной статье в части прибыли вытекает целесообразность пересмотра первичности такого показателя оценки экономической эффективности производства и хозяйствования, как рентабельность производственного капитала, рассчитываемого как отношение прибыли к сумме основных и оборотных средств хозяйствующих субъектов. Первичным показателем в оценке хозяйствования должна занять величина вновь созданной стоимости – внутреннего дохода предприятий и организаций – при оценке производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций и внутренний национальный доход – при оценке экономической эффективности состояния и функционирования национальной экономики в целом.

Библиографический список

1. 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.
2. Серов, В. М. О количественной оценке и эффективности согласования внутренних экономических интересов в строительных организациях / В. М. Серов, Ю. А. Куксова // *Строительство: экономика и управление*. – 2015. – № 3. – С. 15–19.
3. Слезингер, Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики. / Г. Э. Слезингер – М. : Инфра-М, 1996. – 336 с.

УДК 336.71.02

П.А. Федорова

О.Г. Солнцева

РИСКИ И ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В 2015 Г.

Аннотация. Рассмотрены имевшиеся риски в 2015 г. Представлен сравнительный анализ рисков 2008-2009 гг. и 2015 г. Выделены причины возникновения проблем банковской системы. Дана оценка влияния государственной политики на устойчивость банков. Предложены пути выхода банковской системы из кризисной ситуации.

Ключевые слова: риски и проблемы банковской системы, оценка государственной политики, устойчивость банков, выход из кризиса.

Polina Fedorova

Oksana Solntseva

RISKS AND PROBLEMS OF THE BANKING SYSTEM IN 2015

Annotation. Existing risks in 2015 are considered. A comparative risk analysis 2008-2009 and 2015 is presented. Causes of the problems of the banking system are allocated. The evaluation of public policies impact on the stability of banks is given. The ways out of the banking system from the crisis are proposed.

Keywords: risks and problems of the banking system, state policy evaluation, stability of banks, way out of crisis.

Чтобы наиболее полно и точно рассмотреть риски и проблемы банковской системы в настоящий период, следует сравнить текущий кризис с кризисом 2008–2009 гг. Ввиду значительного снижения цен на нефть, введения экономических и политических санкций в связи с вхождением Крыма в состав Российской Федерации, а также резкого увеличения объемов оттока капитала из страны, произошло значительное ослабление курса рубля по отношению к основным валютам: доллару и евро. Только во втором полугодии 2014 г. величина девальвации почти в два раза превысила уровень 2008–2009 гг. Девальвация рубля вызвала проблему банковской системы, в том числе и у крупных банков, снижение достаточности капитала (норматив Н1-отношение размера собственных средств банка к сумме его активов, взвешенных по уровню риска, min уровень – 10 %), практически достигнув минимального значения [1]. Из этого следует, что у этих банков могут быть вопросы с платежеспособностью. И это необходимо отнести к первой угрозе.

Снижение качества кредитного портфеля можно считать второй угрозой. В 2014 г. ускорился рост доли просроченных кредитов, и он продолжился и в 2015 г. В период 2008–2009 гг. наибольший рост просроченной задолженности пришелся на второй год кризиса, когда исчерпались все возможности реструктуризации. Эти же трудности ожидают банковскую систему сейчас. Необходимость создавать дополнительные резервы для многих банков была одним из главных факторов убыточности в 2015 г. Если рассматривать опыт кризиса 2008–2009 гг., то можно провести аналогию, что потери банков-кредиторов возросли и из-за многочисленных злоупотреблений в ходе исполнительного производства.

Как подтверждают многие финансовые аналитики, третья угроза – это снижение доходности операций. Банки показывают низкую прибыльность, практически балансируют на грани убыточности. Для примера, за 5 месяцев 2015 г. банки заработали всего 9 млрд руб., а за тот же период 2014 г. – 338 млрд руб. Такое значительное падение в первую очередь явилось итогом роста ключевой процентной ставки [6]. Хотя Центральный Банк осторожно ожидал по итогам года получения доходов банками в сумме около 100 млрд руб. Стоимость пассивов возросла ввиду увеличения ключевой ставки ЦБ, что повлекло увеличение стоимости привлеченных средств (непосредственно кредитов ЦБ, что составляет около 10 % пассивов, так и депозитов физических и юридических лиц).

Для поддержания резко упавшего курса рубля Банк России был вынужден 16 декабря 2014 г.

значительно (до 17 %) повысить ключевую ставку. Время показало, что банковский сектор в целом справился с проблемами осени 2014 г.: это девальвация рубля и отток вкладчиков. Сложившаяся в то время ситуация требовала быстрой совместной реакции не только Правительства и Банка России, но и принятия эффективных управленческих решений участников рынка. Скорость нормализации ситуации говорит о грамотной, профессиональной работе и зрелости финансового сектора, который сделал правильные выводы из кризисов 1998 и 2008–2009 гг. В феврале 2015 г. Центральный Банк снизил ключевую ставку до 15 %, но снижение на 2 % не повлияло на картину кредитования [4].

Чтобы стимулировать спрос на кредиты, а также стабилизировать ситуацию в стране для уменьшения темпов инфляции было необходимо дальнейшее снижение ключевой ставки. Снижение ставки происходило 16 марта 2015 г. до 14 %, 5 мая 2015 г. до 12,5 %, а 15 июня – до 12 %. 31 июля 2015 г. Совет директоров Банка России принял решение снизить ключевую ставку с 11,5 до 11 % годовых, учитывая, что баланс рисков по-прежнему смещен в сторону существенного охлаждения экономики [2]. В сентябре 2015 г. Совет директоров на своем заседании оставил величину ключевой ставки без изменения. Это привело к снижению кредитных и депозитных ставок. Однако их уровень остался достаточно высоким, что способствовало в какой-то мере сохранению привлекательности депозитов для населения, но с учетом сохранения у банков высокой долговой нагрузки и повышении требований к заемщикам вело к низким годовым темпам кредитования. Для ускоренного развития экономики необходимо, как считают аналитики, чтобы ключевая ставка была менее 5 процентов. Следует отметить, что по большинству выданных кредитов ставки фиксированные, и это становится для банков серьезным источником процентного риска. Если увеличивать ставки кредитования по вновь выдаваемым кредитам, то это значительно уменьшает спрос на фиксирование со стороны заемщиков [5].

К четвертой угрозе можно отнести отток вкладчиков в случае снижения доверия к банкам на продолжающуюся нестабильность на валютном рынке. Доля россиян, доверяющих банкам, уменьшилась за год с 74 до 56 %. Это показал опрос, проведенный Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в мае 2015 г. При этом следует отметить, что максимальный уровень доверия граждан России к банкам был достигнут в 2013 г., и составлял 78 %. А с 2014 г. началась тенденция к снижению доверия. Потрясения от финансовой турбулентности в 2014 г., а также отзывы лицензий у значительного количества банков, повлияли на уровень доверия к банковской системе в целом. И хотя в 2015 г. эти факторы несколько успокоились, риск оттока средств сохраняется. И хотя полностью исполняются обязательства Агентством по страхованию вкладов и повышена до 1 400 000 руб. (с 700 000 руб.) страховая сумма, подлежащая выплате вкладчикам при отзыве лицензии банка, уровень доверия населения к банковской системе падает [3]. Юридические лица тоже ввиду недоверия к банковской системе стараются перестраховаться и переводят финансы в банки с госучастием, что значительно снижает финансовую устойчивость частных банков, и при этом юридические лица тоже не имеют желаний к сбережениям. Меньше всего доверяют банкам 45–59-летние респонденты. И причины здесь можно перечислять достаточно долго. Как пример, одна из них связана с падением курса рубля и, как следствие, возникновением ситуации в банках с валютными ипотечными заемщиками.

Пятым риском для банковской системы стал осложнение ситуации в связи с ускорением инфляции в 2015 г. относительно прогнозируемой ранее. Ситуация сложнее, чем в 2009 г. Если в 2009 г. потребительская инфляция снизилась на 4,5 п.п. до 8,8 %, то в 2015 г. по оценкам Банка России потребительские цены выросли до 12,5 %. Увеличение инфляционного давления привело к значительному снижению платежеспособности заемщиков, а также повысило кредитные риски и ухудшило финансовое положение банков. Сократилась и банковская маржа из-за снижения кредитной активности и платежеспособности заемщиков [2].

К риску номер шесть следует отнести продолжение не только номинального, но и реального обесценивания рубля относительно мировых валют несмотря на то, что на долю валютных кредитов приходится около 32 % общего объема размещенных банками финансовых активов, падение курса рубля значительно осложнило погашение имеющейся задолженности.

Одним из рисков (номер семь) является рост просроченной задолженности по кредитам как среди юридических лиц, так и со стороны населения. У юридических лиц из-за сложностей экономического развития. У физических лиц за счет того, что население стремится сохранить имеющийся на данный момент уровень потребления, а увеличение доли расходов, в том числе за счет инфляции, на конечное потребление будет способствовать увеличению просроченной задолженности по кредитам [3].

В связи с изложенными выше факторами, следует сделать вывод, что банковская система сталкивается со значительными ограничениями для роста кредитования. Даже если учитывать, что финансовая поддержка государства оказывает значительное влияние на проблемы банковской системы – так, 85 % антикризисного плана в денежном выражении направляется на поддержку банков и кредитования, – вопрос доступности кредитных средств остается острым. Анализ показывает, что спрос на кредиты как со стороны юридических лиц, так и со стороны физических лиц упал в 2–3 раза. Повторяя тенденцию 2009 г., кредитный портфель начал сокращаться с начала 2015 г. И хотя величина роста процентной ставки является одной из важнейших причин, но не единственной. Для населения важное значение приобретает фактор боязни потерять работу и, как вывод, осознание риска возможности платить по кредитам в связи со снижением доходов и ростом потребительских цен [6].

Усложняло складывающуюся ситуацию и ужесточение кредитных требований со стороны Центрального Банка под влиянием увеличения макроэкономических рисков. Среди юридических лиц происходила и происходит сейчас переоценка потребностей в банковском финансировании из-за снижения спроса на производимую предприятиями продукцию, а также сокращения инвестиционных программ из-за неблагоприятной экономической ситуации. В наиболее опасной зоне находится группа средних банков из Топ-200 кроме первой тридцатки. Безусловно, большую часть получают крупнейшие банки – на них приходится 85 % прибыли всей банковской системы в 2014 г. и 81 % совокупного кредитного портфеля, но свою роль в экономике играют и средние банки. В нынешней ситуации у них хуже качество активов, сильная зависимость от подорожавших источников активов, заметно ниже рентабельность. Оценочный финансовый результат по итогам 2015 г. эксперты оценивают для группы средних банков – убыток в размере 120 млрд руб. или 8,6 % капитала. И это притом, что средние банки могут не рассчитывать на увеличение капитала с помощью государства за счет облигаций федерального займа и фонда национального благосостояния [4].

В течение 2014 г. у 87 кредитных организаций были отозваны лицензии. Обращает внимание факт, что на спасение 12 банков из этого количества, государство выделило на санации 262, 2 млрд руб., а на возмещение пострадавшим вкладчикам Агентством страхования вкладов ушло 164,3 млрд руб. и хотя еще в ноябре 2014 г. глава Центрального Банка Эльвира Набиуллина заявила о том, что значительная часть работы по очистке банковского сектора от недобросовестных участников в основном завершена, но по итогам 2015 г. еще 93 банка были лишены лицензии. В том числе такие как ОАО «АКБ Промбизнесбанк» (10 место по величине вкладов) и ОАО «Банк Российский кредит» (45 место по величине активов) [4].

Анализ банкротства банков показывает, что одной из главных причин банкротств является не наличие экономических рисков, а просто разворовывание банков. Результаты анализа 28 банков, в которых назначена временная администрация, и закончен анализ состояния дел указывает на следующие злоупотребления. Стоимость активов в среднем составила 37 % обязательств. Во всех банках

зафиксированы случаи вывода активов, в 25 % наблюдались факты пропажи или сокрытия документов. В двух случаях не были показаны на балансе реально привлеченные вклады, еще в двух случаях обязательства перед юридическими лицами были превращены в требования физических лиц, в трех случаях произошло приоритетное гашение обязательств [6].

Из выше отмеченного следует, что в результате отзыва лицензий или банкротства банков снижается доверие к банковской системе, от чего страдают в результате и добросовестные игроки. Для определения наихудшего сценария развития экономики, внешних и внутренних факторов Банк России в середине 2015 г. провел стресс-тесты банковского сектора. По нему предполагалось падение валового внутреннего продукта на 7 %, снижение цены на нефть до 40 долл. за баррель и уровень инфляции 16 %. Частично, в частности по отношению цены на нефть, предположения оправдались [4].

Прогнозировался рост процентных ставок на финансовом рынке и снижение фондовых индексов. Учитывалась докапитализация банков в рамках программы по реализации мер финансовой стабильности на 2015 г. Расчеты показали, что объем вкладов физических лиц в реальном выражении сократится на 4 %. Итоги года это подтвердили.

Был возможен и состоялся отток денежных средств клиентов из банковской системы, а также их переток из одного банка в другой. В частности из малых и средних коммерческих банков и «дочек» иностранных групп деньги перетекали в банки с государственным участием. С учетом стрессовой ситуации банковский сектор мог иметь финансовый результат от нуля до убытка в 0,3 трлн руб. Отчетные данные уточняются.

Наибольшая доля потерь в 67 % связана с кредитным риском и доформированием резервов по ссудам. А средняя доля «плохих» ссуд у банков возросла до 17,7 с 7,9 %. На втором месте по величине, а это 16 %, идут потери от реализации рыночного риска. Данный сценарий предполагал, что дефицит капитала в сумме 0,6 трлн руб. может возникнуть у целого ряда банков и он возник у 187 банков, а размер их активов составлял по состоянию на 1 января 2015 г. 42,9 % от активов всего банковского сектора. Дефицит ликвидности мог появиться у восьми банков, на них приходится 1,3 % активов банковского сектора. Он появился у семи банков [6].

И все же результат стресс-теста показал, что у российского банковского сектора есть существенный буфер капитала и есть способность при осуществлении запланированных мер государственной поддержки противостоять серьезным проблемам в случае усиления кризисных явлений [2]. Банковская система является главной жертвой кризиса в стране, так как в целом последствия для банков по всем направлениям негативные. И если последствия кризиса для экономического развития кроме негативного, имеют и положительный эффект (например, рост конкурентоспособности отечественной продукции ввиду введенных санкций и необходимостью импортозамещения и т.д.), то в более широком смысле слова кредитором последней инстанции в данном кризисе станет население, так как именно оно «оплатит» нынешний кризис снижением жизненного уровня.

Если в 2008–2009 гг. Россия была одной из стран, ощутивших на себе последствия мирового кризиса, то кризис 2014–2015 гг. – это наше российское явление. И выход из этой ситуации – комплексная задача как для властей нашей страны, так и для банковского сектора России.

Библиографический список

1. Коробова, Г. Г. Банковское дело : учебник / Г. Г. Коробова, Ю. И. Коробов, В. Э. Евдокимова [и др.] ; под ред. Г. Г. Коробовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр, 2015. – 590 с. – ISBN 978-5-9776-0109-2.
2. Мониторинг «О текущей ситуации в экономике Российской Федерации за январь-сентябрь 2015 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring> (дата обращения : 30.11.2015).

3. Россияне о сбережениях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nacfin.ru/rossiyane-o-sberezheniyah> (дата обращения : 14.12.2015).
4. Финансовая стабильность. I-II квартал 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=fin_stab (дата обращения : 27.11.2015).
5. Финансовый менеджмент: проблемы и решения : учеб. для магистров / Под ред. А. З. Бобылевой. – М. : Юрайт, 2012. – 903 с. – ISBN 978-5-9916-1533-4.
6. Финансовые рейтинги [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.banki.ru/banks/ratings> (дата обращения : 15.12.2015).

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.94

А.Р. Акопян

РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ США

Аннотация. В настоящее время инновационная система США является одной из наиболее развитых в мире, а реализация кластерного подхода сыграла значимую роль в развитии этой системы. В статье проанализированы особенности и конкурентные преимущества инновационных кластеров, создаваемых в экономике США на современном этапе.

Ключевые слова: США, инновационная система, инновационный кластер, кооперация, трансферт технологий.

Anna Akopyan

ROLE OF INNOVATIVE CLUSTERS IN DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY OF THE USA

Annotation. At the present stage the innovative system of the USA is one of the most developed in the world, and realization of cluster approach has played a significant role in development of this system. In the article features and competitive advantages of the innovative clusters created in economy of the USA at the present stage are analysed.

Keywords: USA, innovative system, innovative cluster, cooperation, transfer of technologies.

Подход при создании инновационных кластеров, применяемый в США, ориентируется на создание среды, в которой инновационное развитие является необходимым условием «выживания» компаний, тогда как выбор направлений собственной инновационной стратегии осуществляют сами корпорации в результате анализа рынка. Преимуществом японского подхода мы считаем концентрацию необходимых ресурсов на реализации основных направлений, поскольку, если эти направления сформулированы правильно, то это будет стимулировать интенсивный экономический рост. Однако ввиду высоких темпов развития сферы инноваций, данные направления могут подвергаться корректировке даже в краткосрочном плане. Подход США, напротив, существенно «распыляет» ресурсы по ряду направлений, что в краткосрочном периоде малоэффективно. Однако исключительно множественность форм и направлений реализации инновационной стратегии способствует ускорению реакций на изменение ключевых приоритетов экономического развития.

Кластерный подход является основой стратегии развития экономик регионов в США. Активная реализация государственной политики развития исследовательских университетов, а также масштабная финансовая поддержка, привели к привилегированному положению кластеров и их интенсивному развитию. Именно под влиянием «огосударствления» исследовательской деятельности в стране существенно изменилась среда функционирования науки в секторе предпринимательства. Корпорации во многих отраслях развивали и создавали исследовательские подразделения, но лишь для выполнения задач государства.

Наиболее известным, классическим кластером в мире в настоящее время является Силиконовая долина США. Ее феномен объясняется уникальной инфраструктурой и специфичностью среды ведения бизнеса, для которой характерны:

- высокий уровень концентрации образовательных и научных учреждений;
- высокоразвитый рынок венчурного капитала;

- высокая эффективность правовой базы [10];
- высокий уровень конкуренции;
- простота процедур осуществления банкротства.

Последние две характеристики ведут к быстрому «отсеиванию» многих компаний, тогда как другие опираются на сформированные в кластере надежные механизмы аккумуляции финансовых ресурсов (дополнительный выпуск ценных бумаг, венчурный капитал). Многими крупными транснациональными корпорациями использование потенциала малых и средних инновационных предприятий считается частью собственной корпоративной стратегии, а также инструментом сближения с правительствами стран, что во многом реализуется на основе кластерного подхода [4, с. 74].

Основатели Силиконовой долины по праву считаются первопроходцами в использовании кластерного подхода. На территории данного кластера расположено 87 тыс. компаний, десятки исследовательских центров, ряд крупных университетов. Силиконовая долина – классический образец эффективной кооперации научной среды и бизнеса, а также кадрового обмена между бизнес-средой и научными центрами. На территории кластера занимаются оказанием услуг 180 венчурных предприятий и 700 банков, финансирующих отдельные компании [5]. Важно, что на территории кластера расположено 7 тыс. высокотехнологичных компаний, разрабатывающих и производящих микропроцессоры, программное обеспечение и прочие виды информационных технологий. Среди этих компаний есть и признанные лидеры в указанных областях (Intel, Apple Inc., Cisco Systems, Adobe Systems, Symantec, Advanced Micro Devices).

Для проекта «Силиконовая долина» характерна высокая плотность присутствия высокотехнологичных компаний. Как мы уже указали, в составе данного кластера – множество известных компаний, а также – известные университеты (Университет Санта-Клары, Университет Сан-Хосе, Калифорнийский университет в Санта-Крузе, Стэнфордский университет) [1, с. 86].

В основе кластера «Силиконовая долина» лежит тесное развитие сотрудничества между венчурным капиталом и исследовательскими центрами. Эти структуры являются материальной, осязаемой базой кластера, поскольку воздействуют на остальных его участников. Венчурный капитал и исследовательские центры создают нужную инфраструктуру, стимулируют развитие новых субъектов кластера. В итоге такого взаимодействия происходит генерирование инноваций.

В США система кластеризации является наиболее удачной, и данный подход в стране явился стратегической основой развития экономик штатов, принявших кластерные программы развития. Необходимо особо указать, что в США нет единой модели и структуры создаваемого кластера, поэтому США продолжают обширные и глубокие исследования в данной сфере. Между тем, к отличительным признакам американских кластеров относятся: во-первых, их ориентация на коммерциализацию разработок и исследований, во-вторых, применение принципа партнерства. В свою очередь, механизм кооперации в рамках кластера состоит в том, что государство на основе федеральной контрактной системы наделяет подрядчиков (корпорации – исполнители исследований и разработок) рядом прав (в частности, бесплатное использование промышленного оборудования и научных лабораторий государства, льготы на покупку сырья и материалов из государственных фондов, применение досрочной амортизации основного капитала, переподготовка кадров и пр.). Расходы на то, чтобы реализовать эти права, списываются на общую стоимость государственного заказа, который выполняет данная корпорация (как «расходы, согласованные по контракту» или «допустимые по закону»). Кластерная политика подтвердила свою высокую эффективность в стране, о чем свидетельствует то, что в кластерах США занято 36 % экономически активного населения страны, создается 50 % ее дохода. На кластеры приходится 97 % всех выдаваемых в стране патентов [9].

США продолжают активно применять кластерный подход, формируя новые образцы его успешной реализации. В числе других крупных инновационных кластеров США – города Олимпия,

Сиэтл, Такома (информационные технологии, аэрокосмическая техника), Джексонвилл, Миннеаполис (медицинское оборудование), Акрон, Кливленд, Питтсбург (технологии альтернативной энергетики), Канзас-Сити (современная химия и биотехнологии), Бостон (биотехнологии), Остин (полупроводники). В качестве одного из успешных примеров кластеров следует считать «исследовательский треугольник» в штате Северная Каролина, который эволюционировал от бедного табачного района США до крупнейшего технологического центра страны. Ухудшившаяся к середине 1950-х гг. экономическая ситуация в стране подтолкнула местные власти к поиску новых решений и идей. В настоящее время «исследовательский треугольник» получает государственное финансирование исследований и разработок в размере свыше 2 млрд долл. США. В нем сосредоточен крупнейший технопарк США, который включает таких общепризнанных транснациональных гигантов, как GlaxoSmithKline, IBM, Cisco Systems. В нем создано свыше 40 тыс. рабочих мест для работников с высшим уровнем квалификации [7].

Как мы уже упоминали, не менее успешной является и инновационный кластер «Силиконовая долина», где действует один из крупнейших в стране Стенфордский университет. Эффективный механизм развития данного кластера получил название «модель тройной спирали» в труде экономиста Г. Ицковица [3]. Эта концепция базируется на изменении взаимоотношений экономических субъектов ввиду перехода к постиндустриальной экономике. Если при индустриальном обществе взаимодействие трех институциональных сектора (бизнеса, власти и науки) являлось линейным, то при постиндустриальной экономике это взаимодействие аналогично сцеплению спиральных элементов ДНК, что предоставляет возможности субъектам использовать так называемые «генетические характеристики» своих партнеров по кластеру. Н. Розановой было обращено внимание на тот факт, что управление тройной спиралью осложнено, поскольку представители власти, науки и бизнеса, участвующие в кластере, имеют свои системы стимулов и экономические интересы [6, с. 48]. Успешным может стать лишь тот кластер, где всем группам участников удастся комбинировать свои интересы с общими целями и задачами развития кластера. Экспортируя на мировой рынок конкурентоспособные товары и услуги, кластеры становятся своеобразными «точками роста», оказывая положительное влияние на экономику региона и страны в целом.

Важную роль на региональном уровне развития кластеров в США призваны играть так называемые «институты сотрудничества» [2, с. 48], которые включают в себя представителей местной власти, университетов, исследовательских институтов и промышленных групп. Процесс трансферта технологий от исследователей в промышленность четко зафиксирован на законодательном уровне, а размер финансирования исследований и разработок в прямой степени зависит от их результатов. Результаты исследований и разработок все больше ориентированы на коммерциализацию, поэтому представители университетской среды все больше стремятся продемонстрировать свою полезность и компетентность бизнесу.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в США сформировалась эффективная система кооперации частных компаний и университетов, поэтому возникла возможность получать прибыль от коммерциализации исследований и разработок, а также необходимость в поиске дополнительного источника финансирования исследований фундаментального характера. Следует указать, что для американских кластеров характерен высокий уровень самостоятельности при разработке новшеств, активное участие регионов в развитии исследований, перевод некоторых полномочий на уровень регионов. Решением проблем инновационного развития США занимаются исключительно органы государственной власти всех уровней в пределах своих компетенций. В отношениях бизнеса и государства наблюдается развитие интенсивного партнерства и, скорее даже, сотрудничества. По мере эволюции экономики страны задача укрепления и формирования региональных инновационных кластеров была отнесена к разряду национальных приоритетов экономического развития [8].

Большой опыт в реализации кластерных инициатив накоплен в Канаде. В стране созданы биотехнологический, информационно-коммуникационный, высокотехнологический, мультимедийный, винодельческий кластер и кластер пищевой промышленности. Все уровни власти в стране содействуют реализации кластерных инициатив, однако на каждом уровне конкретные формы поддержки различаются.

Библиографический список

1. Гакашев, М. М. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта / М. М. Гакашев // Вектор науки ТГУ. – 2013. – № 4. – С. 86–89.
2. Головинов, О. Н. Инновационные кластеры: вопросы теории и практики / О. Н. Головинов // Вестник экономической науки Украины. – 2015. – № 1 (28). – С. 45–51.
3. Ицковиц, Г. Тройная спираль: университеты предприятия-государство : инновации в действии / Г. Ицковиц ; пер. с англ., под ред. А. Ф. Уварова. – Томск : Томский гос. ун-т систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 237 с. – ISBN 978-5-86889-528-9.
4. Кириллов, А. В. Международный опыт развития малого и среднего инновационного предпринимательства и возможности его применения в российской экономике : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / А. В. Кириллов. – М., 2015. – 170 с.
5. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах. – М. : Минэкономразвития России, 2011. – 37 с.
6. Розанова, Н. М. Инновационные кластеры и кластерная политика государства: провалы рынка vs провалы государства / Н. М. Розанова, Е. Д. Костенко // Terra economicus. – 2014. – Т. 12. – № 1. – С. 41–52.
7. Сараев, В. Затерянный кластер [Электронный ресурс] / В. Сараев // Эксперт. – 2014. – № 51(928). – Режим доступа : <http://expert.ru/expert/2014/51/zateryannyj-klaster/?n=87778> (дата обращения : 26.12.2015).
8. Скоч, А. Международный опыт формирования кластеров [Электронный ресурс] / А. Скоч. – Режим доступа : <http://www.intelros.ru/?newsid=352> (accessed date : 20.04.2016).
9. Cluster: a regional concentration of related industries [Electronic resources]. – Mode of access : <http://www.clustermapping.us/cluster> (accessed date : 17.04.2015).
10. Silicon Valley in Transition Economic and Workforce Implications in the Age of iPads, Android Apps, and the Social Web. – NOVA Workforce Board, 2011. – 92 p.

УДК 342,5:001.895

Е.В. Асауленко

А.Ю. Струк

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В ЦЕЛЯХ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Статья освещает базовые аспекты, механизмы и инструменты проектного подхода, применяемые органами государственной власти в целях стимулирования инновационной деятельности в организациях, использующих финансовые ресурсы государственных институтов развития. В статье делается акцент на необходимость применения проектного подхода к управлению крупными инвестиционными проектами, реализуемыми с государственным участием, для обеспечения достижения максимального эффекта от использования инновационного продукта или услуги.

Ключевые слова: проектный подход, инновации, инновационное развитие, инновационный механизм, естественная монополия, государственное управление.

Evgeniy Asaulenko

Alina Struk

PROJECT APPROACH PUBLIC AUTHORITIES IN ORDER TO STIMULATE INNOVATIVE ACTIVITY

Annotation. The article deals with basic aspects, mechanisms and tools the project approach used by public authorities to stimulate innovation in organizations using the financial resources of state development institutions. The article focuses on the use and improvement of improving the design to ensure maximum effect from the use of innovative product or service.

Keywords: project approach, innovations, innovative development, innovative mechanism, natural monopoly, public administration.

В настоящее время в Российской Федерации осуществляется либо находится в стадии планирования значительный объем крупных инвестиционных и инновационных проектов с государственным участием. Для успешной реализации данных проектов первоочередной задачей федеральных органов исполнительной власти является создание эффективной системы сопровождения инвестиционных и инновационных проектов на всех стадиях жизненного цикла, включая отбор, планирование и мониторинг названных проектов, т.е. системы, предусматривающей внедрение лучших мировых и отечественных практик и инструментов управления. Анализ зарубежного опыта демонстрирует высокую эффективность проектного подхода при осуществлении государственного администрирования широкого спектра инвестиционных и инновационных проектов – от крупных инфраструктурных проектов до масштабных трансформационных проектов в социальной и экономической сферах.

Вместе с тем в российской практике применение методов проектного управления в рамках деятельности органов исполнительной власти не получило достаточного распространения, что обусловлено не только отсутствием навыков проектной деятельности, но и, в первую очередь, устоявшейся практикой функционального взаимодействия в сфере государственного управления. В данных обстоятельствах представляется целесообразным поэтапное внедрение проектного подхода в практику функционирования федеральных органов исполнительной власти, начиная с наиболее значимых проектов в социальной и экономической сферах, эффективная реализация которых будет способствовать не только развитию отдельных отраслей, но и за счет значительного мультипликативного и синергетического эффекта создаст стимулы к комплексному развитию территорий и экономики страны в целом. К числу таких проектов следует отнести самоокупаемые инфраструктурные инновационные и инвестиционные проекты, финансируемые за счет средств Фонда национального благосостояния (ФНБ).

Выделенный в 2008 г. из структуры Стабилизационного фонда ФНБ по своей природе является фондом будущих поколений. Практика создания таких фондов широко распространена за рубежом, особенно в странах, чья экономика, как и российская, имеет ярко выраженную зависимость от сырьевого сектора. В отличие от стабилизационных (резервных) фондов, которые создаются, прежде всего, в целях обеспечения возможности финансирования дефицита государственных бюджетов в периоды низких цен на сырьевых рынках, суверенные фонды национального благосостояния формируются как механизм сохранения и обеспечения финансового благосостояния будущих поколений, а также в целях реализации национальных проектов экономического и социального развития. При этом залогом успешной деятельности суверенных фондов благосостояния является наличие сбалансированной долгосрочной стратегии инвестирования, а также эффективная структура управления, ориентированная на достижение целей фондов.

Вместе с тем в настоящее время процедура управления средствами ФНБ имеет ряд недостатков, как в части отбора и структурирования, так и на этапе сопровождения проектов. Так, совмещение федеральными органами исполнительной власти функций по стратегическому и оперативному управлению средствами фонда, наличие возможности одностороннего принятия решения о выделении средств в обход утвержденных процедур не позволяют осуществлять оптимальное размещение, а также оперативную балансировку портфеля самокупаемых инфраструктурных проектов, финансируемых за счет средств ФНБ. Кроме того, процедуры государственного контроля, осуществляемые федеральными органами исполнительной власти на этапе сопровождения проектов, носят формальный характер. Так, в настоящее время не регламентирована процедура оценки эффективности хода реализации самокупаемых инфраструктурных проектов с точки зрения достижения заявленных целей, соблюдения установленных сроков и параметров качества строительства, а также не урегулированы вопросы управления изменениями и рисками проекта. Действующий порядок не содержит требований и порядка пересмотра и актуализации финансово-организационной модели самокупаемого инфраструктурного проекта даже в случае изменения стратегических целей развития отрасли, в которой реализуется проект, внешней конъюнктуры и базовых предпосылок, принятых при проведении оценки комплексного обоснования проекта.

Формирование уполномоченным органом мотивированных выводов о наличии фактов нецелевого использования средств ФНБ также затруднено в виду отсутствия законодательного закрепления понятия «целевое использование средств», а также четкой регламентации процедуры признания расходных операций инициатора инвестиционного проекта нецелевым использованием бюджетных средств. При этом действующим законодательством допускается продолжение участия Российской Федерации в реализации самокупаемого инфраструктурного проекта даже при наличии установленных фактов неэффективного использования средств ФНБ.

Анализ лучших мировых практик свидетельствует, что наиболее эффективной является система управления суверенными фондами национального благосостояния, базирующаяся на долгосрочной инвестиционной стратегии, открытых и предсказуемых процедурах отбора объектов инвестирования, применении самых высоких мировых стандартов в области управления активами и риск-менеджмента, сопровождении инвестиционных проектов на протяжении всего жизненного цикла, а также разделении функций по стратегическому и оперативному управлению средствами фонда. Формирование системы управления суверенным фондом национального благосостояния, базирующейся на разделении функций собственника, управляющих органов и менеджмента, способствует оперативной независимости в управлении активами фонда, а также позволяет осуществлять инвестиционные решения и инвестиционные операции без политического вмешательства и влияния. Собственник (государство в лице центрального или регионального правительства) определяет общие цели фонда (в пределах, установленных законом), а также осуществляет контроль за функционированием фонда.

Стратегический управляющий (министерство финансов, совет управляющих, инвестиционный комитет и т.д.) формирует долгосрочную инвестиционную стратегию фонда, направленную на достижение целей фонда, рассматривает и оценивает результаты управления, достигнутые оперативным управляющим, представляет отчет собственнику о результатах управления.

Роль оперативного управляющего заключается в реализации инвестиционной стратегии и стремлении увеличить инвестиционный доход за счет активного управления. При этом существует несколько моделей оперативного управления средствами суверенных фондов благосостояния. Оперативное управление может осуществляться Центральным банком, выступающим в качестве агента правительства. В качестве примера можно привести деятельность созданного в 1997 г. Инвестиционного департамента Банка Норвегии, отвечающего за оперативное управление Государственным пенсионным фондом Норвегии «Глобальный», являющимся в настоящее время самым крупным и наиболее эффективным суверенным фондом благосостояния в мире. За годы своего существования данная структура, деятельность которой была изначально четко обособлена от других сфер деятельности Центрального банка, фактически превратилась в эффективный инвестиционный банк, лишь формально подчиняющийся руководству Банка Норвегии. Другая модель предусматривает оперативное управление специализированным юридическим лицом – агентством либо инвестиционной корпорацией. В целом международный опыт свидетельствует об успешном функционировании такого рода организаций в ряде стран. Наиболее авторитетными из них являются Инвестиционное управление Абу-Даби в Объединенных Арабских Эмиратах, Государственная инвестиционная корпорация в Сингапуре и др.

Третья модель предусматривает осуществление оперативного управления средствами суверенного фонда благосостояния Министерством финансов. Однако в последнее десятилетие четко наметилась тенденция отказа ведущих стран от указанной модели в пользу первых двух. Так, в 2008 г. оперативное управление Трстовым фондом наследственных сбережений канадской провинции Альберта было передано от Департамента инвестиционного менеджмента Министерства финансов провинции Альберта специально созданной Инвестиционной управляющей компании Альберты – государственной корпорации провинции, осуществляющей управление широким спектром государственных финансовых активов. Данные преобразования позволили за счет более гибкой и эффективной организационной структуры управления и фокусирования на одной цели – успешном управлении средствами фонда, достичь более высокой доходности инвестируемых средств.

Учитывая изложенное, в целях обеспечения сохранности, возвратности средств ФНБ, а также обеспечения своевременной и качественной реализации инновационных и инвестиционных проектов и стабильного уровня доходов от их реализации в долгосрочной перспективе считаем целесообразным реформировать существующую систему управления активами указанного фонда посредством создания проектного офиса, не входящего в структуру федеральных органов исполнительной власти, осуществляющего функции по оперативному управлению средствами ФНБ.

Выделение проектного офиса из структуры федеральных органов исполнительной обеспечит относительную организационную и финансовую независимость его деятельности для формирования объективной оценки эффективности управления активами, а также снижения рисков отраслевого и группового лоббирования при обосновании проектов решений о выделении (перераспределении) средств ФНБ.

Функционирование проектного офиса в форме независимого агентства (инвестиционной корпорации) позволит за счет устранения связанных с функционированием института государственной гражданской службы штатных и финансовых ограничений привлекать на работу высококвалифицированных экспертов в сфере оценки и сопровождения инвестиционных проектов.

Вне зависимости от выбранной организационно-правовой формы при необходимости проект-

ный офис в своей деятельности может опираться на систему формируемых в структуре федеральных органов исполнительной власти отраслевых проектных офисов, либо привлекать к работе сотрудников федеральных органов исполнительной власти, курирующих реализацию самокупаемых инфраструктурных проектов.

Проектный офис предлагается наделить следующими функциями:

- 1) разработка и поддержание актуальной методологии отбора, структурирования и сопровождения самокупаемых инфраструктурных проектов, а также участие в разработке нормативно-правовых актов в сфере оценки и сопровождения самокупаемых инфраструктурных проектов;
- 2) ведение реестра проектных инициатив, инвестиционных проектов, находящихся в стадии реализации, и завершенных инвестиционных проектов;
- 3) осуществление экспертизы проектных инициатив, проведение оценки стратегического и комплексного обоснования проектов, претендующих на привлечение финансирования за счет средств ФНБ;
- 4) сопровождение портфеля самокупаемых инфраструктурных проектов (формирование и контроль портфеля самокупаемых инфраструктурных проектов, контроль соответствия самокупаемых инфраструктурных проектов документам стратегического планирования, формирование предложений по балансировке портфеля самокупаемых инфраструктурных проектов);
- 5) помощь в планировании и мониторинге отдельных проектов по запросу или на постоянной основе;
- 6) аудит самокупаемых инфраструктурных проектов по запросу уполномоченных органов и на основании поручений Правительства Российской Федерации;
- 7) подготовка предложений по урегулированию выявленных в ходе реализации самокупаемых инфраструктурных проектов проблем, устранению либо минимизации рисков проектов;
- 8) формирование сводных отчетов о результатах инвестирования средств ФНБ;
- 9) поддержка участников самокупаемых инфраструктурных проектов в привлечении независимых консультантов, осуществляющих технологический и ценовой аудит, независимое инжиниринговое сопровождение самокупаемых инфраструктурных проектов, в том числе квалификационный отбор организаций, оказывающих соответствующие услуги;
- 10) внедрение и поддержка информационной системы планирования и мониторинга самокупаемых инфраструктурных проектов;
- 11) разработка и помощь во внедрении системы стимулирования участников проектной деятельности;
- 12) организация обучения проектному управлению руководящих лиц федеральных органов исполнительной власти и сотрудников отраслевых проектных офисов;
- 13) управление знаниями в области управления проектами (сбор, анализ, обобщение и распространение знаний между участниками проектной деятельности).

Реализация указанных функций потребует закрепления за проектным офисом перечня соответствующих полномочий, в частности права участвовать в процессе подготовки проектов нормативных правовых актов в установленной сфере деятельности, права запрашивать у участвующих в реализации самокупаемых инфраструктурных проектов органов власти и организаций необходимую информацию и пр.

Одновременно с созданием проектного офиса считаем целесообразным формирование Проектного комитета, основными задачами которого будет являться выработка долгосрочной инвестиционной стратегии фонда, рассмотрение и оценка результатов управления, достигнутых оперативным управляющим, представление Правительству Российской Федерации регулярных отчетов о результа-

тах управления, содержащих в том числе предложения о запуске новых либо выходе из текущих проектов.

Создание проектного офиса по управлению самоокупаемыми инфраструктурными проектами, финансируемыми за счет средств ФНБ, предлагается в качестве пилотной площадки для отработки процедуры внедрения передовых механизмов управления приоритетными проектами в социальной и экономической сферах. В случае успешной реализации опыт создания указанного проектного офиса в дальнейшем может быть тиражирован на проекты, реализуемые в рамках иных форм и механизмов государственного участия.

Библиографический список

1. Асауленко, Е. В. Институциональные механизмы инновационного развития естественных монополий (на примере железнодорожной отрасли) / Е. В. Асауленко // Вестник университета. – 2013. – № 21. – С. 49–53.
2. Асауленко, Е. В. Механизм инновационной деятельности естественных монополий (на примере железнодорожной отрасли) / Е. В. Асауленко // Научно-практический журнал МИР. – 2014. – № 1(17). – С. 72–76.
3. Асауленко, Е. В. Механизмы и инструменты инновационной деятельности естественных монополий (на примере железнодорожной отрасли) / Е. В. Асауленко // Научно-практический журнал МИР. – 2014. – № 3(19). – С. 77–80.
4. Асауленко, Е. В. Создание системы мониторинга инновационной деятельности естественной монополии / Е. В. Асауленко // Научно-практический журнал МИР. – 2015. – № 2 (21). – С. 61–69.
5. Леонова, Т. Н. Стимулирование инновационного развития железнодорожного транспорта: новые рынки и перспективы / Т. Н. Леонова, Е. В. Асауленко // Маркетинг. – 2016. – № 3. – С. 12–27.
6. Леонова, Т. Н. Национальная инновационная система: институциональные основы функционирования / Т. Н. Леонова, Н. В. Маланичева, Г. А. Плотникова [и др.]. – М., 2011. – 182 с.
7. Смирнов, В. П. Развитие предпринимательства и технологический прогресс / В. П. Смирнов, В. Г. Белкин, Т. Н. Леонова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3-2 (56-2). – С. 949–952.
8. Леонова, Т. Н. Институциональные механизмы развития венчурной инновационной деятельности / Т. Н. Леонова. – М. : Вера-Инфо, 2010. – 293 с. – ISBN 978-91590-012-6.
9. Leonova, T. N. Venture business in the knowledge economy: Russian experience / T. N. Leonova // 2010 International Conference on Management Science and Engineering. – Melbourne : VIC, 2010. – P. 893–895.

УДК 658.152

О.Н. Бурова

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются основные тенденции развития инновационно-инвестиционной деятельности российских организаций, а также особенности и проблемы воспроизводства основных фондов.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная активность, инвестиционная деятельность, инновационное развитие, основные фонды.

Olga Burova

DEVELOPMENT OF INNOVATION-INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES IN RUSSIA: MAIN PROBLEMS AND TRENDS

Annotation. The article deals with the main tendencies of innovative-investment activity development of Russian companies and the features and problems of reproduction of fixed assets.

Keywords: innovation-investment activity, investment activity, innovative development, fixed assets.

В современных условиях устойчивый рост российской экономики становится возможным благодаря инновационному пути развития предприятий всех видов экономической деятельности, опирающемуся, прежде всего, на создание новых продуктов и услуг. При этом для развития научно-технического и инновационного потенциалов организаций требуются значительные объемы инвестиций. Таким образом, анализ инновационно-инвестиционной составляющей развития экономики становится весьма актуальным.

В настоящее время важным является исследование динамики показателей, характеризующих инновационную деятельность предприятий. Одним из основных показателей для оценки развития наукоемкого, высокотехнологичного сектора является уровень инновационной активности. Необходимо отметить дифференциацию значений рассматриваемого показателя как по видам экономической деятельности, так и по субъектам Российской Федерации. По данным формы федерального статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» (годовая) уровень инновационной активности (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций) в 2014 г. в целом по России составил 9,9 %, что на 0,2 п.п. ниже значения за 2013 год. Наибольшие значения уровня инновационной активности в 2014 г. среди промышленных предприятий были достигнуты по таким видам экономической деятельности, как: производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (28,3 %), производство кокса и нефтепродуктов (25,7 %), химическое производство (23,1 %), производство транспортных средств и оборудования (21,2 %).

Лидерами по инновационной активности в региональном разрезе в 2014 г. стали Чукотский автономный округ (29,2 %), Чувашская Республика (23,7 %) и Республика Татарстан (20,5 %).

Удельный вес предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных предприятий в 2014 г. снизился по сравнению с 2012 г. на 0,3 п.п. и составил лишь 8,8 %. При этом наблюдается тенденция роста доли организаций, относящихся к обрабатывающим производствам и осуществлявших технологические инновации: в 2014 г. значение показателя составило 12,2 % [4].

Одним из основных направлений исследования динамики показателей наукоемкого сектора промышленности и высоких технологий является анализ динамики объема инвестиций (затрат) на инновационную деятельность.

Инвестиции оказывают стимулирующее воздействие на экономический рост и финансовое состояние организаций, являются важным источником капитальных вложений в производство товаров и услуг, кроме того способствуют инновационной деятельности, технологическому развитию страны и обеспечивают рост конкурентоспособности на внутреннем рынке. В связи с этим одним из основных направлений государственной политики является формирование благоприятного инвестиционного климата и повышение инвестиционной привлекательности страны.

На протяжении 2010–2014 гг. наблюдается тенденция роста затрат на технологические инновации. В 2014 г. объем затрат предприятий на технологические инновации составил 1211,9 млрд руб., что превышает значение показателя в 2013 г. на 99,5 млрд руб. [4] В 2014 г. доля затрат на осуществление процессных инноваций в общем объеме затрат на инновации составила 60,5 %, продуктовых – 37,5 %, организационных – 0,4 %, маркетинговых – 1,6 %.

Среди источников финансирования технологических затрат наибольшую долю занимают собственные средства организаций: по предприятиям, осуществляющим промышленное производство, значение показателя в 2014 г. составило 65,6 %. Доля средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов в 2014 г. в объеме технологических затрат составила 6,3 %.

Наибольшую долю в объеме затрат на технологические инновации в 2010–2014 гг. составляли затраты на приобретение машин и оборудования, исследования и разработки, приобретение программных средств и на производственное проектирование. При этом наблюдается тенденция роста доли затрат на приобретение машин и оборудования, но в 2014 г. значение показателя составило 63,9 %, что на 2,4 п.п. ниже уровня 2013 г. [2].

Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг предприятий в 2014 г. является незначительным: значение показателя снизилось к прошлому году на 0,5 п.п. и составило 8,7 %. [4]

Основными факторами, препятствующими технологическим инновациям, являются недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, высокая стоимость нововведений, высокий экономический риск [2]. Кроме того, как отмечает Минэкономразвития России по основным составляющим высокотехнологичного комплекса отмечен спад инвестиций [3].

В целях повышения конкурентоспособности российской экономики важной задачей является вовлечение малых предприятий в инновационную деятельность, разработка и реализация комплексной поддержки инновационной активности сектора малого бизнеса. Существует ряд факторов, ограничивающих приток инвестиций в развитие производства, таких как: низкий спрос на внутреннем рынке, высокий уровень налогообложения, неопределенность экономической ситуации. В связи с этим как иностранные, так и отечественные инвесторы зачастую отказываются от вложений в развитие российских предприятий. В свою очередь данный факт приводит не только к нехватке инвестиций в инновационную деятельность, но и к недостатку вложений в текущую деятельность предприятий.

В настоящее время организации сталкиваются с проблемами изношенности оборудования и недостатком инвестиций на приобретение нового оборудования. В 2014 г. степень износа оборудования в РФ составила 49,4 % [4], что свидетельствует о скоплении на балансах предприятий значительной части морально и физически изношенных основных средств. Особо остро ситуация обстоит у малых предприятий, у которых проблема ухудшается в связи с нехваткой для финансирования собст-

венных средств, недоступностью заемных средств, что обосновано высокими процентными ставками, отсутствием необходимого обеспечения под кредит.

Источниками инвестиций в основные средства могут выступать как собственные, так и заемные средства. В 1995–2015 гг. наблюдается тенденция роста инвестиций в основной капитал, исключение составил 2009 г. В 2015 г. объем инвестиций в основной капитал составил 14 555,9 млрд руб., что на 653,3 млрд руб. больше значения предыдущего года. При этом в 2009–2015 гг. отмечается снижение доли заемных средств в объеме инвестиций в основной капитал с 62,9 до 48,9 % [4]. Как отмечает Министерство экономического развития России, это связано с удорожанием кредитов и снижением их доступности, сокращением привлеченных источников, в том числе бюджетных капиталовложений [3]. В 2015 г. наибольшую долю в объеме заемных средств занимают бюджетные средства (33,8 %), средства вышестоящих организаций (21,4 %) и кредиты банков (16,0 %) [4].

Источниками самофинансирования деятельности организаций являются амортизационные отчисления и нераспределенная прибыль. Основными факторами, сдерживающими увеличение амортизационных фондов, являются низкие объемы выбытия и обновления основных производственных фондов (коэффициент обновления основных фондов в 2014 г. составил 4,3 %, коэффициент выбытия – 0,8 % [4]); незначительный размер инвестиций в основной капитал; начисление амортизации линейным способом; нередкое отсутствие системы переоценки основных фондов. В связи с этим требуется построение стратегии в области амортизационных отчислений, которые являются важным источником самофинансирования деятельности. Одним из решений для обновления основных фондов может стать приобретение оборудования в лизинг. Кроме того, государственное финансирование деятельности организаций остается определяющим в развитии экономики страны, способствует привлечению инвестиций. Следует отметить, что в настоящее время для предприятий важно выстроить финансовую стратегию с учетом финансовых возможностей, охватывая оптимизацию основных и оборотных средств, управление капиталом, распределение прибыли [1].

Таким образом, в современных условиях в России необходимыми становятся повышение уровня научно-технического и производственного потенциала, структурная перестройка производства, развитие малого и среднего предпринимательства, изменение характера инвестиций (приобретение инновационной направленности) и структуры их источников, создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения инвестиций и замедления оттока капитала.

Библиографический список

1. Жилкина, А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия : учебник / А. Н. Жилкина. – М. : Инфра-М, 2012. – 332 с. – ISBN 978-5-16-005446-9.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2016 : статистический сборник. – М. : НИУ ВШЭ, 2016. – 320 с.
3. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-феврале 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring/monitoring2016month2> (дата обращения : 10.05.2016).
4. Официальные статистические материалы Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/# (дата обращения : 10.05.2016).

УДК 334.021.1

О.Г. Деменко

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

Аннотация. Статья рассказывает о значимости малых предприятий в формировании инновационного сектора экономики, о необходимости построения инновационной инфраструктуры. Приведены данные распределения малого бизнеса России по отраслям.

Ключевые слова: инновации, инновационная среда, малый бизнес, экономический уклад.

Olga Demenko

ROLE OF THE SMALL BUSINESS IN SHAPING RUSSIA'S INNOVATION POTENTIAL

Annotation. The article describes about the relevance of small enterprises in the formation of an innovative economy, about the need to construct innovative infrastructure. Data distribution of Russian small businesses by function.

Keywords: innovation, innovative environment, small business, economic system.

В мировой экономической системе именно предприятиям малого размера удается делать прорывные шаги, ведущие как к смене экономических укладов, так и инновационному росту, созданию уникальных, новых продуктов и технологий. Конечно, не следует умалять способностей крупных фирм, особенно учитывая их огромные финансовые возможности при научных разработках и в области построения исследовательских процессов. Тем не менее, именно малые предприятия, основанные талантливыми энтузиастами (Apple Стива Джобса, PayPal, SpaceX, Tesla Motors и пр. бизнесы Илона Маска, звукозаписывающая компания Ричарда Брэнсона, выросшая в Virgin, торговый, производственный - и ныне крупный банковский бизнес Олега Тинькова) – это благополучные примеры инновационных предприятий, основанных выдающимися личностями и выросших с нуля в крупные и многомиллиардные компании. Но что же необходимо для создания успешного малого, способного стать крупным, бизнеса? Несколько факторов, в числе которых основополагающим является благоприятная бизнес среда, позволяющая легко и просто организовать собственный бизнес, способный трансформироваться в крупную компанию с инновационным развитием и научным потенциалом. К сожалению, при 80 % малых предприятий в США, в России мы можем говорить лишь о 20 % малых предприятий (по данным «Опоры России»)[2]. Сегментирование малого и среднего бизнеса в России представлено на рисунке 1 [3].

Анализируя данные диаграммы, можно сделать вывод о том, что основным видом деятельности малых предприятий является торговля, строительство и операции с недвижимостью – казалось бы, сферы, не требующие инновационного подхода, однако, и они могут быть наукообразующими при должном подходе. Тем не менее, государству следует создавать более комфортные условия ведения бизнеса, строить инновационную бизнес среду, способствующую привлечению активных граждан в научный сектор и позволяющий строить высокотехнологичные компании будущего. В Российской Федерации доля в валовом внутреннем продукте (ВВП) малого предпринимательства 20 % [2] и с 2013 г. она постоянно сокращается, тогда как цифры государственной поддержки данного сектора бизнеса постоянно растут.

Большая часть усилий, направленных на усиление малого бизнеса, чаще всего нивелируются, а порой и перекраиваются отраслевыми решениями. Уже внедряется и адаптируется принцип, согласно которому, перед тем как принять решение в рамках отраслевого сектора экономики, необходимо проанализировать, как данное решение отразится на малом бизнесе (минимальные и максимальные риски). Приоритет отдается малому бизнесу, по сравнению с отраслевой моделью

экономики. Разрабатывается стратегия развития до 2030 г. [4], согласно которой малому бизнесу отдается приоритет, однако несмотря на огромное количество декларативных заявлений уже необходимо переходить к реальным практическим действиям.

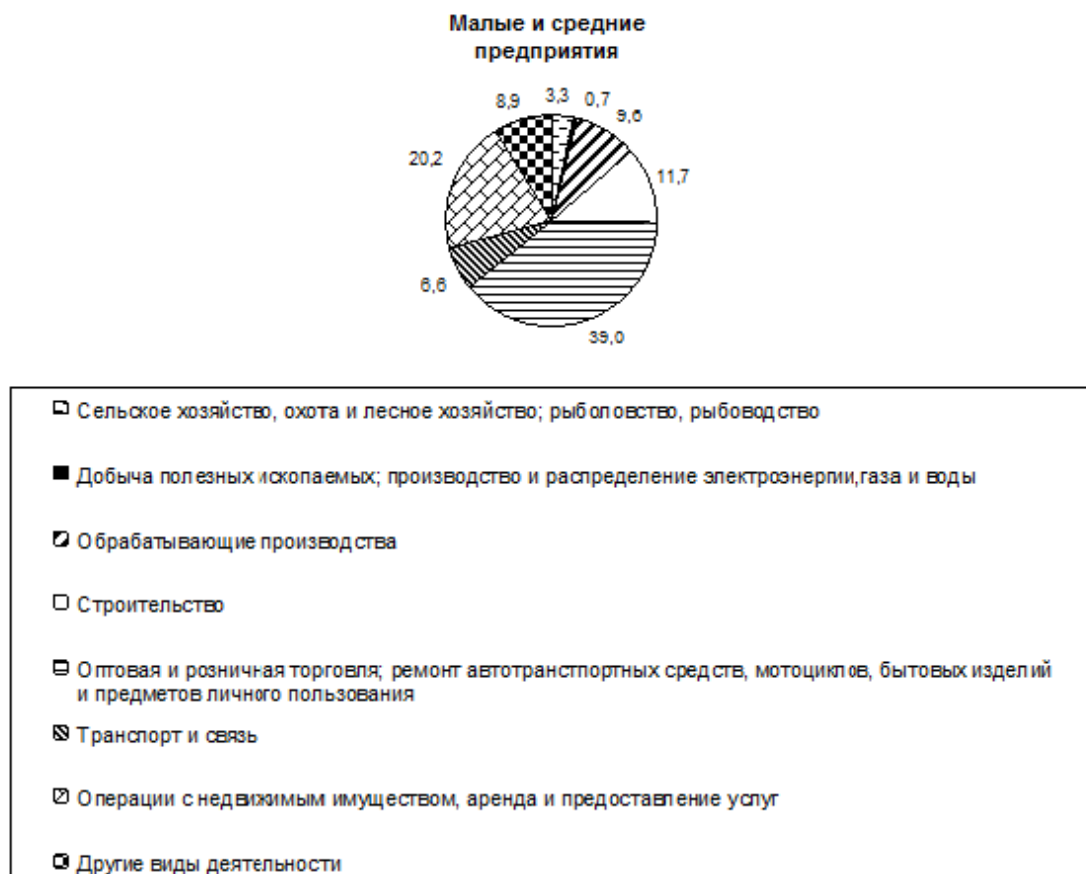


Рис 1. Распределение малого и среднего бизнеса по отраслям экономики в РФ

Для поддержания малого бизнеса необходимо обеспечение открытого доступа к госзакупкам. Это позволит получить доступ к рынку общим объемом на 28–30 млрд долл., где малый бизнес с 2016 г. должен получить реальную квоту в 18 % от закупок. Но, исходя из практического опыта ведения экономической деятельности на сегодняшний день, создается впечатление о невозможности большей части субъектов малого предпринимательства оказывать услуги и работы должным образом. Сюда относится качество продукции, а также сроки, необходимые для производства достаточно больших объемов заказов. Отсутствие единого информационного поля, реестра предприятий (поставщиков) – одна из основных проблем своевременного малого предпринимательства. В свою очередь разработка реестра уже находится в процессе создания и внедрения, однако качество поставщиков находится на более низком уровне, в связи с некоторыми затруднениями. Малый бизнес занимает очень малую нишу в рамках экспорта, всего лишь 0,4 % [2]. Это говорит о достаточно низком качестве продукции, что подтверждается застоем в работе государственных компаний с поставщиками малого бизнеса. Процесс становления качественного и эффективно функционирующего малого бизнеса следует рассматривать совместно с созданием эффективной инновационной среды.

Тема инноваций и построения инновационной среды достаточно популярна и нередко встречается в работах отечественных и зарубежных авторов. Однако, несмотря на достаточно широкое ос-

вещение вопросов инновационной деятельности, остаются мало исследованными вопросы формирования эффективно функционирующей инновационной среды региона, которая обеспечивала бы взаимодействие субъектов инновационной деятельности и развитие благоприятных условий для инновационного развития региональной экономики. В развитии экономики Российской Федерации значительную роль играет инновационная составляющая. Так, стратегией развития предусмотрена активизация и развитие инновационной деятельности и эффективная реализация инновационного потенциала. Главная роль в реализации инновационного развития отводится регионам, так как именно они осуществляют экономическую политику государства на практике. При этом региональная инновационная политика должна быть ориентирована на формирование и развитие инновационной среды региона, через которую осуществляется взаимодействие всех объектов и субъектов инновационной деятельности – государственных органов власти всех уровней, научно-технических организаций, образовательных учреждений и предпринимательской сферы. При этом, основной целью формирования и развития инновационной среды, выступает активное применение достижений науки для реализации стратегических национальных интересов страны и региона, а также роста экономики регионов за счет инновационного потенциала. Для этого необходимо улучшить условия осуществления инновационной деятельности, устранить недостатки и препятствия для ее развития, организовать взаимосвязь всех инновационных элементов и составляющих инфраструктуры инновационной деятельности, позволяющих эффективно использовать инвестиционные и научные ресурсы и создавать благоприятные условия для коммерциализации инноваций. Именно вышеописанный комплекс позволит формировать эффективно функционирующую инновационную среду.

В настоящее время инновационная среда как Российской Федерации в целом, так и отдельных ее регионов, характеризуется целым рядом недостатков, связанных с технологическими, научно-образовательными, правовыми и институциональными проблемами. Так, остаются неразвитыми механизмы и инструменты поддержки инновационной деятельности, размытый характер носит нормативно-правовая база, в предпринимательской среде имеет место инновационная пассивность. Данная ситуация обусловлена отсутствием эффективно функционирующей региональной инновационной среды, которая смогла бы обеспечить регулирование инновационной деятельности в регионе и активное развитие механизмов ее совершенствования.

Таким образом, указанные обстоятельства определяют объективную необходимость поиска путей и определения условий формирования и развития инновационной среды регионов для обеспечения роста и совершенствования региональной экономики, а также и экономики страны в целом. В свою очередь, в условиях стремительно развивающегося острого экономического кризиса только малый и средний бизнес способен абсорбировать людей, которые потеряют работу.

Построение инновационной среды, благоприятно возвращающей малый бизнес – возможность России выйти из затруднительного экономического положения и построить инновационное государство.

Библиографический список

1. Бизнес и власть в России: взаимодействие в условиях кризиса / Под ред. А.Н. Шохина. – М., 2016. – 280 с.
2. Калинин, А. Мало и медленно // А. Калинин / Российская Бизнес-газета. – 2015. – № 993 (14).
3. Основные фонды [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/splosh.html (дата обращения : 05.05.2016).
4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.04.2016).

УДК 001.895:005.332.5

Г.С. Матвеев

УПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. Ориентация на инновационное развитие экономики страны определяет высокую актуальность решения задачи создания соответствующих условий для хозяйствующих объектов. Совершенно очевидно, что для их создания требуется, прежде всего, достаточно полное и объективное представление о реальном положении организации, состоянии внешней и внутренней среды. Такие знания менеджмент организации может получить на основе комплекса соответствующих характеристических показателей, отражающих не только абсолютные оценки отдельных составляющих внешней и внутренней среды, но их взаимосвязи и взаимозависимости. В статье кратко изложены результаты проведенных исследований по формированию таких показателей и сформулированы концептуальные положения по их использованию в управлении созданием условий для инновационной деятельности организации через механизм экономической безопасности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, экономическая безопасность организации, динамика среды, неустойчивость, рентабельность, теснота связи, финансирование.

Grigory Matveev

MANAGEMENT ENSURE FAVORABLE CONDITIONS FOR INNOVATION ORGANIZATIONS

Annotation. Focusing on innovative development of the economy determines the high urgency of solving the problem of creating appropriate conditions for economic entities. It is obvious that the need to create them, first of all, a fairly complete and objective picture of the real situation of the organization, the state of the external and internal environment. Such knowledge management organization can receive based on the characteristic set of relevant indicators that reflect not only the absolute evaluation of individual components of the external and internal environment, but they are interconnected and interdependent. The article summarizes the results of studies on the establishment of these indicators and formulate the conceptual provisions for their use in the management of the creation of conditions for the innovation activities of the organization, through the mechanism of economic security.

Keywords: innovation activity, economic security organizations, dynamic environment, volatility, profitability, anguish communication, financing.

Центральной категорией, проходящей через всю статью, является инновационная деятельность (ИД) организации, поэтому прежде всего раскроем ее смысл и содержание. Инновационная деятельность представляет собой вид деятельности, в процессе которой рождаются и воплощаются идеи в технологически инновационные или усовершенствованные продукты, услуги, процессы производства, способы оказания услуг [1]. Результативность инновационной деятельности зависит от управления ею, которое осуществляется через планирование и организацию процесса разработки и внедрения инноваций; оценки их эффективности [2]. Для такого управления организации нужны показатели, причем не только характеризующие инновационную деятельность, но и функциональные области деятельности, так как именно эти показатели определяют тот базис, который и создает соответствующие условия для инновационной деятельности.

Показатели функциональных областей деятельности, находящиеся в пределах допуска позво-

ляют сделать вывод о том, что организация ведет хозяйственную деятельность достаточно успешно и может формировать инициативы по своему функционированию и развитию на новом более высоком уровне. Условия создаются путем управления уровнем значений показателей. Если в организации прослеживается отклонение от заданных значений показателей регламентирующего коридора, то требуются корректирующие действия по приведению состояния хозяйствующего субъекта в регламентированное состояние. Такие корректировки можно осуществлять, как непосредственно добиваясь изменения величин характеристических показателей, так и через достижение определенного уровня их нового состава [3].

Создание и поддержание благоприятных условий для инновационной деятельности организации делает ее функционирование устойчивым во времени и стабильным по результату. Эффективность функционирования такой организации будет определяться рациональным использованием имеющихся в ее распоряжении ресурсов, своевременностью и продуманностью реакции менеджмента на возникающие изменения во внешней и внутренней среде; объективностью и профессионализмом реакции на сформировавшиеся сбои в реализуемых разработанных регламентах.

Для ведения такой работы управленцам различных уровней требуется определенный набор показателей, которые бы позволяли:

- 1) определить с достаточной объективностью действительное положение дел в организации;
- 2) перспективы изменения этого положения;
- 3) выработать и реализовать мероприятия, которые позволяли бы создать условия для дальнейшего функционирования организации с учетом инновационности ее деятельности.

На создание соответствующих благоприятных условий деятельности организации, как показали исследования, влияет множество различных факторов, действующих не только разнонаправленно, но и через различные функциональные области организации и взаимодействующих по различным схемам. Поэтому главная проблема решения задачи, поставленной темой статьи, состояла в том, как из всего состава показателей, обращающегося в информационном поле организации, выделить минимальное, но достаточное их количество, которое бы позволяло решать вопросы сформулированные ранее. Основным требованием к этим показателям было сформулировано обязательность их количественной характеристики, поскольку качественные оценки не позволяли объективно оценить силу их воздействия. В процессе исследования возможных путей решения поставленного вопроса были рассмотрены различные показатели, характеризующие результаты деятельности организации в ключевых различных функциональных областях: инновационная деятельность, деятельность в области обеспечения экономической безопасности организации (ЭБО) и др.

Поскольку темой статьи является создание благоприятных условий для ведения инновационной деятельности организации, то прежде всего был сформулирован состав основных характеристических показателей этой деятельности промышленных организаций. Источниками информации послужили доступные научно-исследовательские работы, в том числе, диссертации и монографии, специальная литература, а также рекомендации практиков. Каждый из показателей сформированного поля был представлен в формульном виде. Были учтены, выделены и исследованы состав показателей факторов (затраты на научно-исследовательскую деятельность, стоимость современных основных фондов, выручка от инновационной продукции, нематериальные активы (НМА), относящиеся к инновационной деятельности, число сотрудников, занятых научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами (НИОКР), влияющие на исследуемые показатели, а так же частота их появления и присутствия).

Первоначально был проведен отбор показателей в наибольшей мере характеризующих ИД. К таким показателям были отнесены доля сотрудников, занятых в НИОКР, доля затрат на инноваци-

онную деятельность от выручки, уровень освоения новой техники, степень освоения новой продукции.

Для того чтобы создать условия для ИД, ответственными разработчиками системы показателей организации, выполняется селекция различных групп показателей. На инновационной деятельности могут отразиться начавшиеся проблемы с финансовыми показателями, показателями экономической безопасности, корпоративного управления, продаж и других функциональных областей. В таком случае организация может осуществить оценку того, насколько каждый отдельный показатель воздействует на функциональные области организации. Иллюстрация влияния показателей по функциональным областям представлена в таблице 1.

Важным аспектом для создания условий для ИД организации является показатель доли владения организацией акционерами, которые имеют свои собственные цели, не совпадающие с целями долгосрочного успешного инновационного развития организации и репутация руководства организации. В качестве примера можно выделить желание этих акционеров вывести активы, повысить краткосрочную привлекательность организации в ущерб ее долгосрочному успешному развитию с целью подготовки организации к нежелательной продаже. Результатом этих действий со стороны таких акционеров или менеджмента организации может стать отсутствие инновационной деятельности организации или ликвидация этой организации. Данный коэффициент имеет определяющее значение для инновационной деятельности, областей экономической безопасности и корпоративного управления. Еще одним показателем, используемым для создания условий для инновационной деятельности, является показатель рентабельности собственного капитала. Рентабельность собственного капитала показывает величину прибыли, которую получит организация на единицу стоимости собственного капитала [4]. Данный показатель учитывается в таких областях деятельности организации, как финансы и инновационная деятельность, в той мере, что позволяет определить ту величину денежных средств, которые будут направлены на НИР, а также на погашение задолженности. Показатель имеет высокие значения для таких областей деятельности организации, как ЭБО, корпоративное управление, а так же продажи. Еще одним важным показателем экономической деятельности организаций является темп роста выручки за последние годы. Этот показатель отражает перспективы развития организации, в случае если темп роста выручки существенно снижается, то, возможно, организация работает в сегменте рынка с низким потенциалом конкурентных преимуществ, не востребованных рынком. Данный показатель существенно влияет на инновационную деятельность организации и на то, сколько составит сумма затрат на НИОКР. Данный показатель учитывается в таких функциональных областях как: продажи и ЭБО.

Проследив за влиянием показателей на функциональные области, можно сделать вывод о наборе показателей для создания условий для инновационной деятельности. Чем больше совпадений по функциональным областям имеет показатель, т.е. чем на большее количество областей имеет влияние показатель, тем выше его рейтинг в иерархии показателей. Осуществление анализа цепочки связей по каждому показателю позволило отметить, что на основе одного и того же показателя могут быть оценены разные аспекты деятельности организации (функциональные области организации). По результатам отбора показателей деятельности организации было выявлено, что область экономической безопасности тесно соотносится с всеми другими важными областями.

Влияние показателей по функциональным областям

Характеристические показатели и их формулы		Поле функциональных областей					
		ИД	ЭБО	Кадры	Финансы	Продажи	КУП
Доля владения организацией недружественными акционерами	$D_{\text{нд}} = \frac{K_{\text{нд}}}{K_{\text{обш}}},$ где: $D_{\text{нд}}$ – доля акций, которыми владеют недружественные акционеры, $K_{\text{нд}}$ – количество голосующих акций, которыми владеют недружественные акционеры, $K_{\text{обш}}$ – общее количество голосующих акций	+	+				+
Рентабельность собственного капитала	$PCK = PCK = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{СОБ}},$ где: PCK – рентабельность собственного капитала, СОБ – собственный капитал	+	+		+	+	+
Темп роста выручки	$T_p = \frac{y_1}{y_{i-1}},$ где: T_p – темп роста выручки, y_1 – выручка базисного периода, y_{i-1} – выручка предшествующего периода	+	+			+	

ИД – область инновационной деятельности; ЭБО – область экономической безопасности организации; КУП – корпоративное управление; ИС – интеллектуальная собственность.

Это говорит об универсальности области экономической безопасности и приоритетной значимости для результатов деятельности организации. Целесообразно из этих показателей выбрать те, которые одновременно охватывают все важные функциональные области. По результатам анализа были выбраны показатели ЭБО, которые в совокупности охватывают все функциональные области.

Ориентация на инновационное развитие страны диктует требования и на уровне хозяйствующих субъектов к созданию благоприятных условия для их инновационной деятельности на основе показателей. Был осуществлен анализ влияемости показателей ЭБО на показатели ИД. Далее представляется иллюстрация факта наличия связи между показателями ЭБО и ИД. При подтверждении наличия взаимосвязи между показателями двух рассматриваемых областей станет возможным использование инструментария ЭБО для поддержания благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности.

Проиллюстрируем связь между показателями наукоёмкости и рентабельности собственного капитала в таблице 2.

Показатели-факторы ЭБО нашли свое отражение в показателях ИД организации, что позволило сделать вывод о нахождении идентичных показателей – факторов в характеристических показателях таких областей, как инновационная деятельность и экономическая безопасность организации. Связь была установлена по довольно большому числу показателей двух областей и подтверждено на примере. Таблица 1 позволяет сделать вывод о возможности при помощи экономической безопасности организации поддерживать условия для осуществления инновационной деятельности организации.

Для выбранных показателей специалистами по экономической безопасности организации устанавливаются граничные значения показателей. Для осуществления диагностирования на основе данных показателей должны быть установлены значения коридоров и допустимых колебаний значений показателей [5].

Нормативные плановые значения показателей могут быть определены на основе оценки состояния показателей следующими способами: расчетным, по аналогии, экспертным, задающим. Также на уровень показателей устанавливаемых планом влияет наличие ресурсов, видение менеджмента организации и его акционеров, а также условия внешней среды.

Для дальнейших исследований интерес представляет отслеживание выхода показателей за допустимые границы коридора и при этом влияния на другие показатели, на их изменение. Та величина, на которую показатели могут выйти за пределы приемлемых значений, определяет потенциальный уровень переносимости организацией различных потрясений. Управление системой показателей для создания условий для инновационной деятельности позволяет и при изменении условий иметь потенциал восстановления ситуации в нужном русле и достигать этого с минимальными затратами.

Таблица 2

Анализ связи между показателями ЭБО и ИДО на уровне показателей

Показатель инновационной деятельности	Показатель ЭБО	Взаимосвязь
Доля затрат на инновационную деятельность от выручки (наукоемкость) $C_1 = \frac{S_0}{V} \cdot 100 \%,$ где: S_0 – общая сумма затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и проектно-технологические работы, выполненные по программе инновационного развития крупного предприятия, V – объем реализации продукции (работ, услуг) по основной деятельности крупного предприятия, тыс. руб.	Рентабельность собственного капитала $PCK = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{СОБ}},$ где: PCK – рентабельность собственного капитала, СОБ – собственный капитал	$So = So(\text{нач}) + \text{СОБ} \cdot \text{PCK} \cdot \text{КР} \times \text{доля НИР}$, где: S_0 – затраты на научно-исследовательскую деятельность без учета достаточности капитала за текущий период, S_0 – затраты на научно-исследовательскую деятельность без учета достаточности капитала за прошлый период, СОБ – собственный капитал, PCK – рентабельность собственного капитала, КР – коэффициент реинвестирования чистой прибыли, Доля НИР – доля закладываемых расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и проектно-технологические работы как процент от реинвестированной прибыли

Библиографический список

1. Институт экономики и комплексных проблем связи [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nii-ecos.ru/services/restructuring/innovation_development/ (дата обращения : 28.04.2016).
2. Соколова, Л. В. Инноватика. В 2-х ч. Ч. 1 : учебное пособие для бакалавров по направлению «Экономика» / Л. В. Соколова – М. : ГУУ, 2013. – 221 с. – ISBN 978-5-215-02543-7.

3. Галяткина, О. Н. Использование гибкой системы регулируемых показателей для обеспечения устойчивого функционирования и инновационной активности организации: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О. Н. Галяткина. – М., 2012. – 196 с.
4. Салихов, Ф. Н. Критерии и методики оценки качества управленческих решений на предприятиях сферы услуг / Ф. Н. Салихов // Всероссийский журнал научных публикаций. – 2012. – № 1(11). – С. 35–39.
5. Юрченко, Т. И. Управление затратами в организации: теория и практика : учеб. пособие / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова. – М. : Спутник+, 2012. – 159 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 65.01 (075.8)

Л.С. Артамонова

Т.А. Шпилькина

И.А. Квасов

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕХАНИЗМА «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ»

Аннотация. В статье рассматривается проблематика организации научно-производственной деятельности с целью замещения импорта, как системная задача национальной экономики. Авторы считают, что наиболее подходящим теоретическим обоснованием является механизм тройной спирали, с некоторой адаптацией к современным условиям. Данный инструмент может работать только при наличии квалифицированных кадров, которые должны готовиться по системе «дуального образования». Представлены рекомендации по комплексному управлению развитием человеческого капитала.

Ключевые слова: замещение импорта, тройная спираль, человеческий капитал, воспроизводственный процесс, инновация, дуальное образование, алгоритм.

Larisa Artamonova

Tatiana Shpilkina

Ivan Kvasov

STAFFING MECHANISM TRIPLE HELIX

Annotation. The article discusses the problems of organization of scientific and production activities with the aim of import substitution as a systemic problem of the national economy. The authors believe that the most appropriate theoretical basis is the mechanism of the triple helix, with some adaptation to modern conditions. This tool can make only with qualified personnel, who must be prepared according to the "dual education". Recommendations for the integrated management of human capital development.

Keywords: import substitution, triple helix, human capital, reproduction process, innovation, dual education, algorithm.

Осознание того, что не физический, а человеческий капитал, и не машины, а люди представляют движущую силу экономического роста приходит в экономическую науку в 60-е гг. XX в. с работами будущих нобелевских лауреатов Г. Беккера, Т. Шульца, Э. Денисона. Их исследования были попыткой учесть реальные народнохозяйственные сдвиги, порожденные научно-технической революцией и выразившиеся в том, что в современных условиях накопление невещественных элементов богатства (научные достижения, рост уровня образования населения и т.д.) приобрело первостепенное значение для всего хода общественного воспроизводства.

К основным формам инвестиций в человека обычно относят образование, воспитание, здравоохранение, а также весь комплекс затрат, связанных с подготовкой человека к производству (включая поиск необходимой информации о работе, миграцию в поисках занятости и т.д.). Человеческий капитал рассматривается как запас, который может накапливаться и быть источником более высокого дохода в будущем [1]. Поэтому быстрый рост вложений в человека в современном мире не в последнюю очередь связан с высоким ожидаемым доходом.

Методика подсчета внутренней нормы окупаемости инвестиций в человеческий капитал такая же, как и вложений в физический капитал: для этого соотносят дополнительные издержки, связанные, например, с получением образования, с дополнительными выгодами, которые можно получить после обучения. В издержки включают стоимость обучения, упущенный в период обучения доход и другие издержки. Выгоды же выражаются в повышении постоянного дохода.

Интегральным индикатором экономической эффективности образования принято считать показатель нормы его отдачи, демонстрирующий, на сколько процентов возрастают заработки работников при увеличении продолжительности обучения на один год. В большинстве зрелых рыночных экономик названный показатель чаще всего удерживается в диапазоне 8–10 %. Для российской экономики оценки отдачи от образования для периода нулевых годов дают те же результаты.

Несмотря на полемику, продолжающуюся уже несколько лет в отечественных научных кругах, относительно зависимости между уровнем образования и доходом, получаемым в течение всей жизни, исследование, проведенное Всемирным банком в 2013 г. для России, показало, что и у нас уровень заработной платы прямо пропорционально зависит от времени (количества лет) обучения.

В рамках исследований, проведенные авторами, по оценке инвестиционной привлекательности регионов [5], были проанализированы основные параметры, характеризующие развитие человеческого капитала. Проведенный расчет показателей по субъектам федерации и стране в целом (см. табл. 1) на основе статистических данных, прогнозных графиков, показали приемлемую точность и хорошую корреляцию (см. рис. 1).

Таблица 1

Характеристики человеческого капитала Российской Федерации

%

Год	ВВП	Доход на душу населения	Инвестиции в экономику	Объем промышленного производства	Объем сельскохозяйственного производства
1997	134,00	102,80	103,10	106,80	101,70
1998	112,20	107,40	99,58	105,00	99,48
1999	143,40	113,90	124,70	184,50	197,40
2000	145,50	137,50	173,80	151,20	127,60
2001	123,70	134,20	129,10	123,50	124,10
2002	120,20	127,10	99,42	116,80	109,20
2003	121,60	152,00	146,10	108,70	110,20
2004	128,90	113,80	148,20	108,00	108,40
2005	126,90	121,40	122,60	105,10	110,10
2006	124,60	125,70	131,00	106,30	121,50
2007	124,20	123,60	142,00	106,30	115,10
2008	123,50	118,60	130,80	102,10	127,40
2009	99,97	115,70	98,83	99,20	102,20
2010	115,90	118,20	114,70	108,20	99,17
2011	116,19	124,56	126,91	96,38	106,03
2012	111,90	121,79	123,15	88,91	99,69
2013	106,73	118,32	116,91	79,32	91,02
2014	109,00	114,52	112,53	81,51	97,07
2015	109,02	113,64	115,78	81,93	96,08
2016	106,53	112,69	114,12	79,90	95,20
2017	103,94	110,90	107,21	77,48	92,38
2018	101,58	113,45	106,05	74,16	89,39
2019	100,12	111,36	106,20	70,81	85,81
2020	98,28	110,03	103,29	67,09	82,14

Источник: [5].

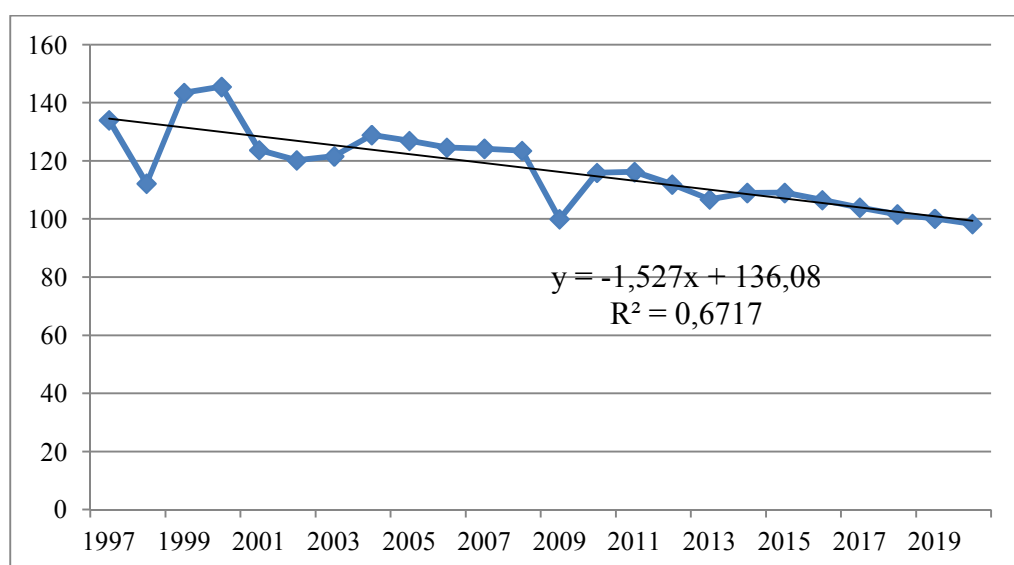


Рис. 1. ВВП Российской Федерации

Для того, чтобы изменить отрицательную динамику валового внутреннего продукта (ВВП) (результативный показатель) страны нужны изменения факторных показателей, а каких именно и в какой совокупности зависит от приоритетов стратегического развития страны. Вариантные расчеты ВВП для ряда российских регионов [5] показали, что модель может быть использована в условиях «ручного управления экономикой», реализуемого в период кризиса.

В настоящий момент перед Российской Федерацией наиболее остро встала проблема импортозамещения, обусловленная введенными западными странами санкциями и глобальной экономической нестабильностью. На наш взгляд, наиболее адекватной теорией на основе, которой можно было бы разработать конкретные инструменты импортозамещения и реализовать их на практике, является «механизм тройной спирали» [6]. Исходная гипотеза данной концепции заключается в том, что прогресс общественного развития определяется совместным влиянием трех составляющих: науки (образования), бизнеса и государства. Причем формы их взаимодействия зависят от многих факторов как глобальных и объективных, таких как общественный строй, так и сугубо частных и субъективных, например личности конкретного руководителя.

Например, один из типов системных связей при формировании «продуктов экономики», показанный на рисунке 2, предусматривает четкое разграничение функций отдельных институциональных сфер (субъектов экономических отношений), строго в пределах их полномочий.

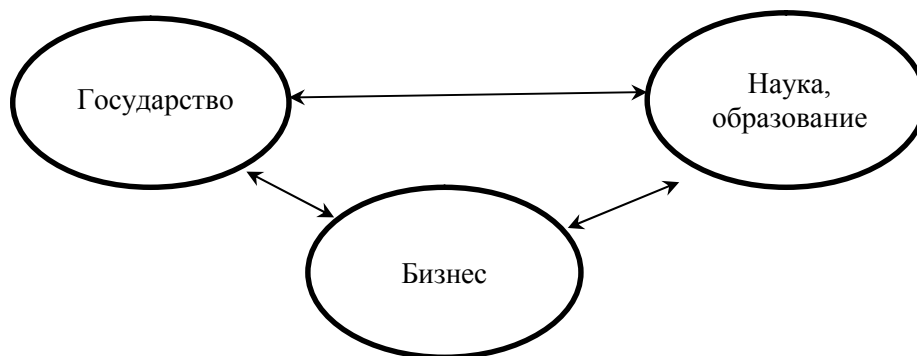


Рис. 2. Вариант взаимодействия субъектов экономических отношений

Эта модель основывается на доминирующей роли рынка, где государство отказывается от выполнения функции директивного контроля и единственного источника финансирования. Выделяя приоритеты развития в различных секторах экономики, государство устанавливает цели социального и политического характера, для достижения которых необходимы наука и работающие технологии, но снижает объемы финансирования при повышении интенсивности внедренческой деятельности и рыночной активности фирм. В этом случае государство не участвует в распределении прибылей как равноправный партнер.

Другая форма связей появилась как отклик на новые экономические реалии, когда наряду с провалами государства в инновационной сфере учитываются и провалы рынка. Новая синтетическая модель «тройной спирали», представленная на рисунке 3, основана на координации деятельности участников экономических отношений (в частности, инновационного процесса), которые создают гибкие организационные формы взаимодействия и часто выполняют новые для каждого из них функции.

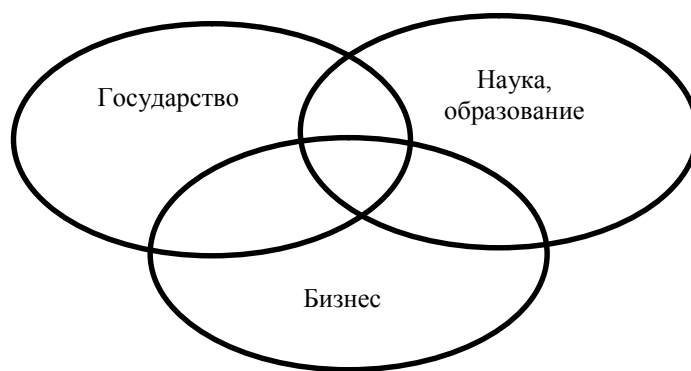


Рис. 3. Институциональное взаимодействие по модели «тройной спирали»

Современное развитие по «тройной спирали» [7] базируется на приоритетной роли научного знания. В таком обществе характерно усиление тенденций к сотрудничеству университетов (науки и образования) с промышленностью (бизнесом) и правительством (государством). Три этих института объективно стремятся построить партнерские отношения, при этом, инновационный продукт естественным путем происходит из данного взаимодействия, а не по инициативе какого-либо элемента. В дополнение к традиционным сферам управления, каждая из трех подсистем частично берет на себя полномочия и ответственность другой. Институты, способные выполнять нетрадиционные для себя управленческие задачи, становятся наиважнейшим источником знаний, порождающих инновационные продукты и технологии. Все отношения в модели «тройной спирали» регулируются контрактами, гарантирующими стабильное взаимодействие.

Основные управленческие проблемы, возникающие при реализации описанного взаимодействия, по нашему мнению, связаны с разными целями и разными критериями оценки степени их достижения. Считаем, что управление научно-образовательными и промышленными организациями с четко выраженной специализацией и технологически взаимосвязанными должно осуществляться на основе объектно-ориентированного подхода и попарного сопоставления целей и критериев [4]. В таком случае возможно максимально концентрировать управленческие усилия, материальные, финансовые, интеллектуальные и иные ресурсы на одном строго формализованном направлении, а эффект будет наибольший.

Проблемы – вызовы современного глобализованного мира требуют комплексной модернизации всего народного хозяйства России. И тут обнаруживается несоответствие человеческого капитала

(особенно в части его образовательной составляющей) стоящим задачам. Современное состояние проблемы, на наш взгляд, характеризуется следующим. Во-первых, предприятия испытывают серьезный дефицит квалифицированных работников, что заставляет кадровые службы вести постоянный поиск и дополнительную подготовку кадров. Во-вторых, в связи с внедрением инновационных технологий возникает необходимость обновления кадрового состава предприятий. Однако реализация данной потребности затруднена отсутствием кадрового резерва и низким уровнем подготовки новых кадров по рабочим специальностям. Эта ситуация обуславливает необходимость создания обновленной системы восстановления кадров. В-третьих, в отраслевых вузах промышленности и в специализированных средних учебных заведениях сейчас осуществляется подготовка только управленческих кадров, что усугубляет кадровый «голод».

Необходимо кардинально изменить сложившуюся ситуацию, что потребует изменение всей системы образования. Задача должна быть решена комплексно, как с использованием зарубежного опыта организации учебного процесса, так и отечественных технологий, апробированных еще в советское время.

На наш взгляд, наилучшим вариантом будет обучение по дуальной технологии. Такой подход реализуется в Германии, а также используется в Московском физико-техническом университете, в нескольких сибирских вузах (Томске и Новосибирске), а также университете «Дубна».

Прежде всего, поясним значение самого термина. «Дуальность» означает «двуединство, двойственность». Дуальное обучение подразумевает, что уже на ранних этапах образовательного процесса студент включается и в производственный процесс в качестве полноправного работника предприятия, который согласно функциональным обязанностям распоряжается выделенными ресурсами, несет должностную ответственность, овладевает профессиональными навыками, в определенных случаях получает заработную плату. Такая схема возможна только при тесном взаимодействии образовательных учреждений и работодателей, когда последние принимают участие во всех составляющих образовательного процесса. Дуальная форма профессионального образования рассматривается многими учеными как самая адаптированная к рыночной экономике, которые считают, что социальное партнерство предприятий (бизнеса) и профессиональных школ порождает синергетический эффект.

Подробный анализ опыта дуального обучения, несмотря на отраслевую и национально-региональную специфику, позволяет сформировать общий подход к организации образовательно-производственного процесса: на младших курсах приоритет отдается общетеоретической базе, на «средних» курсах – работе по индивидуальному плану, включающему практико-ориентированные учебные задачи, требующие выполнения в производственных условиях, а итоговая аттестация проводится в форме защиты курсового или дипломного проекта по специализации, при этом особое внимание уделяется практической значимости работы. В такой образовательной системе учащийся уже на ранних стадиях обучения приобретает определенные профессиональные компетенции, а также такие личностные качества, как умение работать в команде, ответственность за порученный участок деятельности, формируются навыки выбора технологического решения. В процессе работы молодой человек по-новому осмысливает будущую специальность и может обеспечить себе дополнительный доход и стаж работы, чрезвычайно необходимый для трудоустройства в современных условиях.

Потенциальный работодатель, имеющий собственное представление о специалисте, имеет возможность «вмешаться» в процесс обучения, дополняя содержание обучения кругом специфичных проблем для данного производства. Партнерство с учебным заведением дает возможность еще на ранних стадиях профессиональной подготовки оценить потенциальные кадровые ресурсы и в случае явного несоответствия заблаговременно отказать выпускнику в работе или же зачислить его на должность с меньшей заработной платой.

Образовательное учреждение также заинтересовано в деловом партнерстве с производством, так как получает доступ к оперативной информации о текущем состоянии производственных процессов, а это позволяет внести коррективы в обучающие программы и актуализировать определенные дисциплины. Вуз должен быть обеспечен долгосрочным партнерством с успешно развивающимися компаниями, предприятиями и фирмами, заинтересованными в формировании кадровых ресурсов. Согласно технологии дуального обучения объем теоретической учебной нагрузки по ряду дисциплин сокращается на 1/3. Практические и лабораторные занятия по профильным дисциплинам трансформируются в курсовые (семестровые) разработки, отражающие применение теоретических моделей к реальным задачам их работы. В связи с этим увеличивается объем часов по технологической и профессиональной практике. В итоге должны быть подготовлены курсовые проекты и научные разработки, выполненные учащимися на основе наблюдений и практической работы на предприятиях и учреждениях.

Конечно, дуальное обучение пока возможно только в качестве эксперимента, поскольку это требует полного пересмотра системы образования в России. Дело в том, что отечественная система образования централизована, она полностью регламентируется «сверху», для каждого направления подготовки есть утвержденная программа, отступать от которой учебные заведения не имеют права. Поэтому, чтобы внедрить на уровне отдельного учебного заведения дуальную систему, необходимо получить разрешение Министерства образования и науки РФ.

Общая идеология реализации дуальной системы образования будет определяться Министерством образования и науки РФ, в частности, Департаментом профессионального образования. На уровне субъектов РФ будут действовать, как и сейчас, местные органы управления образованием. Кроме них, учитывая условие эксперимента, целесообразно было бы создать координационный совет, на который бы возлагались функции консультации, контроля и координации действий. В целом же, при реализации системы дуального образования должен осуществляться принцип межведомственного и межотраслевого взаимодействия, что позволит оптимально распределять ресурсы и организовывать систему.

Ясно, что подобная форма организации обучения требует дополнительных финансовых и трудовых затрат со стороны всех участников процесса, однако, она дает и дополнительные преимущества для каждого из его участников. Как же решить вопрос финансирования? В Германии, являющейся родоначальником системы дуального образования, основная нагрузка в области подготовки кадров лежит на предприятиях, которые тратят на повышение квалификации своих сотрудников более 40 млрд евро ежегодно. Эта сумма больше той, в которую обходится государству содержание вузов. Государство же поддерживает подготовку специалистов через финансирование системы образовательных учреждений различного уровня.

На наш взгляд, для России подобная структура финансирования неприемлема в силу того, что государство давно приучило работодателей к подготовке кадров для экономики за свой счет или за счет самих студентов, предприятия совершенно не готовы закладывать в свой бюджет суммы на обеспечение того, что много лет традиционно считается исключительно государственной задачей. У нас приемлем вариант многоканального финансирования дуального обучения. Безусловно, основную долю расходов должно будет нести государство, во всяком случае, в части финансирования учебных заведений. Этот источник будет складываться из федерального бюджета, бюджетов субъектов и муниципалитетов. Другой источник – негосударственный, который сложится из бюджетов предприятий, объединений работодателей (торгово-промышленных палат) и профессиональных союзов. Основное назначение негосударственного источника заключается в том, чтобы создать достойные учебные площадки с необходимым техническим и ресурсным обеспечением для обучения стажеров. Для большего стимулирования работодателей к принятию участия в подготовке кадров по

дуальной системе можно предусмотреть налоговые льготы, создание специальных фондов ресурсного обеспечения, адресную компенсацию расходов за особые достижения и эффективную работу в области подготовки кадров, совместные научные и инновационные разработки.

Особо проблемной частью станет создание материально-технической базы дуального образования. Здесь потребуются оснащение учреждений, задействованных в реализации системы дуального образования, компьютерным, лабораторным, технологическим оборудованием, техникой, автотранспортом и другими необходимыми объектами. Создание учебно-практической базы также должно обеспечиваться многоканальным финансированием.

Программа дуального образования помимо традиционной защиты дипломного проекта должна завершаться практическим экзаменом, который принимает комиссия из представителей предприятия, образовательного учреждения. Монопольную систему, в которой заказчик, исполнитель и контролер представлены в одном лице, нужно модернизировать в формат «заказчик-подрядчик» следующим образом: заказчики, т.е. работодатели формируют качественный и количественный запрос на необходимые кадры; координатор проекта обрабатывает заказ, подбирает подрядчика, организует и контролирует его исполнение; подрядчики (государство в лице Министерства образования и науки, а также учебных заведений) готовят необходимые кадры под сформированный заказ, а также в соответствии с требованиями бизнеса. Ориентация обучения на производство может быть достигнута только путем интеграции работодателей в процесс подготовки кадров и изменением положения бизнеса – работодатель перестает быть просто потребителем товара, в данном случае человеческих ресурсов, а становится их заказчиком. В рамках реализации данной модели принципиально важным является привлечение заказчиков на всех этапах системы обучения персонала. Данные этапы можно представить следующим образом (см. рис. 4).

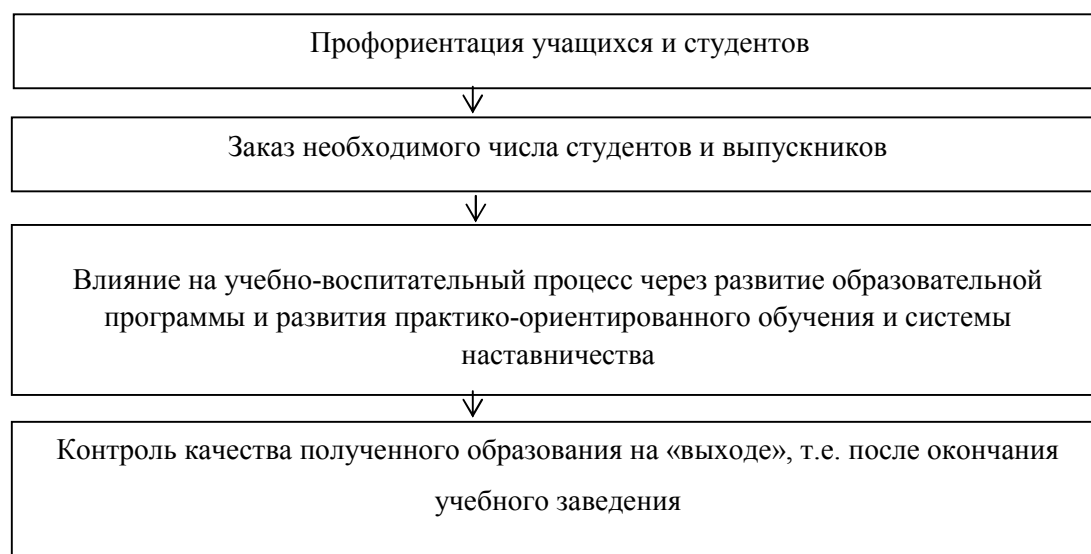


Рис. 4. Процесс деятельности партнеров при организации дуальной системы образования

Задача бизнеса (в лице, например, торгово-промышленной палаты) заключается в содействии создания простого, ясного и эффективного алгоритма координации подготовки кадров [6]. Отдельный блок вопросов, которые должны решаться государством с помощью работодателей, касается анализа и прогнозирования потребностей рынка труда. Без этого невозможно адекватное управление системой обучения.

Алгоритм процесса реализации проекта по координации и подготовки кадров для бизнеса в региональной системе профессионального образования включает в себя семь основных этапов и охватывает весь цикл необходимых работ – от анализа потребностей работодателей данной области, до принятия решения о трудоустройстве выпускников, подготовленных в соответствии с количественными и качественными заказами компаний. Следует отметить, что подготовка и переподготовка кадров для бизнеса с ориентацией на специфику отдельных отраслей особо востребована в процессе антикризисного управления предприятием [3]. Последовательность деятельности университета при реализации программ дуального образования представлена на рисунке 5 [1].

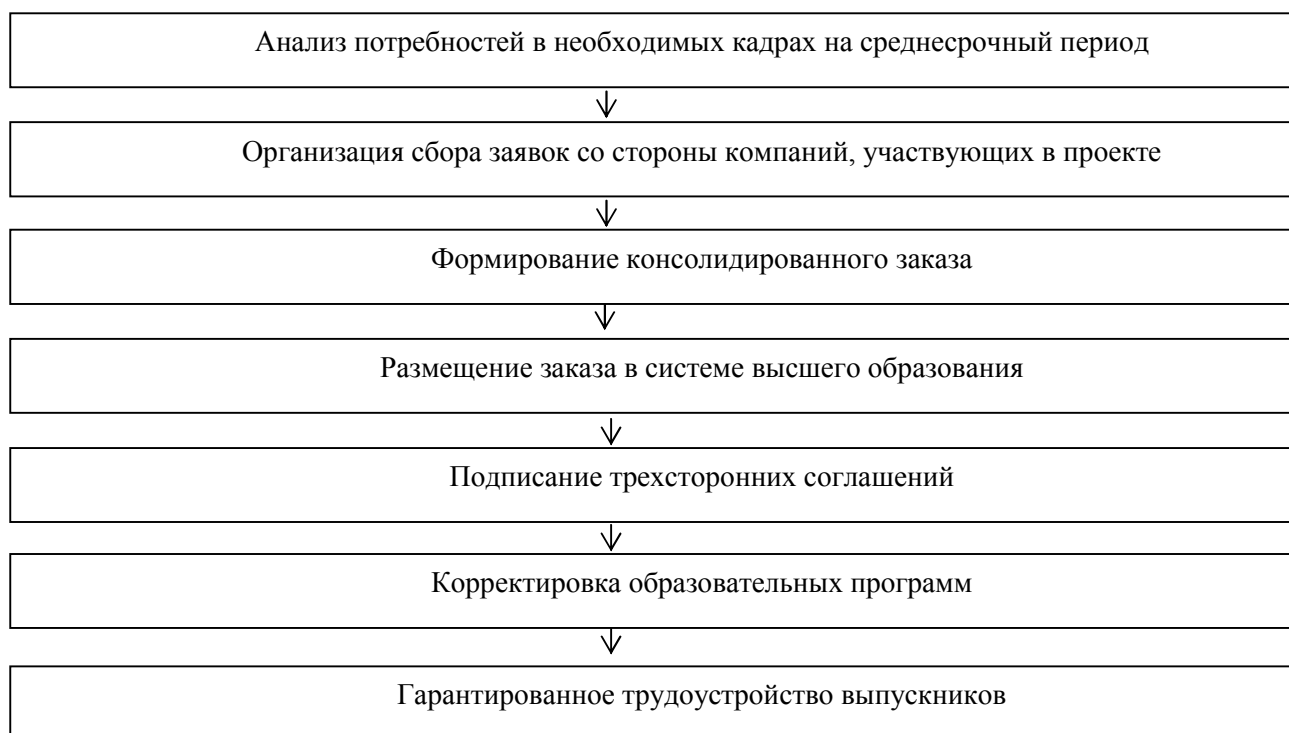


Рис. 5. Предлагаемый алгоритм последовательности деятельности вуза при внедрении образовательных программ дуального образования

Имеющиеся во многих вузах центры подготовки и переподготовки кадров при данной схеме может играть роль координирующего центра в области образования и трудоустройства студентов и выпускников учреждения, а также в вопросах подготовки специалистов организаций-партнеров, тем самым мотивируя инновации [2].

Конечно, задача перевода экономики России на качественно новый уровень развития с использованием собственных технологий очень сложна, помимо указанных мероприятий должна сопровождаться специальными программами, включающими в себя все подсистемы общественного развития, но главный, ключевой элемент любой системы, обеспечивающий успех – человек.

Библиографический список

1. Артамонова, Л. С. Организационно-экономическое развитие образовательных услуг в сфере высшего образования : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Л. С. Артамонова. – М., 2009. – 155 с.
2. Артамонова, Л. С. Инновационные университеты: проблемы формирования и развития / Л. С. Артамонова // Труд и социальные отношения (Академия труда и социальных отношений). – 2008. – № 8. – С. 141–146.

3. Беляевская-Плотник, Л. А. Обоснование места и роли антикризисного управления в аспекте повышения экономической безопасности предприятий / Л. А. Беляевская-Плотник // *Сегодня и завтра российской экономики*. – 2015. – № 71. – С. 38–41.
4. Бондарева, М. В. Многокритериальный анализ: оценка инвестиций : монография / М. В. Бондарева, И. А. Квасов. – Нижневартовск : Северный город, 2005. – 156 с.
5. Квасов, И. А. Моделирование размещения объектов энергетики с учетом инвестиционной привлекательности регионов России и Казахстана / И. А. Квасов. – М. : Научные технологии, 2014 – 210 с.
6. Куликов, Д. Л. Современные неспециализированные информационные системы управления проектами / Д. Л. Куликов // *Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности : сб. научн. трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 января 2013 г. : в 13 ч.* – Тамбов, 2013. – С. 58–61.
7. Квасов, И. А. Принятие управленческих решений в иерархических структурах / И. А. Квасов // *Экономика и предпринимательство*. – 2014. – № 11 (Ч. 4). – С. 711–718.
8. Квасов, И. А. Влияние человеческого капитала на конкурентоспособность социально-экономической системы [Электронный ресурс] / И. А. Квасов, Н. В. Левина // *Наукoведение : электрон. науч. журн.* – 2015. – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/14EVN215.pdf> (дата обращения : 05.05.2016).

УДК 339.7

В.В. Весина

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ В СДЕЛКАХ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА

Аннотация. В статье рассматриваются возможные способы управления валютными рисками в сделках международного лизинга. Показано влияние глобального финансового кризиса на международные лизинговые рынки. Выделены основные виды рисков, встречающиеся в лизинговой деятельности. Приведены возможные способы минимизации валютных рисков в сделках международного лизинга.

Ключевые слова: международный лизинг, управление рисками, валютные риски, международные финансы, глобальный валютный кризис.

Viktoria Vesina

SPECIFICS OF CURRENCY RISK MANAGEMENT IN INTERNATIONAL LEASING TRANSACTIONS

Annotation. The article covers possible ways of managing currency risks in international leasing transactions. Impact of the global financial crisis on international leasing markets is described. Main types of risks typical for leasing activities are identified. Possible ways of minimizing currency risks in international leasing transactions are presented.

Keywords: international leasing, risk management, currency risks, international finance, global financial crisis.

В любой деятельности управление рисками представляется важнейшим и ключевым элементом, причем значимость риск-менеджмента в кризисных ситуациях возрастает. С учетом современного нестабильного состояния мировой экономики проблема оценки рисков становится особо актуальной.

Очевидно, что в условиях кризиса финансовое обеспечение субъектов мировой экономики существенно снизилось, что подтверждается статистическими данными о темпах роста мировой экономики в 2008–2009 гг. Так, в рассматриваемый период среднегодовые темпы роста экономики в США составили 1 %, Великобритании – 1,4 %, стран Еврозоны – 1,7 %, Японии – 1,3 % [7]. Такое существенное замедление темпов роста не могло быть компенсировано даже стабильно развивающимися странами – Китаем, Индией и Бразилией. При этом происходит серьезное изменение совокупной картины движения транснационального капитала. Комбинация высокого уровня затрат на реализацию финансовых операций с уменьшающимся спросом на товары и услуги побудила большинство инвесторов временно приостановить либо полностью отказаться от капиталовложений в экономику зарубежных стран. Поэтому, вместе с организацией отлаженного механизма организации и управления международной лизинговой деятельностью резонно разрабатывать прогрессивные методики оценки рисков при осуществлении этой деятельности.

Глобальный финансовый кризис весьма серьезно отразился на международных рынках лизинга. Банки стали поднимать ставки, прекратили выдачу средств по кредитным линиям, открытым ранее. В связи с этим лизинговые компании пересмотрели планы-графики выплаты лизинговых платежей. Ввиду отсутствия ресурсов также возникли проблемы с заключением новых лизинговых сделок. Первоочередной проблемой стала проверка потенциального клиента на его платежеспособность. Данные проблемы отразились на динамике объемов нового лизингового бизнеса, представленной на рисунке 1.

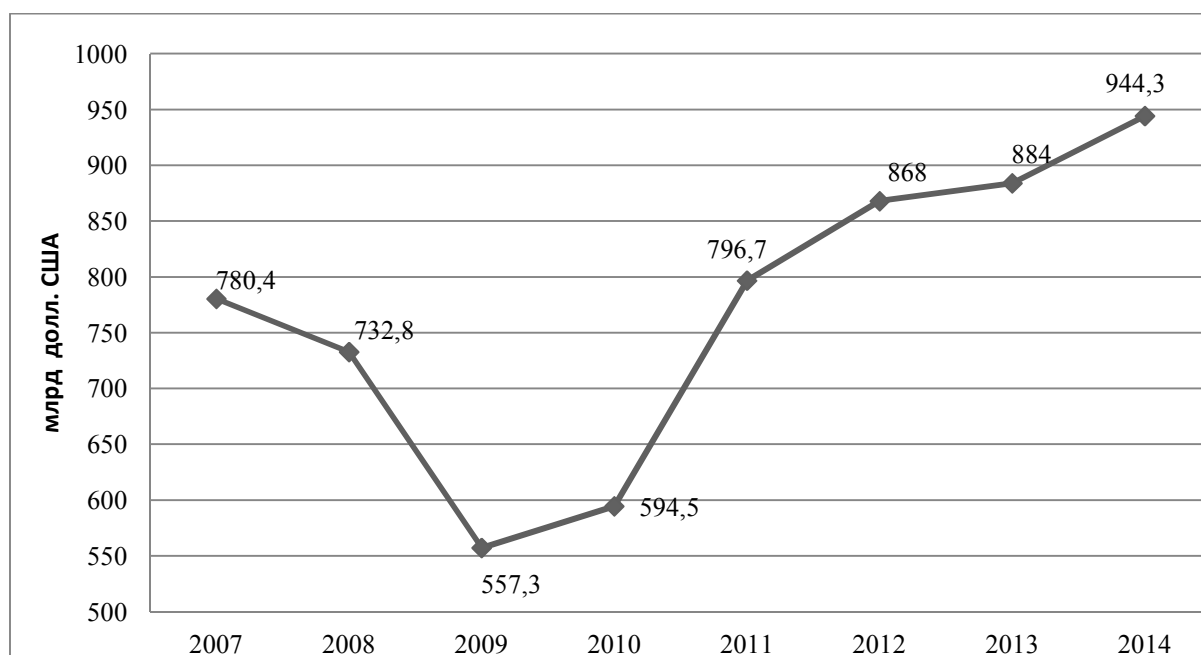


Рис. 1. Объем лизингового бизнеса в мире [6]

Как видно из рисунка 1, наибольшее падение объемов нового бизнеса в отрасли пришлось на 2009 г. Несмотря на то, что, по мнению исследователей White Clark Group, одной из старейших в мире консалтинговых компаний, лизинговая отрасль успешно преодолела глобальный финансовый кризис и уже несколько лет демонстрирует устойчивый рост объемов нового бизнеса [6], в современных условиях реализация международных лизинговых сделок по-прежнему остается высокорисковой и компаниям нужны строгие подходы к выбору условий договора и к выбору собственно клиентов [2].

Само понятие валютного риска имеет множество разных значений в литературе. В понимании риска, нам важен, прежде всего, экономический риск, который можно определить как возможность отклонения характеристик экономического состояния объекта (предприятия или иной хозяйственной единицы) от ожидаемых (альтернативных) значений [1]. Валютный риск возникает в случаях, если валютой совершения сделки становится денежная единица, отличная от функциональной валюты самого экономического субъекта [4].

В текущих условиях автор выделяет следующие виды рисков, которые возникают при международном лизинге:

- 1) риск возникновения дополнительной налоговой выплаты. Использование объекта лизинга в стране резидентства лизингополучателя может вести к тому, что лизингодатель, являющийся нерезидентом, вынужден будет платить дополнительные налоги (например, на имущество, которое, принадлежа ему на праве собственности, находится в другой стране).
- 2) кредитный риск. Необходима оценка того, насколько простым будет изъятие имущества и последующая его реализация, если лизингополучатель нарушит свои обязательства.
- 3) риск реализации конкретного проекта (лизингодатель подвергается риску неплатежа лизингополучателем и риску утери оборудования).
- 4) политические риски, которые могут включать: изменения местного законодательства, могущие привести к росту издержек по реализации сделки; возможности национализации, экспроприации, косвенного или прямого государства в реализацию проекта; политическая нестабильность в стране.

5) риски поставки материалов и сырья (они, прежде всего, обусловлены тем, многие компании, например, нефтеперерабатывающие, серьезно зависят от своевременности и объемов поставок сырья);

6) риски реализации продукции, подразумевающие необходимость существования некоторых постоянных и стабильных покупателей той продукции, которая производится в ходе реализации конкретного проекта.

7) валютные риски, возникающие по причине того, что почти во всех развивающихся странах крупные инвестиционные проекты формируют доходы в местной национальной валюте, а лизинговые платежи почти всегда привязаны к свободно конвертируемой валюте.

В данной статье автор остановится на управлении валютными рисками в сделках международного лизинга.

Для уменьшения рисков при подготовке лизингового контракта на мировом лизинговом рынке необходимо принимать во внимание такие аспекты планируемой сделки, как:

- валюта, которую планируется использовать для лизинговых платежей (какая сторона будет подвергаться риску изменения валютного курса);
- получение дохода, созданного на территории других стран (т.е. речь идет о репатриации доходов);
- наиболее приемлемый способ нивелирования инфляционного риска;
- возможные изменения в социальном и политическом климате в стране в период действия лизингового контракта.

Следует отметить, что валютному риску подвергается любая сторона международного лизингового договора (в том числе и из-за того, что в сделке параллельно участвуют три различные валюты: валюта лизингового договора; валюта пассивов лизинговой компании; валюта, в которой считаются налоги страны, являющейся лизингодателем).

Особое внимание среди способов минимизации рисков лизинговых компаний заслуживают операции по **хеджированию валютных рисков**, заключающемся в их предотвращении, уменьшении и компенсации [5].

1. Предотвращение риска по существу означает формирование резерва и распределение риска.

2. Уменьшение риска – это ускорение либо замедление платежа, частичная оплата, выписка счета-фактуры в валюте страны либо в третьей валюте, использование курсовой оговорки.

3. Компенсация риска – здесь используется в основном финансовое хеджирование (депозиты или кредиты в иностранной валюте), валютные опционы и срочные валютные операции, заключение контракта на страхование риска.

Валютный риск может быть значительно уменьшен либо полностью устранен на основе использования таких методов, как [3]:

- выписка счетов-фактур в твердой валюте, причем в данном случае основной риск перейдет на покупателя, поскольку в кризисных условиях выбрать твердую валюту достаточно затруднительно;
- выписка счетов-фактур в собственной валюте; в данном случае для экспортера устранится риск изменения валютного курса иностранной валюты;
- валютная оговорка, включаемая в контракт (распространена при страховании валютного риска при кредите) и представляющая собой условие контракта, по которому, если курс валюты платежа по отношению к другой, стабильной валюте, изменится, то и сумма платежа будет изменена пропорционально [3].

В практике компаний, осуществляющих международные лизинговые операции, широко принята также «индексная оговорка» и «оговорка пересмотра контрактной цены». В первом случае сумма платежа зависит от индексной цены на мировом товарном рынке. Во втором случае, если курс валюты цены на товар изменится за пределы установленных сторонами колебаний, экспортер вправе требовать изменить контрактную цену по неоконченной поставке.

На первый взгляд, может показаться, что возможно решить проблему путем пересчета каждого платежа по лизингу в валюту В так, чтобы остаток основного неоплаченного платежа, выраженный в валюте А, был приведен в соответствие с графиком погашения. Это решение подразумевает лизинговые платежи в валюте В и учет остатка неоплаченного долга в валюте А. Тем не менее, такое решение не дает полного хеджирования рисков, поскольку размер платы за лизинг напрямую зависит от валютного курса на дату платежа.

Другим решением может служить применение операций на валютном рынке, что будет означать использование одновременной продажи или покупки валюты на срок (своп-договоры). Можно обеспечивать хеджирование риска и на основе использования фьючерсов и форвардных контрактов. Однако фьючерсы торгуются на биржах, в связи с чем для них будут характерны стандартный механизм расчетов и стандартные суммы. В России же например, хеджирование рисков через покупку форвардных контрактов и опционов малоэффективно, поскольку они предполагают длительные сроки лизинга (от трех лет), а в нашей стране такие инструменты не продаются. Кроме того, в условиях нашей страны необходимо учитывать высокую стоимость этих инструментов по отношению к другим способам хеджирования.

Простейшим способом передачи части полученных налоговых инвестиционных льгот лизингополучателю являются субсидирование арендной ставки. Если ставка является субсидированной, то текущая чистая стоимость потоков лизинговых платежей будет ниже стоимости арендного финансирования. Разница же будет являться налоговой инвестиционной льготой, которая передана со стороны лизингодателя в страну лизингополучателя. Она будет подразумевать хеджирование со стороны арендатора определенного объема валютных рисков по указанной сделке.

При этом простое субсидирование ставки по международному лизинговому контракту путем перераспределения налоговой льготы не является в полной мере способом хеджирования валютного риска без специального включения в договор условий, регулирующих этот механизм. Сущность условий стоит в том, что налоговая экономия в ходе лизинговой сделки сопоставляется с фактическими суммами разниц валютных курсов. В случае, если налоговая экономия выше, то это превышение будет компенсировано лизингодателю лизингополучателем с оплатой последнего платежа. Размер компенсации будет рассчитываться, принимая компаундирование величины экономии до того объема, который бы лизингодатель получил с каждым очередным платежом в течение срока действия договора. Этот расчет лучшего всего рассчитывать путем компаундирования:

$$FV = \sum (TS_m - ED_m) \cdot (1 + i/t)^{tm}, \quad (1)$$

где: TS_m – объем экономии лизинговых платежей на шаге t ; ED_m – величина курсовой разницы на шаге t ; $(1 + i/t)^{tm}$ – коэффициент компаундирования на шаге m ; i – ставка компаундирования, в процентах годовых, которая равна запланированной доходности лизингодателя по операции; t – периодичность расчетов.

В случае, если применяется данный метод страхования валютных рисков, важным условием договора становится включение в него оговорки о том, что расчет размера налоговой экономии не окончателен и подлежит пересмотру лизингодателем ввиду изменения налогового законодательства в одностороннем порядке.

Еще одним вариантом минимизации валютного риска, если основная валюта выручки лизингополучателя и валюта лизингового договора не совпадают является следующей. В ходе исполнения сделки лизингополучатель будет брать кредит у банка-кредитора, в валюте, которая ему наиболее подходит (это валюта В) для покупки валюты А (валюты лизингодателя) и выплаты всех лизинговых платежей или их части в валюте лизингодателя в указанный срок.

Таким образом, выше описаны возможные пути минимизации валютных рисков в сделках международного лизинга. Зачастую росту эффективности мероприятий, направленных на уменьшение рисков лизингового бизнеса, способствует оптимальная комбинация различных способов минимизации рисков на основе оценки соотношения затрат на каждое мероприятия и возможных отрицательных последствий, если данное мероприятие осуществляться не будет. В связи с этим, правильное использование соотношения различных методов риск-менеджмента в практике лизинговых компаний, позволяет повысить конкурентоспособности этих фирм и сформировать основы выхода из кризиса.

Библиографический список.

1. Дягтерева, О. И. Управление рисками в международном бизнесе : учебник / О. И. Дягтерева. – М. : Флинта, 2008. – 344 с. – ISBN 978-5-9765-0156-0.
2. Захаров, А. Н. Экономическая безопасность России в сфере международных отношений : учебное пособие / А. Н. Захаров. – М. : МГИМО МИД РФ, 2005. – 44 с.
3. Костяков, П. А. Управление валютными рисками в международных лизинговых сделках [Электронный ресурс] / П. А. Костяков // Российское предпринимательство. – 2008. – № 12. – Вып. 2(125). – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/12922/> (дата обращения : 18.08.2015).
4. Ляменков, А. К. Содержание валютных рисков: анализ с позиции экономической теории / А. К. Ляменков, Е. А. Леменкова // Современные инновации. – 2016. – № 1(3). – С. 23–24.
5. Тупицына, А.В. Хеджирование валютных рисков [Электронный ресурс] / А. В. Тупицына // Международные банковские операции. – 2008. – № 4. –Режим доступа : <http://www.klerk.ru/bank/articles/116642/> (дата обращения : 24.04.2016).
6. White Clark Global Leasing Report 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.whiteclarkgroup.com/knowledge-centre> (accessed date : 13.07.2015).
7. White Clark Global Finance Report [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.whiteclarkgroup.com/knowledge-centre/view/global-leasing-report-2016> (accessed date : 09.04.2016).

УДК 658.1

Ю.В. Воронцова

А.Г. Геокчакян

Н.И. Махова

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОЙ БАЗЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ДЛЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИ УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ ПРОЕКТА

Аннотация. В статье исследована методическая база управления затратами, выбраны методики, подходящие для эффективного управления стоимостью проекта, определены области их целесообразного использования и решаемые с их помощью задачи. Представлена разработанная авторами концептуальная схема управления стоимостью проекта, включающая в себя этапы разработки и реализации формирования затрат на проект в зависимости от его вида (малый, средний или мегапроект) и источников финансирования (государственный или коммерческий). Выделен блок «экономическое обоснование сформированной стоимости проекта», включающий в себя анализ конечных результатов и возможные корректировки. Научную новизну представляет собой предложенный в статье инструментарий для эффективного мониторинга процесса формирования стоимости проекта на базе сформированных границ минимально возможных и максимально допустимых затрат.

Ключевые слова: границы, источники финансирования, концептуальная схема, методическая база, мониторинг, управление затратами, управление стоимостью проекта, экономическое обоснование.

Yulia Vorontsova

Artem Geokchakyan

Nataliya Mahova

RESEARCH OF METHODOICAL BASE OF COST MANAGEMENT FOR EFFECTIVE USE AT PROJECT COST MANAGEMENT

Annotation. In the article the methodical base of cost management is investigated, the techniques suitable for effective project cost management are chosen areas of their expedient use and tasks solved with their help are defined. The conceptual plan of project cost management developed by authors including development stages and realization of formation of costs of the project depending on his look (small, average or the megaproject) and financing sources is presented in article (state or commercial). The "economic justification of the created project cost" block including the analysis of the end results and possible adjustments is allocated. Scientific novelty is represented by the tools offered in article for effective monitoring of process of project cost formation on the basis of the created limits of minimum possible and most admissible expenses.

Keywords: limits, financing sources, conceptual plan, methodical base, monitoring, cost management, project cost management, economic justification.

Управление стоимостью проекта является одной из основных подсистем управления проектом, без эффективного функционирования которой невозможна его успешная реализация. Комплекс управления стоимостью проекта включает в себя оценку проекта, бюджетирование и контроль стоимости, а также ряд других процедур, направленных на достижение ожидаемого результата, определяемого целью проекта.

Авторами статьи была разработана концептуальная схема управления стоимостью проекта, включающая в себя этапы разработки и реализации формирования затрат [1] на проект (см. рис. 1).

Управление стоимостью проекта – целенаправленное воздействие на затраты, формируемые в процессе разработки и реализации проекта.

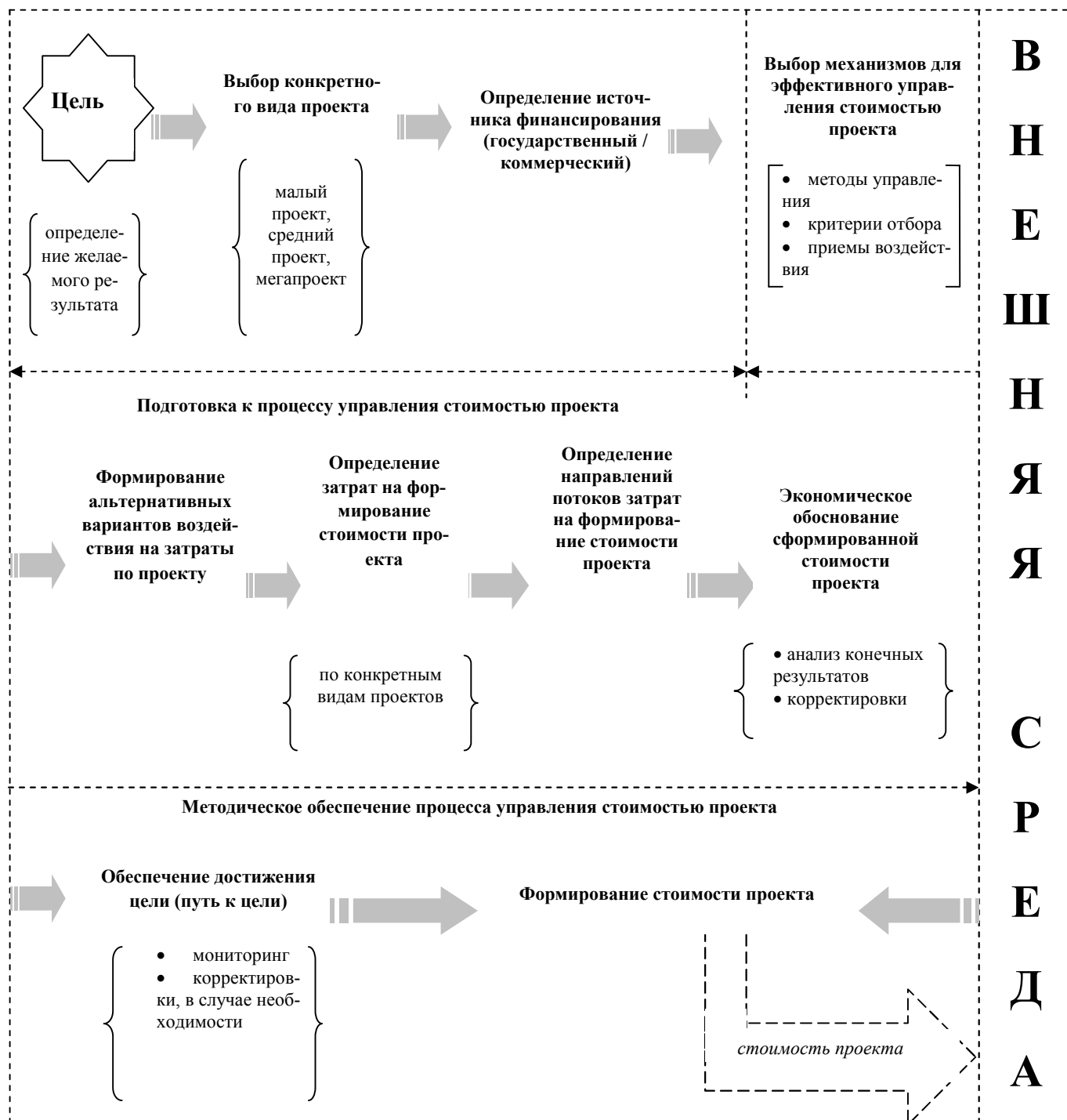


Рис. 1. Концептуальная схема управления стоимостью проекта

При осуществлении действий по управлению стоимостью проекта руководителю необходимо учитывать, что все проекты оцениваются по-разному и стоимость формируется в зависимости от типа, вида проекта, источников финансирования, количества управленческого персонала и исполнителей и др. [4]. Для грамотного учета и управления затратами наиболее подходят две классификации: по источникам финансирования (государственные и коммерческие) и по масштабу проекта (малые, средние и мегапроекты) [6]. В настоящее время актуальной становится проблема эффективного управления затратами, особенно на стадии реализации проекта. Поэтому большое значение имеет правильное использование методической базы управления затратами при управлении стоимостью проекта.

Авторами статьи исследованы рекомендуемые в специальной литературе методы управления затратами [5], подходящие по своей сути для эффективного их использования при управлении стоимостью проекта. Критический анализ, а также выделенные авторами возможности этих методов позволили дать рекомендации по их наиболее целесообразному использованию. Далее представлена исследуемая авторами методическая база управления затратами, включающая в себя следующие подходы и методы: Standard-cost, Zero-based budgeting, Life cycle costing, ABC-анализ и метод освоенного объема

Стандарт – кост (англ. Standard – cost) – метод базирующийся на учете и контроле затрат в пределах установленных норм и нормативов и по отклонениям от них. Нормы и нормативы устанавливаются на предпроизводственной стадии. Работа с методом сводится к выявлению негативных отклонений и их погашению в процессе управления затратами. Результативность управления затратами будет определяться величиной наименьших потерь при сглаживании этих отклонений. Критерием эффективности использования метода будет являться минимизация этих потерь.

Бюджетирование – комплекс планов отчетности и контроля на основе системы бюджетов. Бюджеты координируют работу организации через непрерывность планирования, расширения горизонта мышления руководителя, повышение ответственности исполнителей проекта, выявление слабых звеньев в органиграмме. Бюджет может быть наиболее приемлемой отправной точкой в оценке проекта по контролю затрат. Следует иметь ввиду, что бюджеты являются экстраполяцией существующих тенденций, не затрагивающих большие временные горизонты. При составлении бюджетов основной упор делается на затраты, а не на ценность.

При исследовании области управления стоимостью проекта в рамках бюджетирования авторами было отдано предпочтение методу **Zero-based budgeting (ZBB)** – **Бюджетирование с нуля**, являющемуся одной из методик альтернативного распределения ресурсов, которую характеризуют несколько этапов [2]: определение отдельных сфер деятельности (отделов или проектов), для которых уже составлен бюджет, и требующих повышенного внимания; оценка единиц принятых решений и объединение их в набор с целью привлечения внимания высшего руководства к конкретным видам работ и их значимости.

Метод **Life Cycle Costing (LCC)** можно рассматривать как инструмент установления величины затрат на различных этапах жизненного цикла (разработки и реализации) проекта, что позволяет управлять уровнем этих затрат, ориентируясь на их спрогнозированную величину [9].

Activity Based Costing базируется на использовании функционального подхода, сущность которого состоит в рассмотрении проекта как совокупности работ (функций), которые должны быть реализованы для достижения желаемого результата [10]. Каждая из них анализируется с позиции принципов и возможных способов исполнения с помощью интеграции специальных приемов. Оценка вариантов сформированных характеристик объекта производится по критерию, учитывающему степень выполнения и значимость функций, а также по размеру затрат, связанных с обеспечением выхода на заданный уровень показателей по окончании этапа реализации проекта [3; 11].

Метод освоенного объема позволяет определить соблюдение бюджета проекта на любом этапе его реализации, сформировать предполагаемую стоимость проекта по его завершении, правильно распределить ресурсы. Кроме того, метод дает возможность определить, в каких местах возникают проблемы, а также степень сложности и возможности их решения.

При подготовке к самому процессу управления стоимостью необходимо определить возможные варианты воздействия на затраты по проекту. Для этого необходимо подобрать возможные альтернативы воздействия на стоимость проекта и уже в конкретных условиях его реализации использовать тот или иной вариант. В этом случае, как и при выборе механизмов, не существует стандартного набора альтернатив, которые можно автоматически применять к каждому проекту. Авторами были выделены некоторые из возможных альтернатив: уменьшение стоимости сырья и материалов, снижение или наоборот повышения загруженности персонала, отказ от наиболее затратных частей реализации проекта и т.д.

Для руководства проекта очень важно провести экономическое обоснование сформированной стоимости, определить насколько реально стоимость отражает содержание проекта, а не является простым результатом калькуляции затрат. Сформированная стоимость проекта должна отражать его суть с точки зрения затрат и получаемых в ходе его реализации результатов. Проведенный анализ стоимости проекта позволяет сделать вывод о его прибыльности или убыточности. В случае возможной убыточности проекта необходимо либо отказаться от его реализации, либо внести необходимые коррективы в стоимость. Проведение таких корректировок стоимости зависит от выбранного метода управления затратами. Многие из них «диктуют» конкретный алгоритм действий для данного этапа управления стоимостью проекта.

В рамках исследования методического обеспечения процесса управления стоимостью проекта была рассмотрена возможность проведения эффективного мониторинга формирования затрат при его реализации. Качественно проведенный мониторинг позволит определить наиболее уязвимые места проекта с точки зрения затрат; а их анализ – разработать план по ликвидации угроз на этапе их возникновения. Это позволит соблюдать желаемый уровень затрат и контролировать стоимость проекта на всех этапах его жизненного цикла [7].

При разработке такого инструмента следует отталкиваться от возможности очертить некое пространство («коридор»), нижней границей которого будут минимально возможные затраты на проект без потери качества его исполнения, а верхней - максимально допустимые затраты. Определение величин таких затрат потребует дополнительного исследования методической базы управления затратами, что позволит решать задачу управления стоимостью проекта комплексно с учетом динамично изменяющейся внешней среды и формируемых ею рисков [8].

Библиографический список:

1. Воронцова, Ю. В. Управление затратами в схемах, рисунках и таблицах (наглядно-практическое пособие) : учебное пособие / Ю. В. Воронцова. – М. : Спутник+, 2010. – 64 с. – ISBN 5-699-27030-2.
2. Дойл, Д. П. Управление затратами: Стратегическое руководство / Д. П. Дойл ; пер. с англ. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 253 с. – ISBN 5-466-00198-8.
3. Кондукова, Э. В. ABC: Себестоимость без искажений / Э. В. Кондукова. – М. : Эксмо, 2008. – 288 с. – ISBN 978-5-699-27030-9.
4. Мазур, И. И. Управление проектами / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге [и др.] – М. : Омега-Л, 2010. – 664 с. – ISBN 978-5-370-01058-3.
5. Сендеров, В. Л. Концепция стратегического управления затратами / В. Л. Сендеров, Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова // Энергосбережение и водоподготовка. – 2012. – № 1(75). – С. 51–57.
6. Управление проектом. Основы проектного управления / Под ред. М. Л. Разу. – М. : КНОРУС, 2011. – 768 с. – ISBN 978-5-406-00194-3.

7. Юрченко, Т. И. Управление доходами и затратами организации: теория и практика / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова // Вестник университета. – 2012. – № 11-1. – С. 164–174.
8. Юрченко, Т. И. Управление текущими затратами в промышленной организации / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова // Маркетинг. – 2006. – №4. – С. 107–116.
9. Юрченко, Т. И. Управление затратами в организации : монография / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова – М. : ИД ГУУ, 2016. – 247 с. – ISBN 978-5-215-02806-3.
10. Margarida Sanz, J. C. La Gestion de Costes Basada en las Actividades (ABC/ABM). Implantacion en centros asistenciales de personas con retraso mental / J. C. Margarida Sanz. – Valladolid : Universidad de Valladolid, 2003. – 337 p. – ISBN 978-84-84482-07-19.
11. Oriol, A. Contabilidad y Gestion de Costes / A. Oriol, P. Soldevila. – 5^a ed. – Barcelona : Profit, 2010. – 332 p. – ISBN 978-84-96998-16-2.

УДК 330.14

З.Т. Мильдзихов

ДИНАМИКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Аннотация. В статье автором проведен анализ интеллектуального капитала крупнейших российских компаний, являющийся в современных условиях основным источником конкурентоспособности. Рассмотрены такие показатели как соотношение годовой выручки фирмы к стоимости ее активов, а также величина и динамика интеллектуального капитала организации. Как показывает проведенный анализ, немногие крупнейшие российские компании эффективно используют имеющиеся материальные активы и на их основе, а также на основе нематериальных активов создают новую экономическую стоимость.

Ключевые слова: активы, интеллектуальный капитал, компании, конкурентоспособность, показатели, преимущества.

Zaurbek Mildzihov

THE DYNAMICS OF INTELLECTUAL CAPITAL IN RUSSIAN COMPANIES

Annotation. In the article the author analyzes the intellectual capital of the largest Russian companies, which in modern conditions the main source of competitiveness. Considers such indicators as the ratio of the company's annual revenue to the value of its assets, as well as the size and dynamics of the intellectual capital of the organization. As the analysis shows, the few large Russian companies effectively use existing physical assets, and based on them, as well as intangible assets on the basis of creating a new economic value.

Keywords: assets, intellectual capital, companies competitiveness, performance, benefits.

В настоящее время все компании действуют в условиях непрерывных изменений в окружающей среде и ужесточения конкуренции, что заставляет их постоянно заботиться об усилении своей конкурентоспособности. При этом на первый план в данных процессах выходят так называемые нематериальные факторы: знания, опыт, компетентность сотрудников организации, активность информационного обмена между ними, корпоративная культура, взаимодействие с потребителями и многое другое [2; 4]. Все эти компоненты составляют интеллектуальный капитал компаний, который в настоящее время является основным источником их конкурентных преимуществ.

Насколько эффективно используется интеллектуальный капитал в компании, какую роль он принимает в создании экономической стоимости во многом отражается в таком показателе, как соотношение годовой выручки фирмы к стоимости ее активов [1; 3]. В то же время сравнение по этому и другим аналогичным параметрам целесообразно проводить среди компаний одной отрасли в виду различных условий и специфики каждой индустрии. В таблицах 1, 2 показаны значения соотношения годовой выручки фирмы к стоимости ее активов крупнейших компаний России, по версии Forbes, в нефтегазовой сфере и в сфере металлургии в 2015 г.

По данному показателю в нефтегазовой промышленности первые места занимают компании ПАО «Лукойл» и ПАО «Татнефть», в металлургии – ПАО «Северсталь», в электроэнергетике – компания ПАО «Интер РАО», в розничной торговле – компании ПАО «Магнит» и X5 Retail Group, в телекоммуникациях – ПАО «Мегафон». В данных компаниях отмечается высокая эффективность использования их активов, чему в немалой степени способствует их интеллектуальный капитал, в том числе компетентность менеджмента.

Составляющим интеллектуального капитала компании является человеческий капитал, включающий профессиональные знания, умения, навыки сотрудников. Одним из показателей его оценки является выручка на одного сотрудника компании. В таблицах 3, 4 отражено распределение крупнейших компаний России, по версии Forbes, по данному индикатору в нефтегазовой сфере и в сфере металлургии в 2015 г.

Таблица 1

**Отношение выручки к стоимости активов крупнейших компаний России
в нефтегазовой сфере в 2015 г.**

№	Название	Отношение выручки к стоимости активов
1	ПАО «Лукойл»	1,09
2	ПАО «Татнефть»	1,01
3	ПАО «НК «Роснефть»	0,86
4	ОАО «Новатэк»	0,79
5	ПАО «Газпром»	0,44
6	ОАО «АК «Транснефть»	0,39
7	ОАО «Сургутнефтегаз»	0,36

Сост. автором по [5].

Таблица 2

**Отношение выручки к стоимости активов крупнейших компаний России
в сфере металлургии в 2015 г.**

№	Название	Отношение выручки к стоимости активов
1	ПАО «Северсталь»	1,29
2	ПАО «НЛМК»	0,99
3	ПАО «ГМК «Норильский никель»	0,91
4	АК «Алроса» (ПАО)	0,83
5	ПАО «Мечел»	0,75
6	UC Rusal	0,64

Сост. автором по [5].

Таблица 3

**Выручка на одного сотрудника в крупнейших компаниях России
в сфере добычи и транспортировки нефти и газа в 2015 г.**

№	Название	Выручка на 1 сотрудни- ка, в тыс. долл.
1	ПАО «Лукойл»	61624,4
2	ОАО «АК «Транснефть»	36974,8
3	ПАО «НК «Роснефть»	2672,4
4	ОАО «Новатэк»	2583,3
5	ПАО «Газпром»	373,7
6	ОАО «Сургутнефтегаз»	225,4
7	ПАО «Татнефть»	152,7

Сост. автором по [5].

Таблица 4

**Выручка на одного сотрудника в крупнейших компаниях России
в сфере металлургии в 2015 г.**

№	Название	Выручка на 1 сотрудника, в тыс. долл.
1	ПАО «Северсталь»	601,2
2	ПАО «НЛМК»	166,9
3	UC Rusal	165,6
4	АК «Алроса» (ПАО)	154,4
5	ПАО «ГМК «Норильский никель»	143,4
6	ПАО «Мечел»	120,1

Сост. автором по [5].

При этом среди крупнейших компаний России по выручке на одного сотрудника в нефтегазовой промышленности лидируют компании ПАО «Лукойл» и ОАО «АК «Транснефть», в металлургии – ПАО «Северсталь», в электроэнергетике – компания Россети, в розничной торговле – X5 Retail Group, в сфере телекоммуникаций – Мегафон. Это означает, что в данных компаниях на каждого сотрудника приходится больше выручки, чем в других компаниях. Другим критерием развития современных организаций является величина и динамика ее интеллектуального капитала, которая определяется как разница между ценой бизнеса и ценой замещения реальных активов организации. Данный показатель (отношение интеллектуального капитала к физическому капиталу) носит относительный характер, не в полной мере отражает развитие обучающейся организации, в то же время, наряду с другими (в частности, выручка на одного сотрудника, отношение выручки к активам компании), данный показатель дает более полную картину развития организации.

Не всегда удастся достоверно оценить бизнес. Определенным приближением для публичных компаний может быть их капитализация, т.е. совокупная стоимость их акций, котируемых на бирже. Также не всегда удастся правильно оценить цену замещения ее реальных активов. Для этого следует проводить оценку всех активов в соответствии с имеющимися методиками. Определенным приближением может служить величина активов предприятия, указываемая в ежегодных отчетах компаний и в соответствующих открытых источниках. Стоимость интеллектуального капитала крупнейших компаний России, по версии Forbes, в нефтегазовой сфере и в сфере металлургии в 2014 г. отражена в таблицах 5, 6.

Таблица 5

**Стоимость интеллектуального капитала крупнейших компаний России
в нефтегазовой сфере в 2014 г.**

№	Название	Рыночная стоимость, млрд долл.	Активы, млрд долл.	Стоимость интеллектуального капитала, млрд долл.
1	ОАО «Новатэк»	30,5	18,2	12,3
2	ПАО «Татнефть»	13,0	20,4	-7,4
3	ОАО «Сургут-нефтегаз»	26,5	68,8	-42,3

№	Название	Рыночная стоимость, млрд долл.	Активы, млрд долл.	Стоимость интеллектуального капитала, млрд долл.
4	ОАО «АК «Транснефть»	15,6	65,9	-50,3
5	ПАО «Лукойл»	47,7	109,4	-61,7
6	ПАО «НК «Роснефть»	70,0	229,4	-159,4
7	ПАО «Газпром»	88,8	397,2	-308,4

Сост. автором по [5].

Таблица 6

**Стоимость интеллектуального капитала крупнейших компаний России
в металлургии в 2014 г.**

№	Название	Рыночная стоимость, млрд долл.	Активы, млрд долл.	Стоимость интеллектуального капитала, млрд долл.
1	ПАО «ГМК «Норильский никель»	26,9	20,2	6,7
2	АК «АЛРОСА» (ПАО)	7,8	10,4	-2,6
3	ПАО «Северсталь»	6,3	14,5	-8,2
4	ПАО «НЛМК»	7,5	16,3	-8,8
5	ОАО «ММК»	1,8	14,4	-12,6
6	ПАО «Мечел»	0,5	14,6	-14,1
7	UC Rusal	5,4	20,6	-15,2

Сост. автором по [5].

В нефтегазовой сфере из семи крупнейших компаний, представленных в списке Forbes, только одна компания ОАО «Новатэк» имеет положительную стоимость интеллектуального капитала. Данный факт свидетельствует о том, что эффективная деятельность менеджмента этой организации находит отклик на рынке инвестиций и оценивается инвесторами на достаточно высоком уровне. В сфере металлургии ситуация аналогичная. Единственная компания, имеющая положительную стоимость интеллектуального капитала, ПАО «ГМК «Норильский никель». Среди крупнейших компаний России в области электроэнергетики такие компании не встречаются. В розничной торговле успешную позицию занимает ПАО «Магнит», а в сфере телекоммуникаций – ПАО «Мегафон».

Положительная стоимость интеллектуального капитала выделенных компаний свидетельствует о том, что их менеджмент достаточно эффективно использует имеющиеся материальные активы и на их основе, а также на основе нематериальных активов создает новую экономическую стоимость, и это положительно оценивается рынком акций.

Отрицательное значение стоимости интеллектуального капитала обусловлено многими факторами, среди которых неэффективность менеджмента, наличие на балансе активов, не приносящих прибыли и не увеличивающих стоимость компании (что также говорит о недостаточной эффективности менеджмента) и т.д.

В 2015 г. практически все российские компании потеряли часть своей капитализации в результате резкого снижения цен на нефть, девальвации рубля, введения санкций. В то же время компании, имевшие до этого времени положительную стоимость интеллектуального капитала, так и остались таковыми несмотря на уменьшение капитализации.

Анализ величины отношения интеллектуального капитала к физическому капиталу крупнейших российских компаний показал, что данный показатель сильно зависит от того, в какой части цикла производится оценка: во время экономического подъема величина интеллектуального капитала повышается, так как оценка данного капитала основывается на ожиданиях эффективного использования элементов интеллектуального капитала в будущем. Наоборот, во время кризиса эти ожидания сильно уменьшаются, и величина интеллектуального капитала падает. Однако сравнение величин интеллектуального капитала дает основание для выводов, касающихся сравнительной эффективности работы сравниваемых компаний.

Таким образом, исследование динамики интеллектуального капитала в крупных компаниях позволило сделать следующие выводы.

Эффективность развития современных организаций оценивается с помощью таких показателей, как выручка на одного сотрудника компании и соотношение годовой выручки фирмы к стоимости ее активов, а также величина и динамика ее интеллектуального капитала, которая определяется как разница между ценой бизнеса и ценой замещения реальных активов организации.

Результаты оценки отношения интеллектуального капитала к физическому капиталу крупнейших российских компаний показали, что далеко не у всех из них стоимость интеллектуального капитала положительная и у совсем небольшой части компаний стоимость интеллектуального капитала превышает стоимость материальных активов.

Таким образом, только небольшая часть крупнейших российских компаний эффективно использует имеющиеся материальные активы и на их основе, а также на основе нематериальных активов создает новую экономическую стоимость, и это положительно оценивается рынком акций.

В то же время отрицательное значение стоимости интеллектуального капитала обусловлено многими факторами, среди которых неэффективность менеджмента, наличие на балансе активов, не приносящих прибыли и не увеличивающих стоимость компании (что также говорит о недостаточной эффективности менеджмента) и т.д.

Библиографический список

1. Гапоненко, А. Л. Традиционные и новые факторы конкурентоспособности организаций [Электронный ресурс] / А. Л. Гапоненко, М. В. Савельева // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 5. – Режим доступа : <http://www.uptp.ru/content/2015/1189/> (дата обращения : 11.04.2016).
2. Гапоненко, А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Л. Гапоненко, Т. Орлова. – М. : Эксмо, 2008. – 400 с. – ISBN 978-5-699-26534-3.
3. Касс, М. Е. Интеллектуальный капитал в инновационной экономике / М. Е. Касс // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2012. – № 14-1. – С. 87–91.
4. Семенова, М. К. Анализ структуры интеллектуального капитала / М. К. Семенова // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 18. – С. 104–109.
5. The World's Biggest Public Companies [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.forbes.com/global2000/> (accessed date : 20.04.2016).

УДК 656

Ю.А. Прошина

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПАССАЖИРСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация. В статье обоснована актуальность вопроса формирования и реализации кадровой политики на отраслевых предприятиях. Указана роль трудового потенциала в обеспечении и повышении конкурентоспособности пассажирских автотранспортных предприятий. Обозначены основные проблемы кадровой политики пассажирских автотранспортных предприятий в разрезе ключевых категорий сотрудников. Акцентируется внимание на водительском трудовом потенциале, как доминирующем факторе воздействия на кадровую политику пассажирских автотранспортных предприятий. Сформирована модель реальной кадровой политики пассажирских автотранспортных предприятий на сегодняшний день и указаны основные ее «узкие места». В заключении приводится оценка статуса кадровой политики в общей структуре различных направлений функционирования пассажирского автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: кадровая политика, управление персоналом, пассажирское автотранспортное предприятие, трудовой потенциал водителя, конкурентоспособность предприятия.

Yulia Proshina

ACTUAL PROBLEMS OF PERSONNEL POLICY AT THE ENTERPRISES OF PASSENGER MOTOR TRANSPORT

Annotation. In the article the urgency of formation and implementation of personnel policies at the sector enterprises. The role of the labor potential in securing and improving the competitiveness of the passenger motor transportation enterprises. Major issues of personnel policy of the passenger transport company by key categories of staff. The focus is on driving employment potential as the dominant factor of influence on the personnel policy of the public transport company. The generated model of a real personnel policy passenger transport company to date and it identifies the main "bottlenecks". In conclusion, the evaluation of the status of the personnel policy in the General structure of various areas of functioning of the passenger motor transport enterprise.

Keywords: personnel policy, personnel management, passenger motor transport enterprise, labor potential of the driver, company's competitiveness.

В современных условиях одной из приоритетных задач развития пассажирских автотранспортных предприятий является повышение их конкурентоспособности. Концепция конкурентоспособности этих предприятий основывается на эффективности использования производственно-технологических, трудовых, финансовых и других ресурсов. Наличие ресурсов и полнота их задействования дают одним предприятиям абсолютные и сравнительные конкурентные преимущества перед другими. Роль трудового потенциала в обеспечении и повышении конкурентоспособности предприятий особо значима. Именно трудоспособное население является фактором эффективности функционирования предприятий.

Не случайно в настоящее время все больше внимания уделяется кадровой составляющей предприятий, так как сегодня нельзя достичь успешного развития и стабильных конкурентных преимуществ, оставаясь в рамках прежней системы управления кадрами. Необходимо кардинально изменить отношение к данной сфере, выработать прогрессивные подходы к управлению кадрами предприятий, организовать широкомасштабное обучение навыкам их использования на практике. И первоочередным этапом данного процесса является разработка конкурентоспособной кадровой по-

литики. Вопросы формирования и реализации кадровой политики предприятий требуют пристального внимания, поскольку кадровая политика представляет собой своего рода промежуточное связующее звено между стратегией управления человеческими ресурсами предприятия и повседневной оперативной деятельностью по управлению персоналом [2].

Кадровая политика любого автотранспортного предприятия во многом определяется рядом специфических факторов таких как: особенность транспортной продукции, неоднородность предприятий автомобильного транспорта по структуре, масштабу, сферам деятельности и формам собственности, специфика трудового процесса водителей и др. Следует отметить достаточно низкий уровень решения проблем кадровой политики автотранспортного предприятия (АТП), обусловленный уровнем общей культуры работников данной отрасли, низким удельным весом по сравнению с другими областями национальной экономики, специалистов с высшим образованием, недостаточной профессиональной подготовкой работников кадровых служб, бюрократизацией структур, осуществляющих кадровую деятельность и др. На крупных и средних пассажирских автотранспортных предприятиях фактором, тормозящим развитие кадровой деятельности, выступает ряд экономических и социально-психологических стереотипов сознания менеджеров и работников кадровых служб, профессиональное развитие которых происходило в иной социально-экономической формации. Функционирование в условиях рыночной экономики требует ломки подобных стереотипов, затрудняющих владение прогрессивными методами и технологиями кадровой работы. В то же время следует отметить относительную стабильность и профессионализм кадрового делопроизводства крупных и средних пассажирских АТП, грамотность формального учета и контроля кадров, наличие некоторой организационно-правовой базы кадровой политики. На мелких пассажирских АТП практически отсутствует кадровое делопроизводство, отсутствуют профессиональные кадровые работники и какой-либо формальный механизм работы с кадрами. Но, тем не менее, менеджеры мелких пассажирских АТП отличает более высокий уровень адаптивности к современным технологиям и методам кадровой деятельности и более высокая степень осознания тесной взаимосвязи результативности деятельности предприятия с уровнем решения кадровых проблем [5].

В целом, отсутствие положительных управленческих традиций кадровой сферы, незнание прогрессивных технологий и методов работы с персоналом, отсутствие профессиональных работников, соответствующих требованиям современной науки и практики в области кадрового менеджмента, являются характерными чертами пассажирских автотранспортных предприятий в области кадровой политики на сегодняшний день.

Используя различные методы сбора информации, а также основываясь на данных, полученных способом личного наблюдения и оценки, можно структурировать основные проблемы кадровой политики пассажирских автотранспортных предприятий по отдельным категориям работников (см. табл. 1).

Таблица 1

Основные проблемы кадровой политики пассажирских автотранспортных предприятий по отдельным категориям работников

Категория персонала	Основные проблемы
Водители	Вынужденные переработки; несоблюдение режима труда и отдыха; несправедливая структура оплаты труда; низкий уровень квалификации водителей; потеря престижности профессии
Сотрудники технической службы	Низкий уровень подготовленности ремонтных рабочих (достаточно часто, ремонт парка автомобилей осуществляется «самоучками»); тяжелые условия труда при отсутствии соответствующей технико-технологической базы

Категория персонала	Основные проблемы
Административно-управленческий персонал	Отсутствие участия в принятии управленческих решений; невысокий профессиональный потенциал в сравнении с персоналом других отраслей экономики; бюрократизм тех структур, которые осуществляют кадровую политику на предприятии; низкий уровень профессиональной подготовки работников кадровых служб

Работа с различными периодическими источниками информации, а также анализ документации основных пассажирских автотранспортных предприятий (ПАТП) Московского региона, позволяет сформировать модель реальной кадровой политики ПАТП на сегодняшний день (Рис. 1). Модель содержит пять особо значимых элементов, таких как, основное направление кадровой политики, тактика решения кадровых вопросов при финансовом кризисе предприятия, ведущие стиль, методы и принципы управления кадрами [3].

Следует акцентировать внимание на то, что совокупность особенностей водительского труда является доминирующим фактором воздействия на кадровую политику ПАТП. Решение кадровых проблем именно среди этой категории сотрудников должно стать первостепенной задачей [1].



Рис. 1. Модель реальной кадровой политики пассажирских автотранспортных предприятий

Получение высоких результатов деятельности предприятия (достойной прибыли/выручки) за счет оптимизации расходов на персонал – вот основное направление кадровой политики пассажирских автотранспортных предприятий. Причем в качестве тактики поведения в кризисной ситуации принята такая мера, как сокращение рабочих мест. Таким образом, получается, что неизменный объем работы должны исполнять меньшее количество людей, за тот же размер заработной платы. Кроме того, персонал вынужден задерживаться сверхурочно, чтобы выполнить данный объем работ, но, это время сотрудникам оплачено не будет.

Стиль управления персоналом государственных пассажирских автотранспортных предприятий можно охарактеризовать как авторитарный, с минимальным учетом потребностей сотрудников

при сосредоточении максимально возможных полномочий и полноты информации на верхних уровнях управления. Этот стиль управления широко применялся в советский период при административно-командной системе управления экономикой. Соответственно он сохранился и сегодня на таких предприятиях, к примеру, как ГУП «Мосгортранс» и ГУП МО «Мострансавто», и от него достаточно сложно перейти на более лояльный стиль управления. Но следует отметить, что в коммерческих компаниях, которые занимаются пассажирскими перевозками, используется демократический стиль управления персоналом. Например, в пассажирской компании ООО «Автолайн» стиль управления персоналом основан на соблюдении прав и свобод личности, на широком привлечении людей к управлению и предполагает подготовку и принятие решений с заинтересованным участием членов коллектива, наиболее подготовленных специалистов и способных организаторов. На предприятии присутствует высокая степень децентрализации полномочий. Управление через влияние и опору на сотрудников является характерной чертой демократического стиля управления, поэтому данный стиль считается наиболее эффективным.

Ведущими в кадровой политике пассажирских автотранспортных предприятий можно обозначить блок организационно-административных методов, а также блок экономических методов управления персоналом. Следует отметить практически полное отсутствие блоков административно-правовых и социально-психологических методов управления. Отсутствие административно-правовых методов, очевидно, обуславливается, во-первых, отсутствием действенной законодательной и нормативно-правовой базы, регламентирующей трудовые взаимоотношения на современном этапе экономического развития в Российской Федерации; в частности, отсутствием актуальной специфической нормативно-правовой базы для работников автомобильного транспорта. Во-вторых, имеет место правовая неграмотность и низкая информированность персонала пассажирских автотранспортных предприятий. Отсутствие блока социально-психологических методов объясняется, прежде всего, низким уровнем профессиональной подготовки менеджеров и работников кадровых служб, наличием стереотипов представления о вторичности данных методов и, наконец, отсутствием в практике кадровой работы пассажирских АТП современных технологий и методов.

Подводя итоги анализа общего состояния кадровой политики автотранспортных предприятий на сегодняшний день, необходимо оценить статус кадровой политики в общей структуре различных направлений функционирования предприятия. Очевидно, что статус кадровой политики оценивается менеджерами пассажирских автотранспортных предприятий крайне низко. Подобная оценка может быть обусловлена рядом причин.

Во-первых, среда деятельности пассажирских АТП характеризуется в настоящее время высокой степенью политической, законодательной и экономической нестабильности. Это ставит перед менеджерами первоочередные задачи, на решение которых уходит большая часть рабочего времени, и от качества решения которых зависит деятельность ПАТП. Во-вторых, растущий уровень безработицы влечет за собой возрастание спроса на рабочие места. Постоянная востребованность рабочих мест позволяет менеджерам снижать степень внимания к вопросам кадровой деятельности. В-третьих, подавляющее большинство менеджеров находится под влиянием стереотипного для отрасли представления о вторичности проблем кадровой политики относительно других направлений деятельности пассажирских автотранспортных предприятий.

Невысокий статус кадровой политики и неудовлетворительный уровень решения кадровых проблем в практике пассажирских автотранспортных предприятий являются отрицательными факторами, тормозящими развитие предприятий и повышение их жизнеспособности в среде рыночной экономики. Вместе с тем, это создает реальную базу для внедрения прогрессивных методик и технологий управления персоналом. Несмотря на низкий статус проблемы кадровой политики, в среде пассажирских автотранспортных предприятий сложились к настоящему моменту реальные предпо-

сылки ее совершенствования. Для руководителей и работников стала очевидна актуальность некоторых элементов проблемы и тесная их взаимосвязь с результативностью деятельности ПАТП и уровнем жизни каждого работника [4].

Кадровая политика призвана обеспечить социально-экономические интересы трудового общества в рамках стратегии развития предприятий. В связи с чем, очевидно, что разработка и реализация кадровой политики пассажирского автотранспортного предприятия, определение ее важнейших приоритетов и ориентиров является естественной необходимостью современного этапа развития этих предприятий, а также экономики страны в целом. При этом предстоит выработать новые подходы в региональном регулировании кадровых процессов, определить новые приоритеты, принципы и методы кадровой работы.

Библиографический список

1. Быкова, Г. П. Профессиональные стандарты водителей транспортных средств как элемент поддержки системы обеспечения безопасности дорожного движения / Г. П. Быкова // Грузовое и пассажирское автохозяйство. – 2014. – № 1. – С. 14–18.
2. Кибанов, А. Я. Управление персоналом в России: история и современность : монография / А. Я. Кибанов – М. : Инфра-М, 2013. – 240 с.
3. Колесникова, О. А. Кадровые проблемы российской промышленности – где выход? [Электронный ресурс] / О. А. Колесникова, Р. В. Рывкина // Демоскоп weekly. – 2009. – № 391–392. – Режим доступа : <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0391/analit05.php> (дата обращения : 14.05.2016).
4. Кулыгина, И. А. Управление персоналом : учебн. пособие / И. А. Кулыгина, Н. А. Каширин, Д. Ю. Пименов. – 2-е изд., испр. – Челябинск : ЮУрГУ, 2007. – 106 с.
5. Шашкова, И. Г. Управление трудовыми ресурсами на предприятиях автомобильного транспорта : учеб. пособие для студ. учреждений высш. проф. образования / И. Г. Шашкова, Н. В. Бышов, Е. В. Лунин [и др.]. – Рязань : ФГБОУ ВПО РГТУ, 2013. – 213 с.

УДК 338.001.36

О.А. Ревзон

Р.Э. Князев

Я.В. Гуцин

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ВНЕШНИМ ДОЛГОМ СТРАН – УЧАСТНИЦ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Аннотация. В статье рассказывается о Евразийском Экономическом Союзе, этапах его формирования и особенностях его бюджета, рассматривается вопрос основных макроэкономических показателей стран участниц Союза, а также вопрос динамики и структурного состава их государственного долга.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, государственный долг.

Oxana Revzon

Roman Knyazev

Yakov Gushchin

JUSTIFICATION OF THE NEED FOR A UNIFIED APPROACH TO THE MANAGEMENT OF THE PUBLIC EXTERNAL DEBT OF THE PARTICIPATING COUNTRIES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

Annotation. In article it is told about the Eurasian Economic Union, stages of his formation and features of his budget, the question of the main macroeconomic indicators of the countries-participants of the Union, and also a question of dynamics and structure of their public debt.

Keywords: Eurasian Economic Union, public debt.

Евразийский экономический союз (далее – ЕАЭС, Союз) – это международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью, учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики. Государствами членами Евразийского экономического союза являются Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Российская Федерация. ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов [5].

Основными целями Союза являются:

1. создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения;
2. стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза;
3. всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики [4].

Идею формирования Евразийского союза государств впервые выдвинул Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев 29 марта 1994 г. во время выступления в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова. В ее основе лежал разработанный казахстанским лидером масштабный проект интеграции новых независимых государств на качественно новой, прагматичной и взаимовыгодной экономической основе.

Первым этапом в сближении евразийских государств принято считать подписание в 1995 г. Соглашения о Таможенном союзе Беларуси, Казахстана и России. В 2000-м произошел настоящий

рывок: «пятеркой» сопредельных государств (Беларуси, Казахстана, России, Кыргызстана и Таджикистана) была создана новая интеграционная структура – Евразийское экономическое сообщество – нацеленная на более тесное сотрудничество на основе унификации нормативной базы и согласования процессов структурной перестройки экономики. В то же время активизировалась и совместная работа по формированию правовой базы Единого экономического пространства (ЕЭП), и с августа 2006 г. работа по формированию Таможенного союза и ЕЭП сконцентрировалась в рамках Беларуси, Казахстана и России. Кыргызстан и Таджикистан заявили о намерении подключиться к формированию Таможенного союза и ЕЭП по мере готовности экономики. Беларусь, Казахстан и Россия кардинально продвинулись на этом пути. Была сформирована правовая и институциональная база интеграции, определены приоритеты и конкретные направления экономического развития.

С октября 2007 г., когда лидерами интеграционной «тройки» был подписан Договор о создании Единой таможенной территории и формировании Таможенного союза, начался второй этап интеграции. Тогда же Договором от 6 октября 2007 г. была учреждена Комиссия Таможенного союза – единый постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза, основной задачей которого было обеспечение условий функционирования и развития Таможенного союза. Катализатором евразийской интеграции послужил, в том числе, и мировой финансово-экономический кризис 2008 г. Повсеместное падение рынков и производства «запустило» в «таможенной тройке» интенсивный поиск новых эффективных форматов сотрудничества, которые обеспечили бы устойчивость экономического роста, а также разработку моделей минимизации экономических рисков и сближения национальных экономических стратегий. Лидеры государств продвигались к согласованным позициям поэтапно, находя баланс интересов и решения по самым сложным вопросам.

В итоге с 1 января 2010 г. «стартовал» Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России, в рамках которого установлены единый таможенный тариф и единая номенклатура внешнеэкономической деятельности, действует Таможенный кодекс Таможенного союза и Комиссия Таможенного союза, осуществляющая свою деятельность в пределах полномочий, предусмотренных Договором об ее учреждении, другими международными договорами между Сторонами, а также решениями Высшего органа Таможенного союза, и которой была передана часть полномочий государственных органов Сторон.

С 1 января 2012 г. начался следующий этап – формирование Единого экономического пространства (ЕЭП), представляющего собой более высокую ступень интеграции, предусматривающую не только свободное движение товаров и унифицированный торговый режим в отношении третьих стран, но и свободное движение услуг, капитала и рабочей силы, единые правила и принципы конкуренции, регулирования естественных монополий. В ЕЭП создаются единый рынок в 170 млн потребителей, условия для свободного передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. В основе ЕЭП лежат согласованные действия в ключевых областях регулирования экономики – в макроэкономике, в сфере конкуренции, в области промышленных и сельскохозяйственных субсидий, транспорта, энергетики. Кроме того, с 1 января 2012 г. заработали Суд ЕврАзЭС, обращаться в который по всем фактам, связанным с дискриминацией, нарушением правил конкуренции и равных условий ведения бизнеса, могут не только государства, но и участники экономической деятельности, а с 1 февраля 2012 г. – Евразийская экономическая комиссия, заменившая Комиссию Таможенного союза, – постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза и ЕЭП, которому государства передали часть национальных полномочий. С 1 января 2015 г. начинает функционировать новое интеграционное объединение – Евразийский экономический союз, договор о создании которого был подписан президентами Беларуси, Казахстана и России в Астане 29 мая 2014 г. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, со-

гласованной или единой политики в отраслях экономики, определенных Договором и международными договорами в рамках Союза.

Евразийский экономический союз – самый амбициозный и, вместе с тем, наиболее реалистичный, опирающийся на четко просчитанные экономические преимущества и взаимные выгоды, интеграционный проект в современной Евразии. Это – качественно новый уровень экономического взаимодействия сопредельных государств, открывающий широкие перспективы экономического роста, формирующий для «интеграционной тройки» новые конкурентные преимущества и дополнительные возможности в современном глобальном мире. Растет число государств, заинтересованных в участии в евразийских интеграционных процессах. Со 2 января 2015 г. Армения стала полноправным членом Евразийского экономического союза. Армянская сторона подписала договор в Минске 10 октября 2014 г. Документ до конца г. ратифицировали РФ, Беларусь и Казахстан. «Евразийская мечта», высказанная в 1994 г., стала зримой реальностью уже в 2010-м. Преодолевая последствия кризиса, мир вступает в эпоху «взрывного» развития интеграционных объединений. Евразийский союз, формирующийся с учетом передовых интеграционных практик, находится на треке этого глобального движения, отвечая на вызовы времени и добиваясь успеха [6].

К бюджету Союза применяются следующие положения: бюджет Союза должен быть сбалансирован в доходах и расходах; бюджет Союза утверждается на один финансовый год, который соответствует календарному году и длится с 1 января по 31 декабря; валютой расчета бюджета Союза является валюта Российской Федерации – российский рубль; администратором бюджета Союза является Евразийская экономическая комиссия; бюджет Союза состоит из доходной и расходной частей; доходы бюджета Союза формируются за счет долевых взносов государств – членов Союза, размеры которых устанавливаются Высшим Евразийским экономическим советом; расходы бюджета Союза направляются на финансирование деятельности органов Союза или на проведение заседаний Высшего совета, Евразийского межправительственного совета, Совета Комиссии [9].

Несмотря на то, что все вышеперечисленные положения применяются к бюджету Союза, бюджеты стран-участниц, а так же их государственный внешний долг на текущий момент не регулируются никакими регламентами или положениями. Так, было бы оптимально предложить в рамках функционирования Союза единые подходы к регулированию определенных макроэкономических показателей стран-участниц. Государственное регулирование экономики с использованием финансовых и денежно-кредитных методов осуществляется по следующим направлениям: регулирование отраслевой структуры экономики, макроэкономических стоимостных пропорций, инновационного обновления; регулирование социальной сферы, демографического состояния страны; регулирование территориальных диспропорций [1]. Однако, в настоящее время страны-участницы Евразийского Экономического Союза вынуждены самостоятельно решать проблемы, связанные с регулированием внешнего государственного долга без оглядки на экономическую интеграцию в рамках ЕАЭС.

Стоит отдельно отметить важность использования рубля, как основной валюты в ЕАЭС: перечисление взносов государствами-членами на счета бюджета Союза осуществляется, как правило, ежемесячно, но не реже 1 раза в квартал, в валюте Российской Федерации (в российских рублях) или в свободно конвертируемой валюте (в долл. США). Учет средств, перечисленных в долларах США, осуществляется в российских рублях по официальному курсу российского рубля к доллару США, установленному Центральным банком Российской Федерации на дату поступления средств на счета бюджета Союза.

Основные макроэкономические показатели стран участниц ЕАЭС по итогам января-сентября 2015 г демонстрируют отрицательную динамику: согласно данным Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), валовый внутренний продукт (ВВП) государств-членов ЕАЭС по итогам января-сентября 2015 г. снизился по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. на 2,7 %. Прирост ВВП был

зафиксирован в Казахстане (+1,7 %) и Армении (+4,0 %). В двух странах: России (-3,5 %) и Беларуси (-3,3 %) ВВП сократился относительно аналогичного периода 2014 г. По предварительной оценке, ВВП Кыргызстана в январе–сентябре 2015г. составил 107,3 %.

Объем промышленной продукции (в постоянных ценах) государств-членов ЕАЭС в январе–сентябре 2015 г. составил 681,8 млрд долл. США и снизился по сравнению с январем–сентябрем 2014 г. на 3,1 %. По отдельным странам он составил: в Армении – 105,6 %, в Беларуси – 92,9 %, в Казахстане – 99,0 % и в России – 96,8 %. В Кыргызстане индекс объема промышленной продукции был равен 117,4 %.

Оборот розничной торговли (через все каналы реализации) государств – членов ЕАЭС в январе–июне 2015 г. составил 381,6 млрд долл. США. По сравнению с соответствующим периодом 2014 г. объем розничных продаж (в сопоставимых ценах) сократился на 7,4 %. Основной причиной общего спада было снижение оборота розничной торговли в России (91,5 %) и Армении (92,5 %). В Беларуси, Казахстане и Кыргызстане оборот розничной торговли вырос (соответственно на 0,9 %, 2,4 % и 4,6 %).

Согласно данным ЕЭК, в январе–сентябре 2015 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого г. среднемесячная номинальная заработная плата выросла в Армении на 9,7 %, Беларуси – на 10,7 %, Казахстане – на 4,1 %, Кыргызстане (в январе–августе 2015 г.) – на 7,8 %, России – на 5,5 %. С учетом роста потребительских цен на товары и услуги, реальная заработная плата в соответствующем периоде увеличилась в Армении на 4,8 %, в Кыргызстане (в январе–августе 2015 г.) – на 0,3 %; снизилась – в Беларуси на 3,1 %, Казахстане – на 0,6 %, России – на 9,0 % [12].

В январе–июне 2015 г. республиканский бюджет был исполнен с дефицитом в Армении, Казахстане и России. Основной причиной дефицита в Армении и России является сокращение доходной части бюджета, а в Казахстане – существенное замедление темпов роста доходной части бюджета. В Беларуси и Кыргызстане на фоне высоких темпов роста доходов бюджет был исполнен с существенным профицитом. Расходы республиканского бюджета увеличились во всех государствах – членах ЕАЭС. При этом в Армении, Кыргызстане и России также увеличились темпы роста расходов. В Беларуси и Казахстане, напротив, наблюдалось снижение темпов роста расходов республиканского бюджета.

Подведем итог приведенным выше данным, отражающим динамику макроэкономических показателей стран – участниц ЕАЭС за январь–сентябрь 2015 г., в сравнении с аналогичным показателем 2014 г., в таблице 1.

Таблица 1

Изменение основных макроэкономических показателей стран – участниц ЕАЭС

%

Страна	ВВП	Объем промышленной продукции	Оборот розничной торговли	Реальная заработная плата
Россия	-3,5	-3,2	-8,5	-9,0
Беларусь	-3,3	-7,1	+0,9	-3,1
Казахстан	+1,7	-1,0	+2,4	-0,6
Армения	+4,0	+5,6	-7,5	+4,8
Кыргызстан	+7,3	+17,4	+4,6	+0,3

Как видно из приведенной выше таблицы, основные макроэкономические показатели демонстрируют неоднозначные тенденции. Однако, чтобы иметь более объективную картину происходящих макроэкономических процессов, следует сопоставить эти значения с объемом и динамикой государственного долга стран.

Говоря о государственном долге стран участниц ЕАЭС, стоит начать с России. В абсолютном выражении российский внешний долг (государственный долг) на 1 января 2016 г. составил 515 254 млн долл., что является одним из самых низких показателей в Европе.

На 1 января 2016 г. внешний государственный долг Российской Федерации составляет 50 002,3 млн долл. или 4,53 % ВВП. На 1 января 2015 г. внешний государственный долг РФ составлял 54 400 млн долл. или 4,31 % ВВП [11]. Как мы видим, даже при сокращении ВВП России, соотношение государственного долга к ВВП за период с 2014 по 2015 г. продолжает расти. Уместным будет напомнить об исключительности такого несовпадения темпов роста ВВП и темпов роста долга. Допускается лишь кратковременное отставание роста ВВП от долга и, конечно, не в таких пропорциях [10]. Регулирование государственного долга осуществляет Правительство Российской Федерации. РФ не отвечает по долговым обязательствам субъектов РФ и муниципальных образований в том случае, если они не были гарантированы федеральным правительством.

Информация о размерах долговых обязательств РФ, субъектов Федерации и муниципальных образований по эмитированным ценным бумагам регистрируются в Государственной долговой книге. Сведения о заимствованиях также вносятся эмитентом в российскую Государственную долговую книгу в срок, который не превышает трех дней с того момента, когда возникло соответствующее обязательство, что является одним из элементов управления государственным долгом.

В Беларуси внешний государственный долг с 2006 по 2014 г. по всем секторам экономики вырос с 5,1 до 40 500 млн долл. США. Валовой внешний долг в пересчете на каждого жителя Беларуси вырос за этот же период с 525 до 4281 долл., объем внешнего долга по сравнению с ВВП вырос с 17 % до 55 %, в том числе 35 % для долгосрочного долга и 20 % для краткосрочного.

По данным Министерства финансов, на начало 2015 г. внешний госдолг Беларуси составлял 16,6 % к ВВП при объеме долга на тот момент 12,2 млрд долл. Внешний госдолг Беларуси на 1 января 2016 г. составил 12,4 млрд долл. – это 22,7 % к валовому внутреннему продукту.

Управление госдолгом Беларуси осуществляется Правительством страны. В настоящее время управление государственным долгом Республики Беларусь осуществляется на основании и в соответствии с такими нормативными документами, как Закон Республики Беларусь «О внешнем государственном долге», Закон «О внутреннем государственном долге», Закон Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2016 год», Положение Совета Министров «О порядке привлечения, использования и погашения внешних государственных займов», Постановление Совета Министров «Об учете внешнего государственного долга и регистрации внешних государственных займов, а также оказываемой республике технической и иной иностранной безвозмездной помощи», Постановление Совета Министров «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О внутреннем государственном долге» [8].

Внешний долг Казахстана составил 153,5 млрд долл. на 31 декабря 2015 г., снизившись за год почти на 4 млрд долл. (на 2,5 %).

В структуре внешнего долга 7,9 %, или 12,2 млрд долл., приходится на государственный сектор, включая «Органы государственного управления» (Правительство Республики Казахстан) и «Центральный банк» (Национальный Банк Республики Казахстан). Показатель отношения внешнего долга к ВВП составил 6,6 %. В прошлом году внешний долг государственного сектора был равен 4,53 млрд долл., или 2,17 %.

Внешний долг правительства Казахстана (органов государственного управления) за 2015 г. увеличился на 4 млрд долл., в то время как внешний долг банков и совокупные внешние обязательства других секторов (включая межфирменную задолженность) сократились на 2,1 млрд долл. и 5,7 млрд долл. соответственно, в основном за счет погашения и отрицательной переоценки стоимости долговых ценных бумаг [2].

В соответствии с Законом Казахстана «О Национальном Банке Республики Казахстан» Национальный Банк этой страны несет ответственность за формирование оценки валового внешнего долга страны. При этом оценку государственного и гарантированного государством внешнего долга формирует Министерство финансов Казахстана [7].

В Армении показатель внешнего долга по итогам 2015 г. составляет 4,9 млрд долл., или 52 % от объемов ВВП. За 2014 г. внешний долг Армении был равен 3785 млн долл. или 39,6 % ВВП. По прогнозам Международного валютного фонда, к 2020 г. он вырастет до 62 %. [3]

Отметим, что армянское законодательство ограничивает объем внешнего долга по отношению к ВВП на отметке 60 %. Между тем, ситуация в экономике, которая характеризуется засильем монополий, сокращением и без того невысоких объемов экспорта, существенным снижением инвестиций и трансфертов из России, неустойчивостью курса национальной валюты и иными проблемами, активно способствует росту долга. Несмотря на все заверения членов Правительства о том, что государственный долг является управляемым и в мире есть много стран, у которых зафиксирована куда более худшая ситуация в экономике, все данные последних лет указывают как на неуклонный рост внешнего долга, так и, соответственно, на приближение его объемов к запретной черте. В 2008 г. внешний долг составлял всего 16 % от ВВП, а в 2014 г. подбирался к отметке 50 % от ВВП. Наиболее важным является то обстоятельство, что взятые до сих пор кредиты не имели сколь либо заметного положительного воздействия на экономику Армении.

Решение вопроса об обслуживании внешнего долга остается одной из наиболее важных проблем армянской экономики. Порядка 80 % его объема составляют задолженности Армении международным финансовым организациям. Наибольшее воздействие на объем внешнего долга оказали кредиты МВФ и Всемирного банка. По заверениям властей, объем внешнего долга не вызывает опасений, ибо долг является управляемым, и его обслуживание не приведет к нарушению реализации какой-либо бюджетной программы.

Британская газета «The Guardian» опубликовала исследование о долговом бремени, проведенное центром Jubilee Debt Campaign. Согласно исследованию, Армения находится в группе 22 стран мира, переживающих долговой кризис.

Армения обслуживает внешний долг в основном за счет экспорта и трансфертов. Однако за последние годы в стране зафиксирован спад внешнего торгового оборота примерно на 2–2,5 млрд долл., а объем трансфертов в 2015 г. сократился более чем на 40 %. В условиях падения экспорта и объема трансфертов возможность получения неограниченных кредитов Центробанком грозит для армянской экономики дефолтом.

Государственный долг Кыргызстана на конец 2015 г. составил 288 млрд 803,9 млн сомов (3805,1 млн долл.). По состоянию на 31 декабря 2014 г. размер государственного долга Кыргызстана составил 3,65 млрд долл. (54,1 % к ВВП за 2014 год). Из них внешний долг составил 3,44 млрд (50,9 % к ВВП за 2014 год), внутренний долг – 209,9 млн (3,1 % к ВВП). Об этом сообщили из правительства. Из них более 273 млрд сомов (3,6 млрд долл.) или 59,4 % ВВП – это внешний долг Кыргызстана [13].

В 2015 г. на погашение общего государственного долга направлено 14,3 млрд сомов, из них на погашение внешнего долга выделено 7,4 млрд сомов, внутреннего – 6,8 млрд сомов. Ранее Министерство финансов сообщало, что больше всего Кыргызстан должен Китаю – 1,1 млрд долл. В списке кредиторов так же числятся Международная ассоциация развития (652 млн долл.) и Азиатский банк развития (565 млн долл.).

Крупнейшие страны – доноры Кыргызстана – Россия, Китай, Япония, Германия, Турция, а международные финансовые институты – Азиатский банк развития, Международная ассоциация развития из группы Всемирного банка и Международный валютный фонд.

Кредиты международных финансовых организаций предоставляются на льготных условиях. Сроки погашения по ним – 15–40 лет, включая льготный период – 5–10 лет. Процентная ставка колеблется в пределах 0,75–2,5 % годовых.

Заимствования стран-доноров также большей частью выданы на льготных условиях. Срок погашения – от 10 до 30 лет, включая льготный период – от 5 до 10 лет. Процентная ставка установлена на уровне 0,1–5 % годовых.

Краткий итог проведенного исследования внешнего государственного долга стран участниц Евразийского экономического союза приведен в Таблице 2:

Таблица 2

Внешний государственный долг стран участниц ЕАЭС

Страна	2014		2015	
	млн долл.	% к ВВП	млн долл.	% к ВВП
Россия	54 400	4,31	50 002,3	4,53
Беларусь	12 200	16,60	12 400,0	22,70
Казахстан	4 530	2,17	12 200,0	6,60
Армения	3 785	39,60	4 900,0	52,00
Кыргызстан	3 440	50,90	3 600,0	59,40

Как видно из представленной выше таблицы, внешний государственный долг, деленный на ВВП стран участниц Евразийского Экономического союза за рассматриваемый период с 2014 по 2015 г. неуклонно растет. И если у России, Беларуси и Казахстана этот показатель не приближается к критической отметке, то Армения и Кыргызстан находятся в состоянии долгового кризиса.

К сожалению, на текущий момент в рамках Евразийского экономического союза не существует инструментов повышения эффективности регулирования государственного долга стран, входящих в Союз.

Внешний государственный долг, как и внешний государственный долг в процентах к ВВП, являются одними из важнейших макроэкономических показателей, характеризующих эффективность использования государством денежных средств. Создание в рамках Евразийского экономического союза обособленного института помощи в регулировании государственного долга может стать следующим витком в интеграции стран участниц Союза.

Библиографический список

1. Бурмистрова, Л. А. Финансово-кредитные составляющие регулирования экономики. Методы / Л. А. Бурмистрова // Вестник университета. – 2012. – № 3. – С. 73–78.
2. Внешний долг Казахстана снизился за год на 4 млрд [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://kapital.kz/finance/49381/vneshnij-dolg-kazahstana-snizilsya-za-god-na-4-mlrd.html> (дата обращения : 11.04.2016).
3. Государственный долг Армении составил порядка 50 % ВВП [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://regnum.ru/news/economy/2068575.html> (дата обращения : 15.03.2016).
4. Договор о Евразийском Экономическом Союзе [Электронный ресурс] : «Договор о Евразийском экономическом союзе» (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 13.04.2016).
5. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eaeunion.org/#about> (дата обращения : 19.03.2016).
6. Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. – М., 2014. – 216 с. – ISBN 978-5-7034-0293-1.

7. Методологический комментарий Внешний долг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nationalbank.kz/cont/import/word/docimport33091.doc.html (дата обращения : 15.03.2016).
8. Отчетные данные [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minfin.gov.by/ru/gfs/f80ad5490c7ea984.html/> (дата обращения : 15.03.2016).
9. О Положении о бюджете Евразийского экономического союза, Решение Высшего Евразийского экономического совета от 10 октября 2014 г. № 78 [Электронный ресурс] : Положение о бюджете Евразийского Экономического Союза (ред. от 10.10.2014 г.). – Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/420226124> (дата обращения : 15.03.2016).
10. Ревзон, О. А. Долговая политика России / О. А. Ревзон // Вестник университета. – 2012. – № 3. – С. 232–235.
11. Структура долга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/ (дата обращения : 15.03.2016).
12. Сравнительные макроэкономические показатели стран евразийского союза (ЕАЭС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://remedium.ru/analytics/detail.php?ID=68420> (дата обращения : 12.04.2016).
13. IS : Открытый бюджет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://budget.okmot.kg/ru/> (дата обращения : 15.03.2016).

УДК 658

И.А. Ситников

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В условиях реализации новой концепции экономического развития России необходимы новые подходы в экономической политике. Для реализации новых подходов необходимо учитывать внешние факторы развития отдельных отраслей и комплексов на финансовую сферу и систему государственного управления. В работе предлагаются подходы, реализующие эту концепцию, и представленные в форме рабочего алгоритма.

Ключевые слова: организация, кредитные учреждения, коммерческие банки, организационное развитие, внутренние и внешние факторы развития.

Ilya Sitnikov

FORMATION OF MECHANISMS OF MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION

Annotation. In conditions of realization of the new concept of economic development of Russia requires new approaches in economic policy. For the implementation of new approaches should take into account external factors of development of individual industries and complexes in the financial sector and public administration. The article suggests approaches that implement this concept, and presented in the form of a working algorithm.

Keywords: organization, credit institution, commercial banks, organizational development, internal and external factors of development.

В последние годы в мировой экономике один кризис сменяет другой, что весьма сильно отражается на российской экономике. Вызвано это целым рядом факторов, одним из важнейших является ее ориентированность на ресурсный и затратный характер. Для снижения последствий от воздействия внешних факторов на российскую экономику необходимо создание механизмов, позволяющих их минимизировать. Для этого необходимо разработать механизмы учета внешних факторов на развитие всех инфраструктурных элементов экономических процессов. Таким образом, необходимо механизмы, которые могут быть воплощены в конкретные алгоритмы.

Одним из необходимых условий эффективной и качественной организации работ по управлению устойчивым организационным развитием организации является наличие службы, в должностные обязанности которого вменяется управление устойчивым организационным развитием. Обеспечение устойчивого организационного развития происходит, в первую очередь, через разработку стратегий и подготовку комплексной отчетности, затрагивающей все подсистемы функционирования и развития организации. Стратегия устойчивого организационного развития, как мы уже отмечали выше, может реализоваться в алгоритм принятия решения о необходимости формирования системы управления организационным развитием. Данная система обеспечивает выполнения основного условия устойчивого развития – преодоление негативных факторов внешней и внутренней среды и использование возможностей.

Исходным моментом процесса управления, направленного на обеспечение организационного развития, является решение о необходимости разработки стратегии развития организации. Также в процессе функционирования и развития организации необходимо осуществлять постоянный мониторинг факторов внешней и внутренней среды. Если рассматриваемая организация функционирует устойчиво, то необходимо закрепить и поддержать ее текущее состояние. Тем самым достигается повышение конкурентоспособности и увеличение ее рыночной стоимости. Если организация характеризуется неустойчивым функционированием и велика вероятность наступления системной

несостоятельности, то возникает необходимость в проведении организационных изменений. Устойчивость функционирования организации во многом зависит от своевременного и правильного проведения организационных изменений, а также от управления этими изменениями.

В большинстве предлагаемых ранее алгоритмах принятия решения о необходимости формирования системы управления организационным развитием организации учитываются в основном внутренние факторы.

Однако, в российских условиях для условий устойчивого функционирования любой организации необходимо учитывать именно внешние факторы, которые более чем на 60 % определяют долгосрочную стратегию ее развития. Преобладание внешних факторов, влияющих на развитие кредитного учреждения в целом и организационного в частности, требует расширения процедуры выбора структуры и функций на длительную перспективу и дополнения их с учетом развития комплекса отраслей народного хозяйства.

В стандартном случае процедура выбора варианта развития банка предполагает использование двух вариантов. В нашем случае предполагается два варианта развития кредитного учреждения. Первый вариант предполагает повышение эффективности функционирования кредитного учреждения в режиме текущего финансирования экономических процессов. Основное содержание этапов достаточно известно и не представляет особого интереса с научной и методической точки зрения. Вторым направлением организационного развития кредитного учреждения является его преобразование в инвестиционный банк. Можно подробнее рассмотреть последовательность проведения организационных изменений для решения поставленной задачи по преобразованию кредитного учреждения в инвестиционный банк.

Организационные изменения по преобразованию кредитного учреждения в инвестиционный банк базируются на формировании стратегии развития отраслей материального производства. То есть в этом случае учитываются в качестве внешнего фактора для развития кредитного учреждения темпы развития отраслей народного хозяйства.

Темпы развития отраслей материального производства всегда различаются между собой. Вызвано это целым рядом факторов. В качестве таковых можно назвать:

- накопленный физический капитал (состав основных средств и его технологической структурой);
- объем и структура трудовых ресурсов в отрасли (общественная производительность труда в отрасли);
- темп технического прогресса в отрасли (восприимчивость отрасли к нововведениям (инновациям));
- масштабы производства.

Для проведения структурного анализа необходимо, на наш взгляд, создание аналитического подразделения, которое обладает полномочиями для необходимых манипуляций с данными и разработке рекомендаций по организационному развитию кредитного учреждения.

Дальнейшее содержание процедуры формирования инвестиционного банка заключается в разработке модели развития отраслей материального производства. Сформированные модели развития позволяют осуществить выбор комплекса отраслей, имеющих перспективы роста на прогнозируемый период. Кроме отраслей, имеющих перспективы роста, рассчитанные модели позволяют сформировать отрасли, значительно снижающие объемы производства, но имеющие потенциал и финансовые резервы в настоящее время. Эти отрасли в ближайшей перспективе могут являться источником инвестиций в перспективные отрасли, что позволит этим отраслям диверсифицировать свои производственные мощности и, в конечном счете, повысить свою финансовую устойчивость на длительный период.

На следующем этапе реализации стратегии развития кредитного учреждения осуществляется выбор потенциальных инвесторов. В качестве таковых могут быть:

- население;
- хозяйствующие субъекты (резиденты);
- федеральный бюджет, бюджеты субъектов федерации, муниципальные бюджеты;
- государственные внебюджетные фонды;
- средства резервных фондов (Фонд национального благосостояния и другие);
- средства Банка России;
- иностранные инвесторы и др.

В качестве основных работ по формированию инвестиционного пула для обеспечения развития комплекса отраслей, имеющих хорошие (наилучшие) перспективы на прогнозируемый период выбирается сочетание группы инвесторов, которые могут обеспечить финансирование развития отраслей в необходимых объемах. На основе сформированных инвестиционных пулов, прогнозов развития и прогнозируемых объемов финансирования со стороны инвестиционного пула разрабатывается стратегия развития перспективных отраслей на планируемый период.

Разработанная стратегия развития отраслей является основой для разработки инвестиционной программы, которая, в свою очередь, является основой для разработки программы эмиссии ценных бумаг для расширения масштабов финансирования программы развития отрасли. Посредством реализации данного подхода достигается решение конкретных задач, стоящих перед подразделениями кредитного учреждения и перед в ним в целом. При этом организационные изменения должны затрагивать все функциональные подсистемы, характеризующиеся неустойчивым функционированием.

Как мы уже уточняли выше, в зависимости от функциональной направленности банки могут реализовать функции обеспечения текущего хозяйственного оборота производственных предприятий и организаций, или обеспечения развития народного хозяйства и его отраслей. Функции банков по обеспечению текущего финансирования хозяйственного оборота достаточно хорошо описаны и детализированы, как в технической, так и в научной литературе. Кроме того, финансовый рынок, обслуживающий текущий оборот, достаточно тесен и в условиях финансового кризиса он также и сжимается и приводит к значительному росту конкуренции, в результате чего происходит концентрация капиталов у крупнейших или «особо» уполномоченных банков, а значит и монополизация банковских услуг. Это подтверждается действующей практикой в России в последние 4–5 лет.

Для развития финансовых услуг, оказываемых для обеспечения долгосрочных задач развития народного хозяйства, необходимо учитывать, прежде всего, перспективы развития самих отраслей. Для учета перспектив развития, как отраслей, так и отдельно взятых хозяйствующих субъектов необходимо моделирование этих процессов, которые могут быть представлены в виде сценариев- стратегий развития организаций.

Существует определенный набор факторов, оказывающих решающее влияние на формирование различных вариантов портфелей стратегий организации. Среди перечня этих факторов (поставщики, конкуренты, новые характеристики продукта, отрасли, технологии, реализуемые или желаемые конкурентные преимущества, цели и методы государственного регулирования, стратегический потенциал организации наибольшее значение имеют потребители и их предпочтения.

Особенно важен тот факт, что необходима не просто констатация текущего состояния этих факторов, а прогнозирование их изменения на планируемый период. Например, при рассмотрении фактора «технология» необходимо не только провести анализ существующих отраслевых технологий, но и попытаться сделать прогноз относительно путей их развития, появления новых.

При анализе фактора «государственное регулирование», прежде всего, следует попытаться предугадать возможные действия органов государственного (муниципального) управления и их по-

следствия для организации. Такое прогнозирование может осуществляться с применением метода сильных и слабых сигналов, экстраполяционных, причинно-следственных, субъективных и иных методов прогнозирования [1].

Для разработки портфеля стратегий, как показал многочисленный опыт, наиболее эффективным методом, на наш взгляд, является сценарный.

Для реализации предлагаемых изменений в алгоритмы реформирования кредитных учреждений и преобразований в инвестиционные банки следует использовать компетентностные подходы для подготовки необходимых трудовых ресурсов и специалистов [2; 3].

Библиографический список

1. Забелин, П. В. Основы стратегического управления : учебное пособие / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева. – 2-е изд. – М. : Маркетинг, 1998. – 90 с.
2. Семкина, О. С. О государственной экономической политике / О. С. Семкина, Р. Ж. Сираждинов // Вестник университета. – 2012. – № 17. – С. 74–78.
3. Семкина, О. С. Реализация компетентностных методов в подготовке государственных и муниципальных служащих / О. С. Семкина, Р. Ж. Сираждинов / Вестник университета. – 2014. – № 7. – С. 232–236.

УДК 338.436.33(470.64)

Т.Х. Созаева

А.Ж. Хитиева

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ

***Аннотация.** Современные региональные экономики во многом определяются взаимодействием и взаимовлиянием закономерностей глобального, национального и регионального уровней. В статье предпринята попытка формирования информационно-консультационной системы управления региональным АПК, которая должна обеспечивать высокую конкурентоспособность и устойчивое развитие территорий.*

***Ключевые слова:** информационные технологии, устойчивое развитие, сельское хозяйство, инновации, агропромышленный комплекс.*

Tanzilya Sozaeva

Aminat Hitieva

FORMATION OF AN INFORMATION AND CONSULTING CONTROL SYSTEM OF REGIONAL AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

***Annotation.** Modern regional economies in many respects is defined by interaction and interference of regularities of global, national and regional levels. In the article an attempt of formation of an information and consulting control system of regional agrarian and industrial complex which has to provide high competitiveness and a sustainable development of territories is made.*

***Keywords:** information technologies, sustainable development, agriculture, innovations, agro-industrial complex.*

Экономические условия, в которых функционируют современные субъекты хозяйствования, требуют от руководителей самостоятельности и высокой степени ответственности, направленной на обеспечение эффективности работы организации. В этой связи результаты всех видов деятельности зависят от множества взаимосвязанных и независящих друг от друга факторов. Степень, характер, направленность их влияния различны, также как различны условия и причины их возникновения. Очевидно, что невозможно эффективно управлять деятельностью организации, вовремя не вскрыв и не оценив влияние этих факторов. Правильно и качественно проделать данную работу можно лишь с помощью комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия с учетом задач и поставленных целей.

Отсутствие пользователей информационными технологиями на локальном и централизованном уровнях приводит к следующим последствиям: отсутствие ясных целей, отсутствие понимания миссии организации у руководства; трудности при определении потребностей в текущих ресурсах; организации трудно ориентироваться в условиях рынка; отсутствие системы представления достоверной информации в нужное время и в нужном месте; планирование становится трудоемким процессом и затянутым по времени; процесс планирования по традиции начинается от производства, а не от сбыта продукции; нет возможности осуществлять технологии финансового менеджмента; нет возможности оценить и выработать пути достижения инвестиционной привлекательности фирмы; нет возможности проведения достоверного сценарного анализа и анализа финансовой устойчивости предприятия к изменяющимся условиям хозяйственной деятельности. В данном контексте, чтобы избежать названных последствий актуализируется проблема формирования разноуровневой системы информационного обслуживания организаций регионального агропромышленного комплекса (АПК), проблема совершенствования и эффективного использования новых, доступных и рентабельных информационных технологий.

Одним из основных направлений развития АПК является использование инноваций. Инновационное развитие регионального АПК потребует также формирования регионального рынка инноваций; формирования региональной инфраструктуры инноваций; формирования системы консалтинга в сфере агроинноваций; подготовку кадров для трансфера и использования инноваций; развития системы региональной поддержки инновационных процессов [1; 2].

В современных условиях развития национального хозяйства формирование регионального рынка инноваций обуславливает необходимость выявления различных особенностей в природно-климатических условиях разных регионов, требующих разработки конкретных инновационных проектов для данного региона. В этой связи необходимо сформировать банк данных, содержащий информацию, включающая в себя заключение и рекомендации по возможному использованию потенциально доступных для аграрных товаропроизводителей инноваций, прошедших отбор после предварительной экспертизы. Так же необходимо оказывать содействие и квалифицированную помощь в стимулировании спроса на инновации от этапа преобразований новых знаний в коммерческий продукт, доведенный до готовности к внедрению.

Следует иметь в виду также дефицит финансовых ресурсов у большинства сельхозтоваропроизводителей и в этой ситуации предпочтение будут отдаваться региональным инновационным проектам, так как возможность получения консультаций от «первых лиц» и, следовательно, эффективность использования такого инновационного проекта существенно увеличиваются.

Другим важнейшим направлением инновационного развития является содействие в развитии региональной структуры инноваций, включающей технико-внедренческие зоны, агротехнопарки, инновационно-технологические центры, центры трансфера инноваций, бизнес-инкубаторы, объекты информационной и телекоммуникационной структуры и т.п. Именно эти объекты могут стать основными трансляторами инноваций в производство и обеспечат их продвижение в реальный сектор экономики. Здесь также возникает необходимость в создании банков данных (реестр существующих региональных инновационных структур с указанием адреса и указанием имеющихся инновационных разработок и т.д.).

Важно отметить, что такого рода работы выполняются различными информационно-консультационными службами АПК. По организационным моделям сельскохозяйственные консультационные службы классифицируются на: государственные службы в форме самостоятельных учреждений, предприятий; службы в составе региональных органов управления и администраций; службы, функционирующие на базе аграрных университетов и колледжей; кооперативные службы; частные службы [3]. Дальнейшее развитие сельского хозяйства без активной деятельности информационно-консультационная служба (ИКС) представляется весьма затруднительной.

В рамках подпрограмм, включенных в проект «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.», указано, что достижение показателей программы возможно только при активной модернизации сельскохозяйственного производства на базе внедрения различных инновационных разработок [4]. В данном контексте необходимо создание такой организационной структуры управления, которая способствовала бы более эффективно решать поставленные задачи, одной из которых является распространение передового опыта. В АПК распространением передового опыта занимается консультационная служба.

Система сельскохозяйственной информационно-консультационной службы Кабардино-Балкарской Республики (далее – КБР) может быть представлена следующими структурами: информационная – для создания банка знаний, предназначенная для использования сельхозтоваропроизводителями; консультационная – предназначена для аккумуляции информации, необходимой для осуществления консультационной деятельности в регионе по имеющимся сельскохозяйственным

направлениям; обучающая, где можно ознакомиться с имеющимися методическими рекомендациями по вопросам консультирования. Многие сельхозтоваропроизводители отдают предпочтение тренингу с обратной связью.

Нами была выполнена работа по определению наиболее оптимальной организационной формы информационно-консультационной службы АПК КБР. Основные этапы определения оптимальной организационной формы ИКС республики.

1. Определение цели создания и деятельности ИКС. Основной целью создания и деятельности ИКС является оказание качественных информационно-консультационных услуг сельским товаропроизводителям.

2. Выявление целевой функции деятельности республиканской ИКС, отражающей как цель создания консультационной службы и методологию осуществления консультационной деятельности выражающий качественную характеристику достижения поставленной цели. Отражением этих результатов может стать повышение эффективности деятельности сельхозтоваропроизводителей по направлениям консультирования

3. Формулировка методических задач решения проблемы выбора организационной формы ИКС КБР должна отражать возможность комплексного решения задач АПК региона, для чего решаются задачи по определению оптимальной организационной формы ИКС.

Решение данной задачи строится на выполнении следующих пунктов:

- изучение основных проблем АПК региона;
- поиск механизмов решения задач через реализацию консультационных услуг с учетом выявленных проблем путем создания качественной организационной системы консультационной службы АПК.

Задача по выбору организации решалась путем определения соответствия выбранным целям и умением решать поставленные задачи.

Для решения задачи по выбору формы организационной деятельности консультационной службы был использован метод экспертного анализа путем сравнения качественных характеристик следующих форм организации консультационной службы АПК КБР: как структурное подразделение Министерства сельского хозяйства КБР; на базе Кабардино-Балкарского Государственного аграрного университета; на базе объединения нескольких фермерских организаций или объединений по оказанию консультационных услуг; как структурное подразделение коммерческих фирм (ООО, ОАО); государственное унитарное предприятие; в составе системы дополнительного профессионального образования (на базе сельскохозяйственного профессионального лица).

Деятельность информационно-консультационного центра на базе муниципального образования должна быть направлена на изучение и прогноз конъюнктуры на консультационные услуги АПК района; удовлетворение спроса по оказанию консультационных услуг сельскому населению на уровне компетенции районного звена АПК; оказание практической помощи в реализации федеральных и региональных программ, изучение мнения населения по реализации федеральных и региональных программ, а также содействие в решении социально-экономических и экологических проблем района в пределах компетенции.

Нами разработан организационный механизм (см. рис. 1) информационно-консультационной службы агропромышленного комплекса Кабардино-Балкарской Республики (ИКС АПК КБР) на базе ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова».

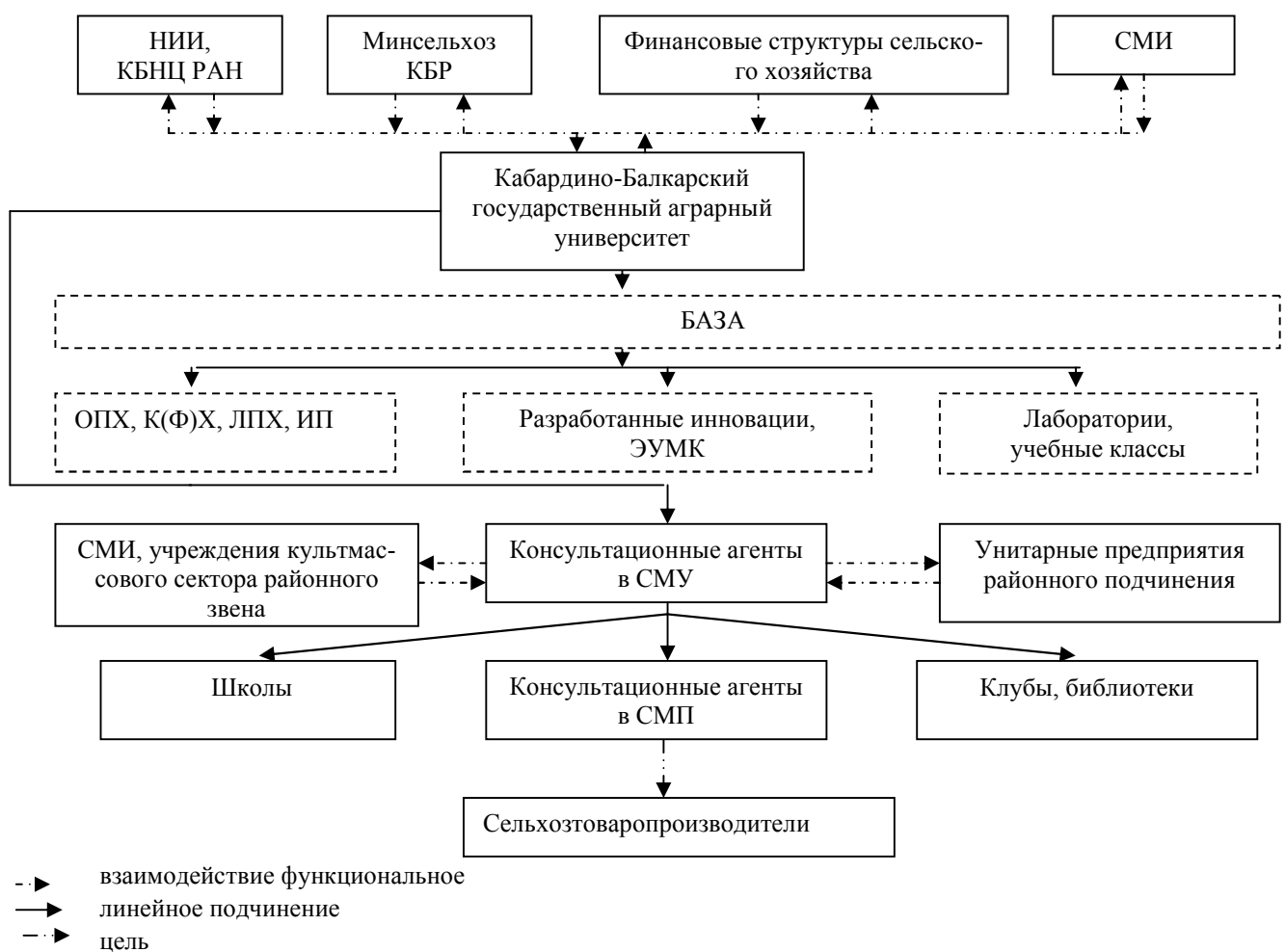


Рис. 1. Организационная модель управления ИКС АПК КБР на базе Кабардино-Балкарского государственного аграрного университета

При комплектовании штатов ИКС предлагаем исходить из основной специализации региона по направлениям деятельности АПК. Для АПК КБР это, прежде всего, мясное и молочное скотоводство, обусловленное особенностями природно-климатических условий, наличием естественных природных выпасов, традициями местного населения.

Таким образом, формирование ИКС региона будет способствовать более эффективному и менее затратному методу использованию инноваций в АПК.

В число наиболее актуальных услуг ИКС необходимо (кроме информационных услуг) отнести следующие услуги (см. табл. 1).

При составлении планов и оценки реального влияния специалистов ИКС на освоение резервов и эффективное использование ресурсов формирований АПК необходимо ориентироваться на: оценку факторов роста располагаемой мощности, так и объемов фактического производства продукции; оценку и анализ причин снижения уровней установленной мощности и фактических объемов производства продукции.

В первом случае формируются программа мероприятий по освоению резервов располагаемой мощности и программа носит тактический характер, так как не требует больших материальных и финансовых затрат.

Актуальные услуги ИКС стратегической направленности

Сбор и подготовка информации	Построение и читка агрегированного баланса Анализ затрат	Предложения по производственному менеджменту	Предложения по социальному и кадровому менеджменту
	Денежные потоки Анализ ликвидности Анализ финансовой устойчивости Оборачиваемость активов Оборачиваемость пассивов Финансовый цикл Рентабельность продаж Рентабельность активов Рабочий капитал и чистые активы Оборачиваемость чистых активов	Предложения по организации финан- сового менеджмента в АПК региона	
	Коэффициенты реинвестирования Оценка финансовой деятельности АПК и его образова- ний Бюджетирование деятельности на следующий год	Обучение подготов- ка и составление бюджета АПК ре- гиона на следующий год и перспективу	
Разработка текущего и перспективного плана мероприятий, обеспечивающих повышение эффективности работы АПК региона			
Содействие по его реализации			

Во втором случае мероприятия программы направлены на снижение или нейтрализацию негативных последствий от причин, обуславливающих снижение уже достигнутых уровней базовых показателей производства продукции и услуг сельхозтоваропроизводителей.

Одним из главных условий нормальной деятельности формирований АПК является обеспеченность денежными средствами, оценить которую позволяет анализ денежных потоков. Рассчитать величину денежных потоков и оценить основные притоки и оттоки денежных средств можно лишь произведя их бюджетирование по следующим потокам: от основной деятельности; от инвестиционной деятельности; от финансовой деятельности.

Особую роль необходимо отвести ИКС в вопросе расчетов и оценки финансового цикла предприятия, входящего в состав АПК. Чем выше длительность финансового цикла, тем выше потребность в оборотных средствах, что увеличивает производственный цикл и ухудшает финансовую обеспеченность. Следя и оценивая составляющие финансового цикла, предприятие получает возможность при участии высококвалифицированных специалистов ИКС разрабатывать и реализовывать мероприятия, обеспечивающие снижение периода оборачиваемости денежных средств.

Оценку эффективности услуг ИКС целесообразно осуществлять по следующему принципу (см. табл. 2).

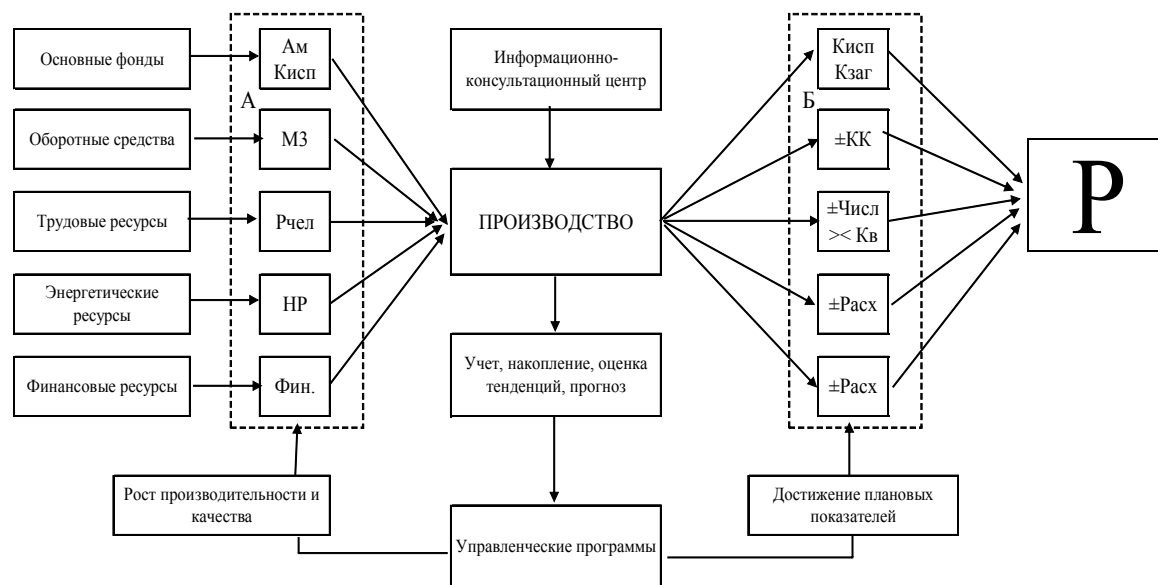
Условия, приведенные в данной таблице, согласовываются сторонами договора, и отражается в соответствующих его разделах. Такая система стимулирования специалистов ИКС позволяет максимально исключить субъективно-формальный характер и объективно по легко контролируемым показателям оценивать ИКС. Кроме того, такая система оплаты услуг ИКС создает избирательную мотивацию на оказание наиболее «доходных» с позиции интересов ИКС услуг, что в свою очередь определяется интересами пользователей услуг ИКС.

Таблица 2

Условия оплаты оказанных услуг

Группы услуг	Интервал	Размеры вознаграждения
Коэффициент выполнения договорных обязательств информационного характера	90–100 %	от согласованной базовой суммы
	80–90 %	от согласованной базовой суммы
	80–60 %	от согласованной базовой суммы
Коэффициент выполнения плана услуг учебного характера	100 %	по согласованной стоимости часа
	90 %	по уменьшенной стоимости часа, на 20 %
	менее 90 %	по уменьшенной стоимости часа, уменьшенной на 30 %
Коэффициент выполнения услуг инновационно-инвестиционного характера (обязательство по договорам)	90–100 %	согласованный процент от эффективности проекта
	80–90 %	процент от эффективности проекта
	менее 80 %	процент от эффективности проекта
Коэффициент выполнения обязательств по «сетевому взаимодействию»	90–100 %	процент от полученной выгоды
	70–90 %	процент от полученной выгоды
	менее 70 %	процент от полученной выгоды
Оценка роли ИКС в динамике конечных результатов деятельности клиентов ИКС	положительная	согласованная сумма премии
	нейтральная	-
	отрицательная	процент снижения стоимости услуг

Обобщая вышеизложенное можно предложить следующую схему реализации функций ИКС региона (см. рис.2).



Обозначения: Ам – Амортизационные отчисления; Кисп – коэффициент использования; МЗ – материальные затраты; Р чел – численность персонала; НР – накладные расходы; Фин – денежные средства; Кзаг – коэффициент загрузки; ±КК – изменение квалификации; ±Числ – изменение численности; ><Кв – изменение квалификации; ±Расх. – изменение расходования; Р – результат, А – нормативное состояние ресурсов; Б – текущее (фактическое) состояние ресурсов.

Рис. 2 Реализация функций ИКС на уровне предприятий отраслей АПК

Таким образом, современное состояние экономики ее трансформация и глобализация требуют расширения задач и функций информационных систем. На наш взгляд, сегодня информационные технологии, ограничивающиеся только внутрифирменным (локальным) уровнем не обеспечат предприятию устойчивого функционирования в рыночных конкурентных условиях. Необходимо создавать региональные Центры информационно-консалтингового обслуживания предприятий АПК.

Библиографический список

1. Кандрокова, М. М. Вопросы развития инновационного потенциала регионов СКФО в условиях новой экономики / М. М. Кандрокова, С. А. Туменова // Материалы III Международной научно-практической конференции. – Кемерово : Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева, 2016. – С. 265–269.
2. Созаева, Т. Х. Неравномерность экономического развития и различий в уровне конкурентоспособности отдельных секторов и отраслей национальной экономики / Т. Х. Созаева, Б. А. Кушхова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-3(59-3). – С. 353–356.
3. Созаева, Т. Х. К вопросу о государственной поддержке сельского хозяйства / Т. Х. Созаева, Л. И. Макитова // Вестник университета. – 2014. – № 17. – С. 83–89.
4. Ушачев, И. Г. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. : научное обеспечение / И. Г. Ушачев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – № 4. – С. 5–11.

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 316.334.3:519.87

О.И. Белоусова

ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫЙ КОНТЕКСТ ЭВОЛЮЦИИ ИДЕИ ОБЩЕСТВЕННОГО ДОГОВОРА (ОТ АНТИЧНОСТИ ДО НОВОГО ВРЕМЕНИ)

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению одного из «краеугольных камней» современной социологической науки – становлению и развитию идеи (и теории) «общественного договора». В исторической ретроспективе показаны причины эволюции этого очень важного для социологии понятия. Сделана попытка выявить факторы, повлиявшие на процесс осмысления сложных общественных отношений в каждый конкретный исторический период, и пропущенные через призму выдающихся мыслителей разных эпох.

Ключевые слова: общественный договор, общество, государство, социум, социальная конфликтность, гражданское общество, партнерство.

Olga Belousova

HISTORICAL AND CULTURAL CONTEXT OF EVOLUTION OF SOCIAL CONTRACT IDEA (FROM ANTIQUITY TO NEW (MODERN) TIME)

Annotation. The article is devoted to consideration of one of the “corner stones” of modern sociological science, i.e., formation and development of the idea (and) theory) of the “social contract”. The causes for evolution of this important conception in sociology are shown in historical retrospective. The effort was made to reveal the factors which influenced the process of comprehending the complicated social relations at each of concrete historical periods from the points of view of outstanding thinkers of different epochs.

Keywords: social contract, society, state, socium, social conflict, civil society, partnership.

Несмотря на явную гипотетичность теории общественного договора, ее влияние в социологии (и других общественных науках) настолько велико, что представляется необходимым осмыслить некоторые аспекты этой теории в новых исторических реалиях.

Является аксиомой, что сама концепция общественного договора была сформулирована в Новое время, но очевидным является факт, что подобное «озарение» не возникает на «пустом» месте. Это утверждение может вытекать из того, что сама «теория общественного договора» возможно должна рассматриваться как надисторичное (вневременное) явление в политической и социальной мысли.

С точки зрения попыток конструирования общественно-политических отношений в современном мире, представляется очевидным, трудность понимания каким образом люди пришли к тому, чтобы «договориться» между собой. На наш взгляд, анализируя эту проблему, необходимо понять (и учитывать) тот событийно-исторический фон, который и осмысливался философами всех эпох.

Идея о неких договорных отношениях между людьми зародилась еще в античный период в Греции. Поиск и оформление этой идеи в систему взглядов происходило в контексте осмысления античными философами самых ранних представлений и догадок о естественно-правовых началах общественной жизни.

По сути это было время софистов (при всей условности данного объединения), утверждавших

основные постулаты такого понимания базовых основ общественно-политических отношений, которые выражались в признании общественных институтов и норм, регулирующих отношения индивидов, результатом людских договоренностей. Это было значительным шагом вперед, особенно по сравнению с идеей божественной деятельности по мироустройству.

Но перед софистами был еще и Демокрит. Будучи сторонником демократии в противовес аристократии, которая утверждала свои права на власть божественным проведением, Демокрит объяснял происхождение власти, общества и государства естественным путем. Это у него мы находим, что изначально, мол, жили люди как звери. Жизнь их была абсолютно неупорядоченной. Хотя люди уже и занимались земледелием, но носило оно примитивный характер, а поэтому питались люди как встарь тем, что давала им дикая природа. Жилища еще не было, и прятались и вели хозяйство люди в пещерах. Но когда появлялась внешняя опасность, например дикие звери или враждебные племена, то люди объединялись и помогали друг другу. После же открытия возможностей использования огня, было создано все, что нужно и полезно в повседневной совместной жизни [8].

Кроме того, у Демокрита можно найти еще один важный постулат, который позволяет считать греческого философа одним из первых создателей теории общественного договора. Общество Демокрит понимает как совокупность индивидов, притом, что согласно полисной античной традиции воля каждого конкретного индивида подчинена групповым (коллективным) интересам всего социума [8].

Демокрит утверждал, что сложившаяся социальная структура и законы (естественно позитивные) не являются продуктом индивидуального развития личности, а напротив, это средства, которые ограничивают (или предотвращают) вражду. В его наследии это звучит весьма показательно: «Законы не запрещали бы каждому жить по своему вкусу, если бы каждый не вредил один другому, ибо зависть способствует началу вражды» [1, с. 82].

Таким образом, Демокрит уже на рубеже V–IV вв. до н.э. постулирует базовые принципы, которые впоследствии обретут форму знаменитой теории.

Кстати, откуда взялись софисты с их блистательными рассуждениями. Считается, что они потребовались греческому обществу, так как значительные массы людей были вовлечены в политический и иные общественные процессы, при том, что для эффективного участия в этих процессах требовались определенные знания, которым «учителя мудрости» обладали.

Соответственно получается, что людям на определенной стадии развития требуется нечто большее, чем простое (с оговорками) объяснение, исходящее из уст оракулов и иных служителей религиозных культов. Таким образом, в наследии софистов можно проследить дальнейшие попытки обоснования иного пути образования общества и государства, привычного и удобного многим поколениям до них.

Наверное, нет необходимости вдаваться в споры между софистами и выросшими из их среды (в определенной учительско-ученической последовательности) титанами философии – Сократом, Платоном и, особенно, Аристотелем. В совокупности они сформулировали (поставили вопрос, что для науки не менее важно, чем его решение) о том, что не только основы людского взаимодействия плод человеческого разума, но и в целом, что существуют извечные («от рождения», «естественные») законы и институты, организующие человеческое сообщество. Собственно, они начинают делить, например, право на естественное и позитивное, но это скорее относится к другим аспектам (правовым) общественных отношений [2; 11].

Важно понять, почему именно в Афинах в это время (V–IV вв. до н.э.), в месте, где жили и творили философы, были осмыслены и сформулированы данные идеи. Представляется уместным напомнить, что среди остального греческого античного мира Афины были одним из наиболее динамично развивающихся городов-государств, где в отличие от многих других сельскохозяйственных поли-

сов была весьма значительна ремесленно-торговая прослойка людей. Эти люди были не только материально обеспечены, но и политически активны, т.е. они считали, что власть должна учитывать их интересы в повседневной политической практике.

Кроме того, вторая половина V – конец IV в. до н.э. это высший расцвет классической рабовладельческой демократии в Греции и соответственно философии, как попытки понять и обосновать меняющиеся реалии бытия. В политическом плане греко-персидские войны, а особенно победа в них в конечном итоге, привели к тому, что континентальная Греция, а в ней Афины стали ведущей державой, гегемон морского союза, который объединял почти все главные греческие города и колонии.

Демократическое устройство времени Перикла дало возможность всем афинским гражданам, независимо от уровня материального обеспечения, участвовать в общественной, политической и культурной жизни города-государства. Но такое участие требовало определенных знаний, интеллектуальных навыков и политических умений. Если древнее традиционное образование афинянина было в какой-то мере не сложным, в наступившую эпоху, ему надо было менять привычное миропонимание.

«Назрели новые потребности; человек не хочет принимать что-либо на веру; он подвергает критике, сомнению устоявшиеся верования, воззрения, обычаи и порядки. Осложнившаяся жизнь требует иного, высшего образования. Что бы выдержать жизненную борьбу, играть роль в обществе, в государстве, нужно было обладать им и, прежде всего надо было владеть словом, искусством «мыслить и говорить» [3, с. 381]. Собственно, именно умению «мыслить и говорить» в новых культурно-исторических реалиях учили софисты: Горгий, Протагор, Фразимах, Ликофрон и другие.

Рассуждая о причинах возникновения общества, если можно условно «объединить» взгляды софистов, то можно констатировать, что они предпочтение отдают естественному порядку вещей. Вольно или невольно продолжая предшествующую традицию некоторых философов (того же Демокрита) софисты считали, что все люди равны в правах от природы. А что как не это является составными частями теории общественного договора.

Первым в античном мире, кто, по сути, обобщил наследие предшествующего периода, был Аристотель. Этот афинский философ на протяжении веков (и по сей день) обладает значительным авторитетом. Говоря о взглядах Аристотеля на «общество» и «государство», необходимо отметить, что оформление основ будущей теории общественного договора происходит именно в его творчестве.

Во-первых, Аристотель отождествляет эти два понятия. А во-вторых, сущность государства, а значит и общества философ видел в политическом сообществе людей, которые соединились для достижения определенных целей, которые у него заключались в обретении неких благ, необходимых для выживания индивида, и, соответственно, для функционирования общества. Соответственно, основными задачами общественного бытия, для создания идеального государства (не в платоновском смысле) Аристотель считал необходимость обеспечения максимально возможной меры счастливой жизни для наибольшего числа граждан полиса, притом, что, по его мнению, все свободные граждане обязаны принимать участие в политической (и иных) сферах жизни [2].

Отражением процессов, которые происходили в эллинистический период, стал стоицизм. После образования державы Александра Македонского, а особенно после ее распада, мир очень изменился. По сути, можно сказать, что греки как носители традиционных полисных ценностей «выплеснулись» за пределы Ойкумены, известного и привычного тогдашнего мира.

В результате «Восточного похода» греко-македонцев, произошел синтез восточных и западных общественных структур, взаимно обогативший друг друга. Кроме того, именно в наследии стоиков проявился характерный для того времени космополитизм. Это объясняется тем, что значительные массы людей поменяли места традиционного обитания, западный (в какой-то мере) и восточный (в

полной мере) миры, наверное, впервые в истории сделали попытку объединения. Неслучайно доминантой Александра Македонского была идея о создании нового общемирового государства, ну а пути достижения этой цели подразумевались как завоевательные. Также неслучайно, что важной для стоицизма была идея о роке (судьбе) неумолимо вершащем общемировые процессы.

С начала III в. до н.э. в средиземноморском регионе поднялась новая сила – Римское государство. Постепенно из города-полиса «круга земель» Рим стал мировой державой, завладевшей большей частью тогдашнего древнего мира. Процессы синтеза культур, происходившие во времена эллинизма, получили свое логичное и органичное завершение в римском мире. После военного и политического покорения Греции начался обратный процесс, получивший название экспансии греческой культуры в римском мире. Составной частью этой экспансии стала философская мысль, объединявшая в себе социальные, политические, экономические и иные воззрения. Известно, что на протяжении веков в Афины в платоновскую академию ездили представители римской элиты для обретения настоящих знаний.

В итоге получилось так, что в римской культурно-философской традиции произошел синтез всех высших достижений того времени. Но справедливости ради, необходимо сказать, что римская философия формировалась под решающим влиянием греческого, во многом эллинистического, что подразумевает «общемирового» мышления. Римская стоя от Сенки до Марка Аврелия, эклетицизм Цицерона, историко-философские поиски Полибия, все это, в значительной мере было продолжением и развитием (а то и повторением в новых исторических условиях обретения Римом мирового господства) классической эллинской философской мысли. Естественно, что коснулось это и основ организации общества, и основных путей его развития, в части преодоления догматов религиозного обоснования функционирования социума.

В средние века, в эпоху господства христианского мировоззрения и угасания античной традиции произошел определенный откат, вплоть до того, что очень часто раннее средневековье называют эпохой «темных веков». Но и здесь можно наблюдать неоднозначность трактовок, связанных с поиском первопричин общественных отношений, но этот аспект является отдельным и достойным самостоятельного исследования.

Дальнейшее конструирование теории связано с «царством разума» Европы Нового времени. Организацию общественных и политических институтов в этом ракурсе необходимо рассматривать как порожденный большим людским взаимодействием акт, воплотившийся в общественный договор.

Начиналась череда бесконечных конфликтов между различными социальными силами, представлявшими два диаметрально противоположных лагеря – старый феодальный мир средневековой Европы и новый, идущий ему на смену буржуазный вал новых невиданных ранее отношений. Переосмыслению подвергалось почти все, притом необходимо заметить, что единства не было и в противоборствующих лагерях.

Нараставшая социальная конфликтность требовала осмысления и какого-то иного выхода из ситуации, чем тот, например, который предлагала церковь, этот извечный средневековый арбитр, с проповедуемой идеей смирения перед Богом, а значит перед властью и всепрощения, чем та же церковь не отличалась.

Тем более, что и вероучение стремительно трансформировалось, дробясь и теряя силу, и воздействие на умы людей. Таким образом, перед мыслителями во весь рост стала задача понять, что же за механизмы приводят в движении сложный аппарат человеческих взаимоотношений и найти метод решения все более учащавшихся конфликтов в социуме.

В этом смысле развитие идей общественного договора на новом историческом отрезке времени началось в Англии, одной из самых развитых стран того времени. Ф. Бекон одним из первых определил проблему и сделал вывод, что возникновение конфликтов это отнюдь не «божья кара», а вза-

имное пренебрежение интересами различных социальных групп, а в частности то, что власть (государство) не учитывает мнения людей по широкому кругу вопросов [4].

С Англией связано творчество Гоббса и Локка, которые, собственно, и считаются философами, окончательно сформулировавшими теорию общественного договора. По сути, эти философы отразили изменения в понимании наступивших реалий, особенно если учитывать, что выстраивали они свои мысли вдали от бушующей родины. Т. Гоббс провел более 10 лет в эмиграции во Франции, Д. Локк в годы потрясений нашел убежище в Голландии. Именно там они создали свои наиболее знаменитые работы.

Разница в их понимании состояла в мере ограничений индивидуальной свободы в процессе передачи естественных прав созданному людьми институту – государству (как вполне историчному институту в его надисторичном понимании). Гоббс считал, что для предотвращения «войны всех против всех» люди делегируют государству большую часть прав и свобод, а Локк меньшую [6; 9].

Кстати, другой мыслитель Б. Спиноза, живший и работавший в Голландии, одном из наиболее развитых государств того времени, вообще утверждал, что народ является единственным суверенном власти, а государство (государь) это всего лишь институт, реализующий делегированные ему функции управления и народ вправе, в конце концов, при плохом управлении, поменять государя (государственные институты) как не реализующие естественные права людей [13].

В данном контексте необходимо рассматривать наследие Г. Гроция. Как и другие философы, он не признавал божественного происхождения общества и государства и объяснял его происхождение человеческими потребностями и человеческим разумом. Кстати, вслед за Аристотелем Гуго Гроций считал, что по природе человек является существом общественным. При том, что стремление к общению с себе подобными признавалось им важнейшим свойством человеческой природы. Когда люди убедились в том, что отдельные семьи не в силах противостоять изначальному насилию, они и решили создать государство [7].

Решение это было принято потому, что обстановка насилия и дикости противоречила общительной природе человека. Таким образом, «первоначально люди объединились в государство не по божественному повелению, а добровольно». Соответственно, государство по Гроцию – это «союз свободных людей, заключенный ради соблюдения правды и общей пользы» [7, с. 74]. В нашем случае важно отметить, что в воззрениях Гроция отразились процессы, связанные с нидерландской революцией и обретением частью Нидерландов независимости от религиозной и консервативно-феодалной испанской короны.

XVIII в. стал временем эволюции концепции гражданского общества в контексте понимания тогдашних современников. Как уже было сказано выше, весь предшествующий период характеризовался трансформацией европейских общественных отношений. На смену традиционным коллективным формам организации социума, который структурировался через сословия, составлявшие суть доиндустриальных общественных структур, шла «атомизация». Эта «атомизация» предполагала понимание каждого индивида как самодостаточной личности, которая не зависит от других людей ни как производитель, ни как потребитель. Более того, индивид (личность) сам является творцом своей судьбы, а объединенная воля индивидов определяет основные векторы общественного и политического развития.

Вольтер, Ж.-Ж. Руссо, Ж.-Б. Монтескье в своих работах доводят идеи Локка, Гоббса и других мыслителей до логического конца, который нашел свое выражение в понимании философами социально-политических следствий [5; 10; 12]. Исходя из вышесказанного, подтверждается то, что разум у просветителей, выступил как движущая сила исторического процесса, именно в нем нашли свои истоки моральные категории, религии, законы, а самое важное в нашем случае, общественные и политические институты.

Таким образом, не только в области культуры можно найти непреходящее и определяющее воздействие античного наследия. Особенно важно это для социальной сферы жизни. Рассматривая социально-философскую мысль Европы, можно видеть как идея об неких договорных отношениях между разумными, свободно развивающимися индивидами, красной нитью проходит сквозь века и определяет осмысление политического и социального развития европейских стран. Представляется возможным проследить, как апологеты абсолютизма в разных государствах искали естественную идеологическую опору и образцы для подражания в державе Александра Македонского и эллинистических правителей или в римской имперской традиции, начиная с Цезаря и Августа.

Впоследствии ревнители нового республиканского строя нашли великолепную опору в основах и принципах античного гражданского общества, беззастенчиво отбросив эпитет «рабовладельческого». А уже современный мир, тяготеющий к признанию незыблемости и непреходящей ценности гражданских свобод, вероятно, вполне обосновано использует опыт демократического устройства Греции, особенно Афин классического периода.

Библиографический список:

1. Антология мировой политической мысли. В 5 т. Т. 1. Зарубежная политическая мысль: истоки и эволюция. – М. : Мысль, 1997. – 832 с. – ISBN 5-244-00867-6, 978-5-244-00867-8.
2. Аристотель. Сочинения: В 4 т. Т. 4 / Пер. с древнегреческого ; общ. ред. А. И. Доватура. – М. : Мысль, 1983. – 830 с.
3. Бузескул, В. П. История афинской демократии / Под ред. Э. Д. Фролова, М. М. Холода. – СПб. : Гуманитарная Академия, 2003. – 480 с. – ISBN 5-93762-021-6.
4. Бэкон, Ф. Сочинения в двух томах. Т. 2 / Под ред. А. Л. Субботина. – М.: Мысль, 1972. – 582 с.
5. Вольтер. Философские сочинения / Пер. с франц. С. Я. Шейнман-Топштейн. – М. : Наука, 1988. – 751 с. – ISBN 5-02-008001-2.
6. Гоббс, Т. Сочинения в 2 т. Т. 2 / Пер. с лат. и англ. Я. Федорова, А. Гутермана. – М. : Мысль, 1991. – 732 с. – ISBN 5-244-00460-3.
7. Гроций, Г. О праве войны и мира/ Под ред. С. Б. Крылова. – М. : Ладомир, 1994. – 869 с. – ISBN 5-86218-149-0 978-5-86218-149-4
8. Демокрит в его фрагментах и свидетельствах древности / Под ред. Г. К. Баммеля. М. : ОГИС, 1935. – 384 с.
9. Локк, Дж. Сочинения в 3 т. – Т. 3/ Под ред. И. С. Нарского, А. Л. Субботина. – М. : Мысль, 1988. – 668 с. – ISBN 5-244-00085-3.
10. Монтескье, Ш. Л. Избранные произведения / Пер. А. Г. Горнфельда, М. М. Ковалевского. – М. : Госполитиздат, 1955. – 803 с.
11. Платон. Собрание сочинений. В 4 т. Т. 3 / Под ред. А. Ф. Лосева, В. Ф. Асмуса, А. А. Тахо-Годи. – М. : Мысль, 1994. – 2872 с. – ISBN 5-244-00385-2.
12. Руссо, Ж.-Ж. Трактаты / Под ред. А. З. Манфреда. – М. : Наука, 1969. – 705 с.
13. Спиноза, Б. Избранные произведения. В 2 т. / Под ред. В. В. Соколова. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1957. – 1366 с.

УДК 378

Г.Н. Богачева

Б.А. Денисов

И.Д. Мацкуляк

НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ – НОВЫЕ ЗАДАЧИ

***Аннотация.** Предлагается научная концепция развития объединенного университета. Обосновывается триада его функционирования: экономика, управление, право. Особое значение и место уделяется общественным (гуманитарным) наукам в образовании. Предлагается создание в новом университете гуманитарного центра, формулируется ряд его функций. Высказываются некоторые практические предложения.*

***Ключевые слова:** университет, присоединение, объединение, название и структура вновь образованного учебного заведения, обновление деятельности вуза.*

Galina Bogachyova

Boris Denisov

Ivan Matskulyak

THE NEW UNIVERSITY – NEW TASKS

***Annotation.** The scientific concept of development of the joint university is offered. The triad of its functioning is proved: economy, management, law. The particular significance is given to social (humanitarian) sciences in education. The creation of a new of the humanitarian center is offered in the university, a number of its functions is formulated. Some practical offers are suggested.*

***Keywords:** university, accession, association, name and structure of neoformed educational institution, updating of activity of higher education institution.*

12 апреля 2016 г. Министр образования и науки Российской Федерации Д.В. Ливанов подписал приказ о присоединении Государственного университета управления (ГУУ) к Московскому государственному юридическому университету (МГЮА) [5]. Учитывая, что ни в обозначенном документе, ни в практических шагах организаторов данной весьма серьезной меры почти ничего не говорится о концепции ее реализации, считаем полезным предложить один из вполне возможных и даже необходимых научных вариантов предполагаемых действий коллективов реорганизованных вузов во главе с реформированным, как нам представляется, ректоратом. Тем более, что присоединение ГУУ к МГЮА нельзя рассматривать как принудительный административный акт укрупнения. Мы воспринимаем его как плодотворную идею *синтеза*, «перекрестного опыления», в результате которой объединяемые мощные части (каждая) призваны получить определенные преимущества. Причем в многообразных областях.

Во-первых, в *методологическом смысле*. В процессе относительного слияния вырабатывается единая гносеологическая ипостась, в результате применения которой будет создана верная теоретическая основа совместного существования и творческого развития.

С этой целью полагаем важным уточнить через изменения в Уставе нового вуза, прежде всего, его название и структуру. Название вполне естественно могло бы выглядеть как **Российский государственный университет экономики, управления и права (РГУЭУП)**. Структура в таком случае объединяла бы два крупных подразделения – академию экономики и управления им. О.В. Козловой (ГУУ) и академию права им. О.Е. Кутафина (МГЮА), внутри которых будут функционировать институты или факультеты, или их комбинированные подразделения. Такой подход снимет ряд проявляющихся претензий студентов и их родителей по поводу реорганизации обоих вузов. Кроме того, он позволит успешнее провести приемную кампанию и текущего года, и последующих лет, поскольку предлагаемое название, во-первых, отражает реалии образования в реорганизованном вузе, а, во-вторых, достаточно привлекательно для абитуриентов.

Для исполнения этого создается единая *гуманитарная система* центров, кафедр [2], лабора-

торий, научных советов, теоретических семинаров и т.п., о чем речь будет ниже. Руководить ими (координировать их деятельность) призван небольшой по численности ректорат во главе с ректором, у которого могли бы быть два первых проректора – один по структурным подразделениям бывшего МГЮА, другой – ГУУ. Кроме них, видимо, в университете целесообразно иметь проректоров по учебно-методической работе, научно-издательской работе, финансово-хозяйственной работе и может быть международной деятельности и связи с общественностью.

Во-вторых, примат, несомненно, выражается и должен принадлежать *экономической* составляющей. Это базис Науки с большой буквы. Все необходимое для развития экономической подсистемы в объединенном вузе должно быть непременно предусмотрено.

В-третьих. Поскольку ГУУ – есть *флагман* управленческого образования в России и, несмотря на превратности, сохранил богатый потенциал, было бы преступным расточительством не использовать накопленный опыт в объединенной системе.

В-четвертых, правоведение, юриспруденция, как необходимые подсистемы в *синтезе* с вышеотмеченными структурами, призваны дать новый облик *специалиста-аналитика и специалиста-практика*, своей неповторимости с иными институтами и школами. Народное хозяйство в таком случае получит специалистов высочайшей квалификации, профессионалов нового типа.

Напомним, что если исходить из теории систем, то сложная объединительная система включает в себя максимум три составляющие подсистемы в их функционирующем единстве.

По замыслу концепции будет обеспечена эффективность не как *коммерческий* результат, а как народно-хозяйственный эффект, ради которого и предпринято объединение. Наш пример станет *этапоном* подобных слияний, укрупнений, происходящих в стране в виде реформ, имея в виду *качественный* параметр. Как этого достичь? Как не только предусмотреть искомый результат, но и осуществить его на деле?

Для этого, на наш взгляд, должно быть обращено внимание на главное: *осмысление идеологической позиции присоединения-объединения*.

Мы исходим из концепции *пульсации*, т.е. развития по спирали, неизбежного возврата к прежнему, но на новой технологической-общественной основе.

Если исходить из экономической составляющей триады (а ей в нашем случае отдается предпочтение), тогда как правовые и управленческие аспекты лучше могли бы быть представлены соответствующими специалистами, то выявляется следующее. Например, Московский государственный университет начала XIX столетия располагал четырьмя факультетами, а среди них факультет нравственных и политических наук, где изучали *философию, юриспруденцию и политическую экономию*.

Вот где первоначальная клеточка генезиса, прообраз будущего в XXI в. Университета! Еще тогда складывались условия для подготовки действительно высокообразованных людей, умеющих самостоятельно думать и принимать верные решения. Общеизвестно, что в те времена *образованность* трактовалась, как условие освоения прежде всего гуманитарных наук. Таким, несомненно, продолжает быть нынешнее университетское (т.е. универсальное) образование. Философия, юриспруденция и политическая экономия с течением времени в разных странах, то сближались (интегрировались), то приобретали самостоятельное значение (дифференцировались). Эти процессы наблюдались и в XX в., когда наряду с указанными науками, имеющими свой предмет, непосредственно из практики хозяйствования, отпочковалась наука управления (менеджмент). И теперь она вкупе с древнейшими науками, принимает участие в пульсации. В конце XX – начале XXI в. возобладали тенденции к новой интеграции. Пришло время не разбрасывать, а собирать камни. Эти процессы необходимо учитывать в практической деятельности и следовать ему в рамках реформирования высшего образования, особенно университетского.

Так, до реорганизации обоих вузов в ГУУ культивировалось множество крохотных кафедр, общая численность которых в одно время немногим не дотягивала до сотни подразделений. На ряде из них трудилось по 3–4 человека, что не соответствовало даже минимальной норме, установленной в стране. Одновременно функционировали, например, кафедра политической экономии, институциональной экономики и макроэкономики. Теперь ситуация несколько изменилась, но все же, на наш взгляд, недостаточно. В течение реорганизационного периода предстоит, как представляется, осуществить огромную не только учебно-методическую, научно-исследовательскую, но и организационно-воспитательную работу среди профессорско-преподавательского состава и учебно-вспомогательного персонала. Особое внимание при этом важно уделить работе среди руководящего состава институтов, факультетов университета. От них, по сути, решающим образом зависит наличие тех или иных подразделений в институте или на факультете. Правда, без соответствующей поддержки со стороны ректората в данном вопросе им также не обойтись. К сожалению, и те, и другие пока недостаточно реагируют на творческие как устные предложения, звучащие на различного рода мероприятиях со стороны профессорско-преподавательского состава, так и письменные, официально вносимые его представителями. Во всяком случае, думается, что в новом университете служебные записки должны рассматриваться не в течение года и более длительного срока, как это имело место в прошлом, а оперативно – на протяжении 2–3 недель, максимум месяца. Самых же заявителей также без волокиты должны принимать, выслушивать и реагировать любой член ректората и прежде всего сам ректор. Именно он призван показывать пример в этом отношении всему коллективу. Тогда, надеемся, не повторятся имеющиеся, к сожалению ситуации, когда вместо одной кафедры **экономической теории**, которая призвана стать основой фундаментального экономического образования в новом университете, функционирует, как отмечено выше, три. Такой подход позволил бы укрепить методическую базу, преподавательский состав, основательнее заняться внебюджетной деятельностью. Более того, авторы уверены, что при этом появятся также дополнительные возможности развития фундаментальной экономической науки, что фактически невозможно в малочисленных коллективах.

Философия может рассматриваться гносеологической основой всех гуманитарных наук, т.е. таких, которые из *самого их предмета* вытекают как важные, коренные компоненты человеческих отношений. Здесь имеют место оценочные критерии, превалируют принципы этики, политики, концепции справедливости и несправедливости. Сам человек в современной социально-экономической системе – пристальный объект исследования [3].

К примеру, политическая экономия конкретизирует философский взгляд на мир, равно как юриспруденция или теория управления. Конечно, каждая из социальных наук имеет свою специфику в смысле приближенности или отдаленности от философского познания мира, но это не колеблет заявленного нами тезиса.

Отрицание политической экономии (как это было в 1990-е гг.), как, впрочем, и других гуманитарных наук, – это игнорирование мировоззрения, методологии, что чревато серьезными необратимыми последствиями для общества и государства. Чрезмерные ориентации на прикладные, практические дисциплины, неизменно ведут к забвению гуманитарной сути общества, его глубинных корней, историко-логического естественного пути развития. Сказанное – альфа и омега высшего образования, особенно университетского. Новый университет – это синтетическое учебное заведение, которое проектируется создать, обязано, повторимся, опираться на незыблемые постулаты. Другой путь – чисто административный, неизбежно выхолостит гуманитарную синтетическую компоненту. Именно она (как это случилось) в первую очередь подлежит ретивым сокращениям, урезаниям, что приведет, в конечном счете, к уничтожению образования как такового, нанесет невосполнимый ущерб стране в целом, погубив ее душу.

Человек в нашем подходе, не только ресурс для эффективной деятельности учреждения. Организация сама связана с человеческими отношениями как внутри, так и вне ее, которые и определяют эффективность ее функционирования, и возможность всестороннего развития личности каждого из ее членов [4; 5].

Итак, промежуточный вывод таков: без солидной подсистемы цикла общественных (гуманитарных) наук университетское образование (впрочем, и всякое иное) становится безжизненным, формально схематичным, лишенным перспектив, а то и вообще невозможным.

При этом в огромной степени возрастают требования к способам и методам их изучения студентами, слушателями. Уповать на информационно-электронные возможности и довольствоваться исключительно ими, нельзя. Да, невозможно изучать общественные (гуманитарные) науки молча. Необходимы постоянные обсуждения проблем, дискуссии в поисках истины. Требуются общение, а не виртуальность, коллективизм, а не индивидуализм для выработки устойчивых научных позиций, осмысления действительности, собственного мнения. Таковое не привнесено извне, а выстрадано упорным педагогическим и студенческим трудом. В таких условиях легче проходит отторжение всего наносного, чуждого, догматического, конъюнктурного, поверхностного. Здесь, как нигде более важен личностный характер взаимоотношений учителя и ученика. Отсюда ясно, какой объем *непосредственной* учебной работы в сфере общественных (гуманитарных) наук оптимален!

Важно также, что поскольку происходит интеграция самих общественных (гуманитарных) наук (а в нашем случае, прежде всего, политической экономии, управления, юриспруденции) она непременно учитывается в организации учебного процесса. Речь идет об органичном проникновении гуманитарных идей во все преподаваемые в университете дисциплины. Для этого надо преодолеть разобщение имеющееся, к сожалению, между кафедрами в каждом присоединяемом вузе и потенциально объединенных в новом университете.

Поскольку это так, то назрела необходимость создать общий мощный объединительный **гуманитарный центр**, в котором были бы сосредоточены разрозненные ныне элементы гуманитарного образования.

Что это будет? Некий факультет? Институт? Научно-методическая лаборатория? Не в форме суть. Новое университетское образование может иметь как индикативные, так и директивные функции. Главное – *синергетический* эффект, который может дать синтез общественных (гуманитарных) наук. Сумма даст новое качественное свойство, отсутствующее у ее частей порознь.

Вариант первый. Не изменяя наработанную сложившуюся организацию институтов и кафедр в объединяемых вузах, целесообразно создать *координационный центр*, в который вошли бы представители администрации и кафедр, преподающих общественно-гуманитарные дисциплины.

Функции подобного центра могли бы включать.

1. Разработку стратегии общественного (гуманитарного) образования и формирование интегрированного научно-образовательного и воспитательного пространства в новом университете.
2. Совершенствование учебных программ общественного (гуманитарного) цикла применительно к каждому подразделению объединенного университета и компетентностного подхода в преподавании соответствующих дисциплин.
3. Развитие государственных стандартов каждой дисциплины, инновационных форм и технологий обучения, формирование экспериментальной, творческой среды гуманитарного образования применительно к профилю нового вуза.
4. Координацию научно-исследовательской работы соответствующих кафедр и их объединений.
5. Издание специального журнала по общественным наукам (или иметь хотя бы постоянную рубрику в университетском журнале).

6. Организацию межкафедральной учебно-методологической лаборатории гуманитарного цикла.
7. Оказание всесторонней помощи в организации и проведении воспитательной работы среди обучающихся.
8. Организацию теоретических семинаров, общественных дискуссий по актуальным проблемам.
9. Организацию диссертационных советов по защите докторских и кандидатских диссертаций по заявленной в данной статье проблематике.

Координационный центр подотчетен объединенному Ученому совету университета, находится в непосредственном подчинении ректору вуза. Подобные структуры, как правило, уже давно функционируют в вузах, которые признаны Минобрнауки РФ как эффективные, а именно: МГУ им. М. В. Ломоносова; Финансовый университет при Правительстве РФ; Экономический университет им. Г. В. Плеханова и др. Имеется даже реорганизованный в реформенный период Российский государственный гуманитарный университет. Более того, еще Правительством СССР по инициативе МГУ и Министерства высшего образования СССР создан также Центр общественных наук (ЦОН) в 1990 г. Он был задуман как многопрофильное научное учреждение, располагающее небольшим административным штатом и ведущее исследовательскую деятельность, привлекая ученых и специалистов на принципах внештатного сотрудничества. С самого начала Центр определил своей главной задачей концентрировать усилия ученых разных наук на разработке фундаментальных проблем обществоведческого и гуманитарного знания, отражающих радикальные перемены, переживаемые планетарным миром и Россией, а также самой обществоведческой и гуманитарной наукой. Это предопределило ориентацию на проведение авторитетных научных форумов – от крупных международных конференций до заседаний круглого стола, на свободное дискуссионное общение ученых, на подготовку содержательных личных и коллективных публикаций, научно-исследовательских экспертных докладов. За более чем двадцатипятилетнее существование Центр обрел свое творческое и деловое лицо, овладел навыками эффективной работы, обзавелся партнерами, соратниками и друзьями. Он превратился в авторитетный и по-своему уникальный центр науки и просвещения, широко известный в России и за рубежом.

Вариант второй (более радикальный) предполагает создание объединения внутри университета, включающего основные кафедры общественного (гуманитарного) цикла, открытие нового эксклюзивного направления с профилем подготовки: «экономист-аналитик», «менеджер-аналитик», «юрист-аналитик». В этом варианте также можно предусмотреть создание межкафедральной лаборатории, научно-методических комплексов, постоянно действующего дискуссионного клуба, диссертационных и ученых советов, организацию цикла оригинальных гуманитарных дисциплин. Такое объединение призвано быть приоритетным для университета, оно должно быть оснащено по последнему слову в области информационных систем. Здесь также следует предусмотреть организацию всех форм второго высшего образования, собственной издательской базы и т.д. Это объединение станет центром методологического обеспечения потребностей университета. Руководить объединением должен администратор (с гуманитарным образованием) в ранге проректора по общественным (гуманитарным) наукам.

В любом случае подобный подход мог бы способствовать становлению и развитию *научной школы философии управления и права*, что одновременно означал бы, по сути, и возрождение экономико-философского направления в стенах нового университета по прошествии почти столетия подобной практики в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова. Ясно, что сам по себе Центр, при всей своей активности, не смог бы достичь столь серьезных результатов. Сказались поддержка ректората МГУ и лично ректора академика В.А. Садовниченко, а также эффективное

сотрудничество Центра с факультетами МГУ, прежде всего, экономическим, с институтами РАН, Академией гуманитарных наук, Российской академией естественных наук, Санкт-Петербургским университетом, другими учреждениями и вузами. Центр поддерживает деловые и творческие отношения с Федеральным Собранием Российской Федерации.

Реализация предлагаемых мер позволит, на наш взгляд, преодолеть негативные последствия рыночной ориентации с ее убогим практицизмом, нравственной усталостью и поверхностным знанием. Общественное (гуманитарное) образование в строгой системе ценностей приобретет законченность и целостность.

Библиографический список

1. Денисов, Б. А. Задачи для университета / Б. А. Денисов // Образование, цели и перспективы. – 2009. – № 8. – С. 66–68.
2. Денисов, Б. А. Кафедра – основное звено вуза? / Б. А. Денисов, Г. Н. Богачева // Финансовая экономика. – 2012. – № 5. – С. 103–109.
3. Мацкуляк, И. Д. О преподавании науки управления экономикой / И. Д. Мацкуляк, Д. И. Мацкуляк, Н. З.-О. Нагдалиев // Сегодня и завтра российской экономики. – 2014. – № 63. – С. 5–10.
4. Мацкуляк, И. Д. Об управляемом рынке, экономических законах и безопасных финансовых результатах / И. Д. Мацкуляк, Д. И. Мацкуляк // Финансовая экономика. – 2013. – № 6. – С. 5–20.
5. Приказ Минобрнауки РФ «О реорганизации федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Московский государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина (МГЮА)» и федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Государственный университет управления» от 12.04.2016. № 398 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://минобрнауки.рф/документы/8179> (дата обращения : 24.04.2016).

УДК 334

Д.Ю. Боттаева

СФОРМИРОВАННОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ КАК ОСНОВА КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ

Аннотация. Статья посвящена повышению качества подготовки выпускников высших учебных заведений на основе реализации компетентностного подхода. В статье представлены основные способы внедрения данного подхода в систему образования, а также рассмотрены факторы влияния компетентностного подхода на эффективность подготовки квалифицированных выпускников. Особое внимание уделено необходимости приведения компетенций обучающихся в соответствие с запросами работодателей в изменяющихся условиях современного рынка труда. На основании выявленных проблем в системе образования приведены рекомендации для повышения качества подготовки выпускников вуза с применением компетентностного подхода.

Ключевые слова: компетенция, компетентностный подход, рынок труда, рынок образовательных услуг, социальная компетенция, конкурентоспособность, профессиональная подготовка.

Dzhamilya Bottaeva

FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF PUPILS AS A BASIS FOR QUALITY TRAINING UNIVERSITY GRADUATES

Annotation. The article is devoted to improving the quality of preparation of graduates of higher education institutions based on the implementation of the competence approach. The article presents the basic methods of implementation of this approach in the education system, and also considered factors influence the effectiveness of the competence approach to training of qualified graduates. Particular attention is paid to the need to bring the competences of students in line with the demands of employers in the changing conditions of the modern labor market. Based on the identified problems in the education system provides recommendations to improve the quality of university graduates with the competence approach.

Keywords: competence, competence-based approach, labor market, educational services market, social competence, competitiveness, professional training.

На современном рынке труда в условиях непрерывной модернизации производства важнейшими качествами выпускника вуза становятся инициативность, способность творчески мыслить и находить правильные решения в нестандартных ситуациях. Работодатели заинтересованы не только в профессиональной компетентности выпускников, но и в их воспитанности, коммуникативности, т.е. в уровне их общей культуры. Также важны такие качества, как обычная выносливость, дисциплинированность, умение владеть собой в сложных ситуациях. Кроме того, в настоящее время квалифицированный выпускник вуза должен не только обладать определенным набором знаний, умений и навыков, но и уметь ориентироваться в нестандартных ситуациях и находить новые, нетипичные решения.

Существуют определенные запросы и потребности, предъявляемые современным рынком труда к качеству профессионального образования, поскольку высшее образование – это не только профессиональное обучение как процесс формирования специфических профессиональных навыков посредством специальных методов обучения. Это целый комплекс, или система, куда входят:

- профессиональная ориентация;
- обучение, повышение квалификации;
- профессиональная социализация и адаптация на всех этапах приобретаемого статуса (абитуриента, студента, выпускника – молодого специалиста, а впоследствии и профессионала, мо-

тивированного к повышению своего профессионального уровня в течение всей трудовой деятельности) [10].

Цель компетентностного подхода заключается в том, что бы выпускник вуза обладал не только знаниями в своей профессиональной области, но и навыками и способностями к деятельности в той или иной ситуации. Основопологающим условием внедрения компетентностного подхода в систему высшего образования является ориентация на творческую инициативность обучающихся, их самостоятельность, конкурентоспособность на рынке труда, мобильность и быстрая адаптация. Считается, что применение компетентностного подхода в вузе будет стимулировать будущих выпускников к усовершенствованию и закреплению полученных знаний, умений и навыков. В настоящее время существуют определенные проблемы с трудоустройством выпускников и их адаптацией на предприятии. Применение данного подхода обеспечит достижение нового уровня в качестве образования, соответствующего требованиям рынка труда.

В условиях современного рынка труда необходимо формирование и развитие социально ориентированной личности, в полной мере реализующей свой потенциал, становление знающего выпускника вуза, ответственного за результаты и качество своей деятельности. Поэтому большое внимание в работе должно уделяться обновлению научно-методического содержания подготовки кадров, внедрению компетентностного подхода при оценке эффективности и результативности учебного процесса [1].

Обзор выводов исследователей по данной проблематике показывает то, что во всех подходах к определению понятия «компетентность», как и понятия «компетенция», внимание акцентируется на опыте деятельности личности, ее активной позиции, готовности к действию, включая ценностную составляющую.

Можно выделить следующую структуру компетентности, согласно которой:

- компетентность шире знаний и умений, так как она включает их в себя;
- компетентность включает эмоционально-волевую регуляцию поведенческого проявления;
- содержание компетентности значимо для субъекта ее реализации;
- будучи активным проявлением человека в его деятельности и поведении, компетентность характеризуется постоянной готовностью ее реализации в любой требующей этого ситуации [9].

К общим компетенциям можно отнести совокупность социально-личностных качеств выпускника вуза, которые обеспечивают осуществление деятельности на определенном квалификационном уровне. Им также присущ термин компетенций социального взаимодействия или социальные компетенции. Значение этих компетенций сводится к тому, что выпускник вуза способен принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность; работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями; брать на себя ответственность за работу членов команды, результат выполнения заданий.

Развитие социальной компетентности обучающихся в образовательном процессе становится успешным, если:

- выявлены сущностные характеристики социальной компетентности как интегративного личностного образования: раскрыто понятие, определены его структура и содержательные элементы;
- выделены задачи развития социальной компетентности обучающихся, на основе новообразований, обусловленных особенностями возрастного развития и ведущей социально значимой деятельностью;
- разработана и целенаправленно реализуется в социально-культурном пространстве вуза модель развития социальной компетентности обучающихся;

- развитие умений решения практических задач, ситуации выбора проводится путем организации проектной деятельности, решения задач по выбору;
- в учебно-воспитательной работе прививаются нравственные ценности через конкурсы, проекты, другие виды социально-культурной деятельности;
- одной из важнейших составляющих социальной компетентности личности в условиях усложнившейся нестабильной социальной среды является способность к рефлексии социальных ситуаций [2].

Обучение, основанное на компетенциях, имеет личностную направленность, осуществляется в процессе практической деятельности с использованием прошлого опыта и строится на базе комплексного системного подхода, направленного на освоение компетенций, представляющих собой совокупность профессиональных и личностных качеств. Следует отметить комплексную взаимосвязь профессиональных и личностных качеств выпускника, которая заключается во взаимном сочетании необходимых для данного модуля знаний, умений, опыта, ответственности и т.д.

Из этого следует, что вуз должен создавать условия, способствующие формированию совокупности компетенций обучающихся, которые обеспечат выпускнику личностную и профессиональную самореализацию.

Обучить в полной мере компетентности сложно. Компетентным обучающийся в вузе может стать лишь на своем опыте, найдя и апробировав различные модели поведения в данной предметной области, самостоятельно выбрав из них те, которые в наибольшей степени подходят его стилю, притязаниям, и нравственным ориентациям [6]. При этом, необходимо использовать активные методы обучения, такие как: презентация идей, исследование ролевых моделей, кейс, метод обратной связи через взаимодействие с внешним миром и т.п.

На протяжении всего учебного процесса очень важно правильное соотношение теории и практики. В условиях вуза должна быть создана среда, максимально схожая с производственной. Поэтому для обеспечения таких условий в первую очередь требуется постоянная модернизация материальной базы. Теоретические знания должны изучаться не отдельно на лекциях, а использоваться при необходимости на практических занятиях, для чего обучающимся следует самостоятельно изучить теорию при подготовке к выполнению практических заданий. Преподаватели в этом случае помогают в выборе источников информации и консультируют по мере необходимости. Вследствие таких занятий ценность и значимость знаний, как правило, возрастает, приобретая статус интеллектуального показателя компетенции и, соответственно, самого обучающегося, что немаловажно для его самоутверждения.

Выпускник вуза должен не только постоянно совершенствовать методы своей деятельности, но и искать наиболее рациональные способы действий. Поэтому важно развивать конструкторское мышление, творческий подход к выполнению профессиональных обязанностей. Главной составляющей профессиональной компетентности современного квалифицированного выпускника вуза является такое качество личности, как творческий потенциал [7]. Под творческим потенциалом понимается готовность к созданию субъективно и объективно новых, оригинальных идей, готовность отклоняться от традиционных схем мышления. Внесение элементов творчества в самые разнообразные стороны профессионального труда, в проектирование и осуществление различных технологических процессов представляет собой наиболее универсальный и всеобъемлющий показатель нового отношения обучающегося к осваиваемой профессии, специальности. В процессе овладения любой профессией и специальностью обучающимся доступны все формы творческой деятельности: рационализация, усовершенствование, проектная деятельность и т.д. И чем выше конечная цель творчества и сложнее пути, ведущие к достижению этой цели, тем выше радость от достигнутого результата.

Поскольку творческие способности, знания и профессиональные навыки наиболее успешно укрепляются в процессе самостоятельной и активной деятельности, основные пути формирования умения работать творчески связаны с развитием производственной самостоятельности и творческой активности обучающихся [11]. Для любой деятельности самостоятельность является важной, основополагающей чертой личности, и одним из основных критериев уровня профессиональной квалификации выпускника вуза. Формирование самостоятельности у выпускников вуза составляет одну из важных задач высшего образования. Под самостоятельностью обучающегося в процессе обучения, прежде всего, подразумеваются два аспекта этого понятия. Во-первых, самостоятельность как независимость действий учащегося от промежуточного контроля преподавателя, во-вторых, действия учащегося уже с конкретным знанием своего дела.

Успешное выполнение самостоятельной работы возможно только в том случае, если обучающийся уже владеет достаточным объемом знаний, навыков и умений. Следовательно, опыт, накопленный в процессе исполнительской работы, служит базой для последующей самостоятельной деятельности. Причем, как правило, простая исполнительская работа создает условия для более сложных действий, а те, в свою очередь, создают условия для выработки навыков самостоятельной работы. И напротив, низкий уровень исполнительской работы не способствует созданию предпосылок для самостоятельной работы [4].

Умение работать самостоятельно проявляется в способности мобилизовать силы, необходимые для выполнения трудных задач. Это происходит тогда, когда учащийся представляет степень ответственности. Преподавателю следует внушать обучающемуся веру в собственные силы для того, что бы учащийся привыкал действовать самостоятельно. Преподаватели, стимулирующие самостоятельность обучающихся, достигают значительно лучших результатов. Они считают, что учить надо лишь тому, чему обучающийся не может научиться самостоятельно, и что в процессе обучения он должен сам находить правильное решение при большей или меньшей помощи преподавателя.

Самостоятельность будущего выпускника вуза проявляется в деятельности, в процессе которой последовательно расширяются границы трудовой самостоятельности и кругозор учащихся. Когда процесс прививания самостоятельности протекает успешно на производство приходит молодой специалист, который быстро адаптируется к любым производственным условиям. В самом общем виде работа обучающегося в процессе обучения включает в себя следующие виды самостоятельной деятельности:

- анализ задания преподавателя;
- подкрепление его указаний знаниями, опытом, наблюдениями;
- подбор наиболее подходящих для данного задания знаний, навыков и т.д.

От того, в какой степени обучающийся умеет выполнять конкретные виды профессиональной деятельности без помощи преподавателя, зависит уровень его самостоятельности.

Низкий уровень характеризуется тем, что обучающиеся в вузе могут выполнить задание хорошо только под руководством преподавателя. Они постепенно овладевают навыками рациональной организации рабочего места и отдельными приемами самоконтроля.

Средний уровень – обучающиеся выполняют задание качественно и в срок, но только под руководством преподавателя. Они проявляют самостоятельность, если необходимо применить уже известный прием или несложное действие, используют рациональные приемы работ, умело организуют рабочее место и владеют необходимыми навыками самоконтроля.

Высокий уровень – обучающиеся не только проявляют соответствующую определенному периоду обучения самостоятельность при выполнении задания, но и используют при этом некоторые элементы творчества. Выполнение такого рода заданий дает широкие возможности для проявления самостоятельности [8].

На практике можно увидеть, что наиболее благоприятные условия для развития творческой активности создаются там, где в процессе производственного обучения обучающийся выступает как личность действующая, планирующая, оценивающая самостоятельно. Следует отметить такой способ активизации творческой деятельности, как создание своеобразных «ситуаций затруднения». Один из приемов создания таких ситуаций связан с внесением в задания элементов новизны, когда преподаватель сознательно изменяет условия, сообщая, что отсутствует тот или иной составляющий элемент задания. Полезно также упражнять обучающихся в самостоятельной разработке «ситуаций затруднений» [3]. Задания, способствующие формированию умения работать творчески, должны отвечать следующим требованиям: быть достаточно сложными, что бы создавать условия для применения ранее приобретенных знаний и опыта; быть проблемными, т.е. побуждать к активным поискам более рациональных приемов деятельности и т.д.

Можно обозначить некоторые актуальные проблемы, которые существуют на рынке труда в настоящее время:

- обеспечение предприятий квалифицированными выпускниками вузов;
- несоответствие профессиональной структуры подготавливаемых выпускников вуза потребностям рынка труда;
- потребность в совершенствовании производственных процессов.

Для решения вышеперечисленных проблем предлагается использование компетентностного подхода как способа повышения качества образования. Также следует дополнять учебные планы дисциплинами по формированию обучающимися определенных компетенций, проводить системы контроля знаний в форме ситуационных заданий и т.д. В современных условиях процесс подготовки выпускников вуза следует ориентировать на компетентность, поскольку применение этого подхода позволяет сократить сроки адаптации выпускников на предприятии.

Таким образом, применение компетентностного подхода в подготовке выпускников вуза является основной составляющей в модернизации системы образования. При создании компетентностной модели подготовки выпускника вуза следует учитывать особенности его профессиональной деятельности для формирования компетенций, которые необходимы для дальнейшей самореализации в условиях современного рынка труда. Сформированные компетенции помогают выпускнику вуза более качественно выполнять свои профессиональные обязанности на предприятии. Использование в образовательном процессе современных информационных технологий, профессиональных программных продуктов, с которыми в настоящее время работают предприятия, позволяет формировать выпускников вузов, востребованных на рынке труда. Для достижения этой цели требуется взаимодействие вузов с социальными партнерами: привлечение специалистов для подготовки обучающихся работе с программными продуктами, обучение преподавателей на базе предприятия [5]. Также возможно применение разнообразных форм взаимодействия вузов и работодателей, например, участие работодателей в совершенствовании профессиональных образовательных программ, участие в учебном процессе вуза (чтение лекций, проведение семинаров, тренингов, руководство производственной практикой студентов), осуществление целевых заказов предприятий вузу на подготовку специалистов, проведение совместных научно-практических конференций, круглых столов и др.

Помимо этого, к важным факторам подготовки квалифицированного выпускника вуза можно отнести создание электронных учебников, словарей, методических пособий, презентаций, привлечение к этой работе самих обучающихся.

Организация работы всего профессорско-преподавательского состава по формированию социально и профессионально востребованного выпускника должна быть направлена, прежде всего, на развитие компетентности, конкурентоспособности и профессиональной культуры обучающегося. Это достигается путем формирования у обучающегося готовности к будущей самостоятельной жизни,

оказания ему помощи в успешном овладении выбранной специальностью и в последующей профессиональной самореализации.

Библиографический список

1. Безюлева, Г. В. Профессиональная компетентность: аспекты формирования / Г. В. Безюлева, Н. В. Иванова, М. В. Никитин [и др.]. – М. : Моск. психолого-социальный институт, 2005. – 82 с. – ISBN 5-8379-0158-2.
2. Белоновская, И. Д. Формирование профессиональной компетентности специалиста: региональный опыт : монография / И. Д. Белоновская. – М. : Ин-т развития профессионального образования, 2005. – 351 с. – ISBN 5-7410-0658-2.
3. Березовский, Б. М. Использование информационных технологий при создании электронных средств обучения / Б. М. Березовский, С. А. Хузина // Профессиональное образование. – 2006. – № 5. – С. 25–29.
4. Вайсеро, З. В. Активизация самостоятельной работы студентов – путь к повышению качества подготовки специалистов / З. В. Вайсеро // Инновации в образовании. – 2008. – № 9. – С. 4–8.
5. Вербицкий, А. А. Личностный и компетентностный подходы в образовании: проблемы интеграции / А. А. Вербицкий, О. Г. Ларионова. – М. : Логос, 2010. – 336 с. – ISBN 978-5-98704-452-0.
6. Голуб, Г. Б. Оценка уровня сформированности ключевых профессиональных компетенций выпускников УНПО: подходы и процедуры / Г. Б. Голуб, Е. Я. Коган, И. С. Фишман // Вопросы образования. – 2008. – № 2. – С. 165–187.
7. Звонников, В. И. Контроль качества обучения при аттестации: компетентностный подход / В. И. Звонников, М. Б. Челышкова. – М. : Логос, 2009. – 272 с. – ISBN 978-5-98704-369-7.
8. Звонников, В. И. Современные средства оценивания результатов обучения / В. И. Звонников, М. Б. Челышкова. – М. : Академия, 2008. – 224 с. – ISBN 978-5-7695-3568-0.
9. Зимняя, И. А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании / И. А. Зимняя. – М. : Исслед. центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 42 с.
10. Николаева, Л. Н. Проблема формирования общеучебных умений и навыков у учащихся в контексте стандартизации образования / Л. Н. Николаева // Образование и общество. – № 3. – 2009. – С. 36–40.
11. Равен, Дж. Компетентность в современном обществе. Выявление, развитие и реализация / Дж. Равен. – М. : Когито-Центр, 2002. – 396 с. – ISBN 5-89353-052-7.

УДК 316.7

Д.В. Гуськов

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ ПОДХОД К ЭКСТРЕМИЗМУ

Аннотация. В статье автор анализирует особенности социокультурного подхода к явлению экстремизма с позиций взаимодействия его с социокультурной средой. Раскрывается ряд парадигм, которые характеризуют социокультурный подход в рамках рассматриваемой научной проблемы. Кроме того автор характеризует несколько типов взаимоотношений норм и экстремизма с позиций социокультурного подхода.

Ключевые слова: экстремизм, социокультурные нормы, социокультурная среда, социокультурный подход, парадигма.

Dmitry Guskov

SOCIOCULTURAL APPROACH TO EXTREMISM

Annotation. In the article the author analyzes peculiarities of social and cultural approach to the phenomenon of extremism from the standpoint of its interaction with socio-cultural environment. Discloses a number of paradigms that characterize the socio-cultural approach in the framework of the scientific problem. In addition, the author describes several types of relationships norms and extremism with the positions of the sociocultural approach.

Keywords: extremism, socio-cultural norms, socio-cultural environment, social and cultural approach, paradigm.

Одной из центральных проблем в исследовании экстремизма как социокультурного феномена является вопрос определения соотношения в нем личностного и социокультурного оснований, поэтому решение проблемы определения экстремизма как социокультурного явления лежит в плоскости развития культуры и динамики социальных норм. На данный момент в науке существует несколько парадигм, объясняющих природу симбиоза социального и культурного, т.е. подходы к интерпретации социокультурного. Например, когда социокультурное отождествляется с глубоко укорененными в обществе культурными традициями, в основе которых лежат универсальные базовые ценности, определяющие целостность нации, отдельных групп общества, их «социокультурные коды» [3, с. 120–122].

Но данная парадигма не совсем корректна для использования применительно к взаимодействию нормы и экстремизма как социокультурных явлений, так как не отражает взаимное влияние нормы и экстремизма. Интерпретация социокультурного, в которой социальное, по существу, «утопает» в культурном, ибо само функционирование культуры рассматривается как социальный процесс, а социальное как производная функция культуры [10, с. 338–342].

В рамках данной интерпретации «социокультурного» преобладание культурного приводит к подмене социального аспекта феномена его культурным составляющим, что в свою очередь в рамках взаимоотношения нормы и экстремизма приводит к усилению односторонней интерпретации рассматриваемого понятия.

В рамках интерпретации социокультурного на основе подхода М. Вебера его последователи полагают, что социокультурное дает ключ к объяснению социально – экономических процессов в обществе. Согласно такому подходу социокультурным считается все, что связано не с непосредственной экономической деятельностью, а с ее духовными аспектами: «ценностными, мотивационными, идейными факторами» [4, с. 106]. При этом изучение процесса взаимодействия экстремизма и нормы в социокультурном пространстве будет затруднено.

Интерпретация социокультурного на основе подхода П. Сорокина: социокультурное явление становится возможным при наличии значимого взаимодействия двух и более индивидов. При этом выделяются три необходимых компонента: субъекты взаимодействия; значения, ценности и нормы, благодаря которым индивиды взаимодействуют, осознавая их и обмениваясь ими [9, с. 193].

Подход П. Сорокина, на наш взгляд, подходит для изучения экстремизма как социокультур-

ного явления, так как в нем «социокультурное» предстает как неразрывный симбиоз социального и культурного к контексте динамики социального пространства и культуры как двух неразрывных вещей при соотнесении господствующими с номами и ценностями. При этом вопросы возможных противоречий между компонентами, составляющими социокультурную реальность не получили достаточного и ясного ответа [12, с. 180–188].

Интерпретация социокультурного на основе подхода Т. Парсонса подчеркивает различие между культурой и социальной системой. При этом фокус социальной системы – это условие взаимодействия человеческих существ, которые составляют конкретные коллективы с определенным членством, а фокус культурной системы, напротив, заключается в смысловых моделях, моделях ценностей, норм, организованного знания и верований, экспрессивных форм [8, с. 689–690]. Применительно к исследованию экстремизма как социокультурного явления при его взаимодействии с нормой, реализуется ограниченное представление о трансформации общества только через противоречия между «социальным» и «культурным».

Интерпретация социокультурного на основе подхода А. Ахиезера опирается на постоянно возникающие противоречия между социальными отношениями и культурой, т.е. социокультурные противоречия. Их источниками становятся культурные программы, которые смещают воспроизводственную деятельность таким образом, что в результате разрушаются, становятся нефункциональными жизненно важные социальные отношения [1, с. 56]. Например, «оно возникает у человека, который думает как Паскаль, а живет как обходчик Штукин, в противоположность человеку, который живет как эскимос и думает как эскимос» [2, с. 481]. При этом культурный аспект, а не социальный дает право индивидууму находиться одновременно в различных социальных группах, т.е. право свободного выхода за рамки конкретной социальной группы. При этом нормы и ценности в указанных группах могут быть противоречивыми.

«Культурное» в рамках социокультурного рассматривается как сфера творчества и фантазии, а социальные отношения всегда должны оставаться функциональными уже в силу самой своей воплощенности в массовый воспроизводственный процесс [2, с. 243–244]. При этом «дуальная оппозиция» как основа «социокультурного» в рамках указанного подхода, является необходимым принципом объяснения динамики социальной реальности и основой для формирования альтернатив взаимодействия экстремизма и нормы. В науке также существует максимально расширительная трактовка социокультурного, которая придает понятию социокультурного максимально всеобъемлющий характер, и включают в него все социально-материальные, социально-демографические и социально-психологические тенденции, наблюдаемые в обществе. [11, с. 56–63] Указанная парадигма интерпретации «социокультурного» применительно к исследованию экстремизма как социокультурного феномена является недостаточно корректной, так как данное исследование направлено на изучение проявлений экстремизма в культуре как неотъемлемого аспекта социальных отношений, не затрагивая сферу политики и экономики.

В итоге, анализ выделенных подходов к интерпретации «социокультурного» показывает, что для использования этого понятия применительно к норме, девиации и экстремизму наиболее продуктивным для анализа экстремизма как социокультурного явления при его взаимодействии с нормой будут являться интерпретации «социокультурного» на основе подходов П. Сорокина, Т. Парсонса с некоторой долей коррекции на объект исследования – экстремизм.

Указанные П. Сорокиным положения социокультурного подхода могут быть применены в рамках анализа экстремизма как социокультурного явления. Специфика социокультурного подхода состоит в том, что он интегрирует три измерения человеческого бытия (человека в его соотношении с обществом, характер культуры, тип социальности) именно как фундаментальные, каждое из которых

не сводится к другим и не выводится из них, но при этом все они взаимосвязаны и влияют друг на друга как важнейшие составляющие человеческих общностей [6, с. 4].

В этой связи можно опереться на теоретические постулаты, сформулированные Н.И. Лапиным о том, что социокультурный подход можно конкретизировать в виде нескольких принципов, помогающих сформировать представление об обществе как целостной социокультурной системе и четче осмыслить проблемы социокультурной трансформации [6, с. 5]. Рассмотрим каждый из данных принципов социокультурного подхода применительно к анализу экстремизма как социокультурного явления.

Принцип человека активного (*лат. homo activus*) является исходным в социокультурном подходе; он близок общепhilософскому принципу деятельности, но специфичен тем, что акцентирует внимание на многомерности человека как био-социо-культурного существа и на элементах структуры личности как субъекта действий, а само действие субъекта понимается как компонент взаимодействия с другими субъектами, как имеющее значение для них и выполняющее определенные функции по отношению ко всем субъектам взаимодействий [6, с. 5]. Экстремизм – явление, неразрывно связанное с деятельностью человека, как индивидуума, так и в группе, экстремизм – это деятельность индивидуума или группы, являющаяся крайней по отношению к существующим социокультурным нормам. Субъект, осуществляющий экстремистскую деятельность, является био-социо-культурным существом, деятельность которого может быть оценена разнонаправленно, как отрицательно, так и положительно в зависимости от тех социокультурных норм, с позиции которых оценивается указанная деятельность.

Принцип взаимопроникновения культуры и социальности утверждает наличие этих двух измерений в любой человеческой общности, постоянную их взаимосвязь и взаимовлияние, но при этом ни одно из них не сводится к другому и не выводится из него. Экстремизм как социокультурное явление находит свое отражение сразу в двух измерениях: культуре и социальности, которые образуют единую социокультурную среду, в которой осуществляется человеческая деятельность. В итоге проявления экстремизма в человеческой деятельности всегда обусловлены нормам и рамках того социокультурного пространства, в котором она осуществляется [7, с. 415].

Принцип антропосоциетального соответствия означает совместимость личностно-поведенческих характеристик этого общества (как единства культуры и социальности) [6, с. 5]. Экстремизм как социокультурное явление с позиций принципа антропосоциетальности соответствия в рамках социокультурного подхода может рассматриваться как оценка антропосоциетального соответствия деятельности субъекта социокультурного пространства (индивидуума и социальной группы) нормам и правилам.

Принцип социокультурного баланса означает динамическое равновесие между культурными и социальными компонентами как условие устойчивости общества; иными словами, функции, структуры и процессы общества обеспечивают балансируемое удовлетворение противоречивых потребностей, ценностей, интересов субъектов деятельности, входящих в это общество [6, с. 5]. С позиций данного принципа социокультурного подхода экстремизм можно рассматривать как социокультурное явление, возникающее в условиях, когда нарушается социокультурный баланс, когда общество уже не может обеспечить балансируемое удовлетворение противоречивых потребностей, ценностей, интересов субъектов деятельности, входящих в это общество.

Принцип симметрии и взаимообратимости социетальных процессов означает, что каждому процессу, воплощающему динамику общества как целостной системы и имеющему определенную направленность, соответствует противоположно направленный (симметричный, парный) процесс [6, с. 5–6]. Экстремизм в рамках данного принципа может рассматриваться как социокультурное явление, сопровождающее социокультурную динамику общества.

Принцип необратимости эволюции социокультурной системы как целого означает, что по мере удаления системы от точки равновесия нарушается симметрия процессов и структур, повышается вероятность перехода к новому, необратимому состоянию системы как целого [6, с. 6]. Экстремизм с позиций принципа необратимости эволюции социокультурной системы как целого может рассматриваться как естественное социокультурное явление, сопровождающее эволюцию социокультурной системы, являющееся неотъемлемой частью указанного процесса.

В итоге можно составить определение экстремизма как социокультурного явления с позиций социокультурного подхода. Экстремизм как социокультурное явление, т.е. экстремизм в культуре – это специфический вид деятельности индивидуума или социальной группы, являющийся крайним, антагонистическим, агрессивным по отношению к господствующим нормам и правилам, зарождающийся в процессе развития социокультурной системы, он разнонаправленно отражает процесс развития культуры, как в сторону эволюции, так и в сторону деградации.

При этом можно выделить следующие особенности экстремизма как социокультурного явления, отражающие его специфику:

- экстремизм как социокультурное явление является одним из естественных последствий, как динамичного развития общества, так и его деградации в рамках социокультурной динамики, в процессе которой возникает рассогласованность между избираемыми средствами реализации целей и общественно организованными способами их достижения;
- экстремизм в культуре не всегда несет личностное начало, а является естественным фактором социокультурной среды, отражающим взаимодействие не только индивида и общества, а также общественных групп между собой;
- направленность экстремизма в культуре носит анонимный, безликий характер, не смотря на то, что сам социокультурный экстремизм может иметь личностное начало;
- экстремизм в культуре является формой самореализации экстремальных способностей индивида в условиях социальной неопределенности, культурной модернизации, аномии, когда назрела естественная потребность общества в инновационном развитии;
- экстремизм в культуре, как крайнее проявление социокультурной девиации необходимо оцениваться также разнонаправленно, как и девиация, поэтому экстремизм как социокультурная категория также должна иметь и положительную трактовку;
- экстремизм в культуре является агрессивной культурной средой, которая стремится занять главенствующее положение в определенной социокультурной среде.

В этой связи также необходимо упомянуть рассуждения Л.Н. Когана о биологических и социальных факторах человеческой деятельности: «Естественные задатки человека многообразны, сами по себе они не олицетворяют ни зло, ни добро, они способны проявиться как добро или зло только в системе определенных общественных отношений» [5, с. 36].

Крайность, экстремальность, экстремизм могут проявляться как в творчестве, так и в разрушении, но при этом экстремистские способности даны индивидууму изначально в задатках и являются особенностью его сознания и бытия, которые в процессе жизни в зависимости от условий социокультурной среды могут быть раскрыты с различной степени, иметь негативное или позитивное влияние на окружающую социокультурную среду. Таким образом, экстремизм порождается и проявляется как взаимодействием человека и социума, так и взаимодействием различных социальных групп, чьи нормы являются экстремистскими по отношению друг к другу.

В рамках данного процесса могут выполняться следующие типы взаимодействия экстремизма и нормы: экстремизм и норма пытаются вытеснить друг друга; экстремизм заменяет собой норму; экстремизм радикализует норму; экстремизм существует параллельно норме; экстремизм способствует позитивной модернизации нормы.

Первый, и на наш взгляд, самый распространенный тип взаимодействия экстремизма и нормы, когда экстремизм и норма пытаются вытеснить друг друга. Цель данного противостояния вытеснить норму, заменить ее собой. При этом господствующие социальные нормы сопротивляются деструктивному экстремистскому воздействию, сохраняя при этом свое господствующее положение.

Второй тип взаимодействия экстремизма и нормы реализуется в случае, если нормы уступают свое господствующее положение, то господствующее место занимают нормы, вытеснившие предыдущие господствующие нормы, которые являются экстремистскими (крайними) по отношению к вытесненным. В итоге, происходит процесс маргинализации вытесненных на периферию норм, с последующим их исчезновением или перерождением. В случае перерождения вытесненные на периферию нормы становятся девиацией или радикализуясь – экстремизмом, который в свою очередь снова пытается заменить собой господствующие нормы. Показательным примером в данном случае может случить процесс возведения в ранг нормы различных извращений, признание их разновидностью нормы.

В этой связи обозначим еще один тип взаимодействия экстремизма и нормы, а именно радикализацию нормы под воздействием экстремизма. В данном случае норма радикализуется под экстремистским воздействием, что в итоге, приводит к созданию контр-экстремизма, порожденного радикализацией данной нормы, который в свою очередь направлен против экстремизма, деструктивно воздействующего на конкретные нормы или ценностные ориентации. В рамках данного процесса норма может принять свою радикальную форму, радикализуясь форма может также принять форму экстремизма. Принимая радикализованные нормы и следуя им некоторые социокультурные группы тем самым пытаются сохранить свою идентичность. О возможности такого источника происхождения экстремизма было упомянуто в статье «Методологические проблемы исследования экстремизма»: «Экстремизм, напротив, нацелен не на изменение существующего общества, а на сохранение его и представляет собой защитную агрессивную реакцию на угрозу радикального изменения существующего социального порядка. Его идеологической основой выступает обычно традиционная идеология, которая принимает радикальную форму» [13].

Например, русский национальный экстремизм и радикальный традиционализм как реакция на деструктивное агрессивное воздействие мигрантской исламской культуры на российское общество.

Можно сказать, что в современных условиях интеграция, интернационализация и глобализация в определенной степени оказывают деструктивное воздействие на особенности национальной культуры народов, а именно на ценностную и регулятивную функции национальной культуры.

Параллельное существование экстремизма и нормы. В данном случае такой сценарий выполняется, если в обществе большинству приверженцев господствующих норм и правил приходится мириться с некоторыми экстремистскими течениями в культуре и социальной жизни под давлением навязываемой политики толерантности. В итоге господствующие нормы и лице большинства становятся «толерантными» даже к тем экстремистским тенденциями, которые являются враждебными по отношению к господствующим нормам. Примером в данном случае может служить так называемый «навязанный мультикультурализм», в рамках которого могут параллельно существовать различные субкультуры, даже являющиеся экстремистскими по отношению друг к другу.

Следующий тип, на наш взгляд, является наименее распространенным, а именно тот сценарий, когда экстремизм способствует позитивной модернизации нормы. По сути дела экстремизм является крайней степенью девиации, и может также иметь положительную направленность для нормы. В данном случае такой экстремизм может рассматриваться как крайняя (экстремальная) производная от нормы. Данный экстремизм отличается тем, что направлен не на закрепление нормы и ее удержание в господствующем положении, а на инновационное социокультурное развитие нормы, ее позитивную модернизацию. В данном случае примером могут служить, авангардные творческие течения,

передовые научные группы, группы социальной инициативы, которые не отрицают существующие нормы, а модернизируют их, делают более гибкими.

Наличие указанных типов взаимодействия экстремизма и нормы как социокультурных явлений доказывает, что экстремизм как социокультурное явление может являться позитивным социокультурным феноменом.

Библиографический список

1. Ахиезер, А. С. Россия: критика исторического опыта в 2-х т. Т. 1 От прошлого к будущему / А. С. Ахиезер. – Новосибирск, 1997. – 806 с.
2. Ахиезер, А.С. Россия: критика исторического опыта в 2-х т. Т.2. Теория и методология / А. С. Ахиезер Словарь. Новосибирск, 1998. – 594 с.
3. Бызов, Л. Г. Социокультурная трансформация российского общества и формирование неоконсервативной идентичности / Л. Г. Бызов // Мир России. – 2002. – № 1. – С. 117–152.
4. Вебер, М. Избранные произведения / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990. – 808 с. – ISBN 5-01-001584-6.
5. Коган, Л. Н. Зло / Л. Н. Коган. – Екатеринбург : Изд-во урал. ун-та, 1992. – 112 с.
6. Лапин, Н. И. Социокультурный подход и социентально-функциональные структуры / Н. И. Лапин // Социологические исследования. – 2000. – № 7 – С. 3–12.
7. Парсонс, Т. К. общей теории действия. Теоретические основания социальных наук / Т. К. Парсонс М. : Академический Проект, 2000. – 777 с.
8. Парсонс, Т. О социальных системах / Т. Парсонс. – М. : Академический проект, 2002. – 832 с.
9. Сорокин, П. А. Человек. Цивилизация. Общество / П. А. Сорокин ; общ. ред., сост. и предисл. А. Ю. Согомонов ; пер. с англ. – М. : Политиздат, 1992. – 543 с. – ISBN 5-250-01297-3.
10. Общая социология : учеб. пособие / Под общ. ред. А. Г. Эфендиева. – М. : Инфра-М, 2014. – 654 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-16-000176-0.
11. Вишневский, Ю. Р. Студент 90-х – социокультурная динамика / Ю. Р. Вишневский, В. Т. Шапко // Социологические исследования. – 2000. – № 12. – С. 56–63.
12. Темницкий, А. Л. Социокультурное в условиях сложного общества: от нерасчлененного понятия к дуальным оппозициям / А. Л. Темницкий // Вестник МГИМО Университета. – 2011. – № 4(19). – С. 180–187.
13. Яхьяев, М. Я. Методологические проблемы исследования экстремизма [Электронный ресурс] / М. Я. Яхьяев. – Режим доступа : <http://www.ekstremizm.ru/publikacii/izuchenie-i-prognozirovanie/item/615-metodologicheskie-problemy-issledovaniya-ekstremizma> (дата обращения : 01.10.2015).

УДК 791.43-252.5

М.И. Косинова

КИНОРЕПЕРТУАР И ЗРИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ В ЭПОХУ «ЗАСТОЯ»

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы репертуарной политики советской кинематографии в 1970-х – начале 1980-х гг. Изучая такие ее аспекты как жанрово-тематический диапазон, сюжеты, герои и др., автор пытается выявить взаимосвязь между переменами, происходящими в обществе в то время, и кинематографом как ретранслятором этих перемен. В частности, усиление цензуры в эпоху «застоя» приводит к тому, что подавляющее большинство киномастеров «ломается» под гнетом системы и продолжает работать по инерции – в пространстве канонических коммунистических идей и советских представлений о жизни. Эти мировоззренческие установки продолжают запускаться в конвейер советской киноиндустрии, что автоматически придает большей части выпускаемой им продукции привкус фальши, который не может не чувствовать зритель. Во многом именно по этой причине в 1980-е гг. наше кино окажется в плачевном состоянии.

Ключевые слова: советский кинематограф, период «застоя», кинофикация, кинопрокат, кинопосещаемость, репертуарная политика, кинозрители.

Marina Kosinova

REPERTOIRE OF CINEMAS AND AUDIENCE PREFERENCES IN THE ERA OF "STAGNATION"

Annotation. The article deals with the repertoire policy of Soviet cinema in the 1970's – early 1980-ies. By studying such aspects as genre and thematic range, the plots, the characters, etc., the author tries to reveal the relationship between changes taking place in society at the time, and cinema as a repeater these changes. In particular, the strengthening of censorship in the era of stagnation leads to the fact that the vast majority of directors "breaks" under the weight of the system and continues to work by inertia – in the space of canonical Communist ideas and the Soviet conception of life. These worldviews continue to run in the conveyor of the Soviet film industry, which automatically gives the most part of its products smack of falsehood, which cannot fail to perceive the viewer. Largely for this reason, in the 1980-ies our movie will be in poor condition.

Keywords: Soviet cinema, period of "stagnation", cinemas, distribution, cinema attendance, repertoire policy, audience.

Следует подчеркнуть, что, несмотря на знаковое название рассматриваемого периода – «Застой» – в 1970-х и начале 1980-х гг. репертуарная палитра советского кино была достаточно широкой и разнообразной. От 1960-х к 1970-м гг. кинематограф все более становится авторским, все настойчивее и смелее проявляется индивидуальность художника, будь он литератором, как Е. Габрилович или А. Володин, режиссером, как А. Тарковский или М. Хуциев, оператором, как С. Урусевский или Ю. Ильенко. Более того, сильно и во многих случаях плодотворно сказывается стремление к единому авторству в фильме. Сценарист и режиссер, иногда еще актер или оператор все чаще соединяются в одном лице. Так работали А. Довженко, С. Эйзенштейн; художники других поколений С. Герасимов, М. Ромм, Ю. Райзман писали сценарии вместе с кинодраматургами. Наиболее крупные режиссеры следующего, послевоенного, поколения также полностью или частично были авторами сценариев своих фильмов. К ним относятся М. Хуциев, С. Бондарчук, В. Жалакявичус, Э. Лотяну, А. Кончаловский, А. Тарковский, А. Смирнов и др. В процессе реализации замысла они сотрудничают с писателями, прозаиками или кинодраматургами. Полным автором своих произведений, в этом смысле уникальным не только в советском, но и в мировом кинематографе, выступил В. Шукшин.

В конце 1960-х – начале 1970-х гг. развиваются новые (или хорошо забытые старые) для нашего кинематографа жанры и виды: детективно-приключенческий, эпопея, так называемое «поэтическое» кино. Особую нишу в самых разнообразных жанрах занимает эксцентрика. Но более всего ха-

характерно смешение и взаимопроникновение жанров («В огне брода нет» (1968) и «Начало» (1970) Г. Панфилова, «Гори, гори, моя звезда» А. Митты (1969), «Калина красная» В. Шукшина (1973) и т.д.). «Поэтическое», или «живописное» направление, получившее широкое распространение на излете «оттепели», появилось во многом как реакция на скромную обыденность картин, декларирующих воспроизведение жизни «такой, как она есть». Это направление характерно для национальных кинематографий, расцвет которых начинается в середине 1960-х гг. (толчком для этого послужил приход в регионы нового поколения кинематографистов, закончивших ВГИК).

На протяжении нескольких лет в разных советских республиках появлялись, вызывая то восхищение, то неприятие, фильмы ярко зрелищные, с отчетливо выраженным фольклорно-этнографическим началом: «Каменный крест» (Л. Осыка, 1968), «Рабыня» (Б. Мансуров, 1968), «Мольба» (Т. Абуладзе, 1967), «Белая птица с черной отметиной» (Ю. Ильенко, 1970) и др. Особой любовью зрителей пользовались картины молдавского поэта и режиссера Э. Лотяну, который снимал экзотические фильмы о героях во власти роковых страстей («Красные поляны» (1966), «Лаутары» (1971), «Табор уходит в небо» (1975), «Мой ласковый и нежный зверь» (1978) и др.).

Обращает на себя внимание изменение в поэтике названий фильмов 1970-х гг. На первых порах еще более или менее скромные «Печки-лавочки», «Жил певчий дрозд», «Точка, точка, запятая», «Белая птица с черной отметиной» и др. с каждым годом становились все более оригинальными и невообразимо необыкновенными: «Не болит голова у дятла», «Аты-баты шли солдаты», «Белый Бим черное ухо», «По улицам комод водили», «Свой среди чужих, чужой среди своих», «Цену смерти спроси у мертвых» и т.п. Даже экранизации классических произведений норовили принарядиться в нечто новое. Безукоризненная строгость и простота чеховских названий, к примеру, уже не устраивала. Была «Дуэль» – на экране же появился «Плохой хороший человек». Был «Платонов» – стала «Неоконченная пьеса для механического пианино». «Драма на охоте» превратилась на экране в фильм «Мой ласковый и нежный зверь»...

Еще одна перемена, произошедшая в кинематографе эпохи «застоя», – смена состава экранных персонажей. Появилось много новых фигур и не встречавшихся прежде социальных типов. Наметилась тенденция к перемене мест, занимаемых прежде героями первого и второго плана: фигуры, мелькавшие еще недавно в отдельных эпизодах стали претендовать на повышенное внимание и стали занимать в структуре сюжета куда более заметные позиции. А в итоге – возникло новое, не совсем привычное соотношение типологических рядов. В числе пусть и не самых существенных, но бросающихся в глаза перемен оказался неожиданно обострившийся интерес к фигурам негативного плана. На кинематографическом олимпе заметно прибавилось «грешников» самого разного ранга и самых невероятных мастей. От случайно сбившихся с истинного пути до убежденных апостолов зла, от тех, кого и могила уже вряд ли исправит, до таких, которые еще мечтают о том светлом дне, когда им удастся «воскреснуть» для более праведной жизни (Егор Прокудин из фильма «Калина красная» В. Шукшина (1973); скульптор Агули из фильма «Необыкновенная выставка» Р. Габриадзе (1968); сантехник из фильма «Афоня» Г. Данелии (1975); журналист Темир из фильма «Золотая осень» Т. Океева (1980); герой фильма Р. Балаяна «Полеты во сне и наяву» (1982) и многие другие).

В искусстве, как и в жизни, все взаимосвязано. И не исключено, что именно острая вспышка интереса к неблагополучным, искривленным жизненным судьбам отчасти предопределила и более громкое звучание тематики прямо противоположной, тематики, обращенной к явлениям удивительной нравственной стойкости и душевной чистоты. На всех этапах своего развития наше кино последовательно утверждало на экране лучшие свойства человеческой души – доброту, бескорыстие, готовность к самопожертвованию во имя других. Но, пожалуй, именно в 1970-е – 1980-е гг. эта тема начинает звучать особенно настойчиво и полнозвучно.

Многие мастера кино, справедливо опасаясь риторики и прямолинейного пафоса, чаще всего предпочитали заявлять героя-подвижника, мученика идеи, борца за праведное дело не в романтической тоге, а в ироническом ореоле странностей и чудачества.

В 1970-х гг. изменились не только ситуации, в которых происходит проверка личности героя, изменились радикально и сами принципы рассмотрения человека на экране. В наиболее зрелых и значительных работах этих лет экран попытался показать, что духовный мир человека не только сложен, но по сути дела, бесконечен. С большей силой и размахом проявила себя тенденция увидеть в герое как можно больше ЧЕЛОВЕКА. Поэтому жесткая граница традиционной драматургической рамки отодвигалась все дальше и дальше, открывая в пределах привычного образа новые черты и особенности, целые пласты нетронутой проблематики. Вот почему такие, например, герои как Сотников из «Восхождения» (Л. Шепитько, 1976), Елизавета Уварова из «Прошу слова» (Г. Панфилов, 1975), передовик колхозной нивы Иван Расторгуев из шукшинских «Печек-лавочек» (1972) оказывались для нас, по сути дела, знакомыми незнакомцами: с одной стороны, они как будто продолжали «золотую галерею» героических образов нашего кино, а с другой, настоятельно звали ко всякого рода оговоркам, дополнениям и разъяснениям. Монолитное ядро традиционного типа в них оказалось слишком усложнено, дополнено неожиданными, подчас совершенно контрастными гранями.

Это движение кинематографа к более тонкой и сложной проблематике, к более глубокому проникновению во внутренний мир героя, повлекшее за собой усложнение художественной ткани фильма, его образности и языка, вызвало целый ряд серьезнейших последствий и изменений и в других сферах кинопроцесса, в частности в сфере жанровой политики.

Если для первой половины 1970-х гг. характерно смешение жанров, то вторая половина 1970-х – начало 1980-х гг. – это скорее время «чистых» жанров. Особенно много стало сниматься приключенческих, детективных и мелодраматических лент. Это связано с начавшимся во второй половине 1970-х гг. падением зрительской посещаемости. Начавшаяся борьба за зрителя велась разными средствами, в том числе и средствами «чистых» жанров. Яркий пример победы в этой борьбе – фильм В. Меньшова «Москва слезам не верит» (1979), собравший огромную аудиторию не только в Советском Союзе, но и в других странах.

Предпринимались попытки раздвинуть и сам жанровый диапазон нашего кино за счет привлечения малознакомых или даже совершенно незнакомых ему прежде жанровых величин. Так, в орбиту нашего экрана стали все чаще попадать ленты, сделанные в жанре вестерна, мюзикла, «фильма-катастрофы» и др.

Значительную часть кинопродукции рассматриваемого периода составляли экранизации литературной классики. Но даже беглый взгляд показывает, что кино «пропустило» немало важных и талантливых произведений, созданных современными писателями. И это не случайно: то была сознательная политика властей. Наиболее яркий пример: не получили разрешений на экранизацию произведения Ю. Трифонова. Например, его «Обмен» экранизировали в Литве, перенеся действие на литовскую почву, что совершенно исказило послание и тональность вещи. Долгое время не могли пробиться на экраны и киноварианты произведений А. Вампилова. А также – «Берег» Ю. Бондарева, «Дом» и другие повести Ф. Абрамова, романы С. Залыгина, короткие повести В. Быкова. Лишь одной его книге – «Сотников» – повезло в талантливом экранном воплощении Л. Шепитько. Трудно складывалась и судьба экранизаций или попыток экранизаций произведений В. Распутина. К его творчеству («Прощание с Матерой») обратилась незадолго до своей смерти Л. Шепитько.

Серьезные изменения в жанровой палитре советского кино коснулись не только сферы «низовых», преимущественно развлекательных жанров, – не менее ощутимо они дали себя знать и в верхних слоях кинопроцесса. В 1970-х гг. на наши экраны пришла притча. Следует признать, что разведка

возможностей этого жанра началась еще в 1960-х гг. Но настоящее открытие притчи – заслуга экрана 1970-х.

Раньше других национальных кинематографий притчу освоило грузинское кино («Апрель» О. Иоселиани (1962), «Кувшин» И. Квирикадзе (1971), «Чудаки» Э. Шенгелая (1974) и др.). Интерес к этому жанру ярко и своеобразно запечатлелся и в кинематографиях восточных республик, где бесспорным лидером в разработке притчевых форм оказался режиссер Б. Мансуров («Состязание» (1963), «Рабыня» (1968), «Тризна» (1972), «Притча о любви» (1974)). Интерес к притче заметно проявился в украинском кино («Белая птица с черной отметиной» Ю. Ильенко (1971), «Красный петух плимутрок» М. Беликова (1975), «Вавилон-XX» И. Миколайчука (1979) или «Полеты во сне и наяву» Р. Балаяна (1982)). Свой вклад в освоение новой для кино жанровой модели внесли и представители кинематографа России («Восхождение» Л. Шепитько (1976), «Калина красная» В. Шукшина (1973) и др.).

Обращение советского кино к притче следует, конечно же, рассматривать не как рядовой случай обогащения его палитры опытом еще одного жанра, но прежде всего как свидетельство его духовной зрелости, как тенденцию, означающую самую суть происходящих в кино перемен. Показательно, что широкое обращение к опыту притчи по времени прямо совпало с обострением интереса к так называемой морально-этической проблематике, которой так усиленно занимался кинематограф 1970-х – начала 1980-х гг. И можно было опасаться, что такой дидактический, такой морализаторский жанр как притча может быть использован слишком прямолинейно и прагматично. Но мастера советского кино не соблазнились такой легкой и доступной возможностью овладения притчевыми формами с целью разжевывания и втолковывания с экрана прописных истин. Ведомые серьезными духовными интересами, они шли к исследованию кардинальных проблем человеческого бытия. Исследуя развитие своего общества, свойственных ему тенденций и конфликтов, они стремились увидеть и понять, как вписываются страницы истории нашей страны в контекст общечеловеческой истории, как конкретный и неповторимый опыт нашей жизни поверяется светом немеркнущих общечеловеческих идеалов.

Одна из причин тяготения к жанру притчи в 1970-х гг. заключается в том, что в это время лучшие моральные идеалы социализма, гуманизма и т.п. не выдерживают проверки реальной действительностью. Так на советском экране впервые появляется непобеждающий положительный герой.

«Итак, при ближайшем рассмотрении «застой» оказывается насыщенной, разнообразной, многогранной жизнью русского киноискусства, – справедливо резюмирует Н. Зоркая. – Если же прибавить, что одновременно на полном творческом ходу работали национальные студии республик СССР с их сонмом художников мирового уровня, то не золотой ли век забрезжит перед глазами? Во всяком случае ленинско-сталинский лозунг «Из всех искусств важнейшим для нас является кино» в результате множества преобразований и метаморфоз превратился нечто абсолютно непредвиденное, а кинематограф фактически вырвался из-под контроля и вместо «идеологического орудия партии» стал самоценным и самодовлеющим великим искусством» [1, с. 500–501].

Все вышесказанное относится не к подавляющему большинству советских режиссеров, а к тем «вершинам айсберга», которые в эпоху «застоя» не стояли, а продолжали двигаться вперед. Для того, чтобы это движение было продуктивным, надо было отказаться от тормозящих его элементов. Такими элементами были отживающие свой век главные постулаты советской идеологии. Наиболее серьезные мастера отечественного кино еще в 1960-х гг. начали сжигать мосты, так или иначе связывавшие их с системой заржавевших идеологических штампов. В лучших и наиболее значительных фильмах рассматриваемого периода этот процесс получил свое полное и абсолютное завершение.

В фильмах А. Тарковского, В. Шукшина, К. Муратовой, Э. Климова, Т. Океева, Г. Панфилова, О. Иоселиани ярко и точно воспроизведен антураж и многие примечательные черты советской дейст-

вительности, но от самой советской идеологии тут не осталось, пожалуй, и малейшего следа. Авторы этих фильмов решительно вступили в пространство совсем иных проблем, образов, представлений. «Зеркало» (А. Тарковский, 1974), «Восхождение» (Л. Шепитько, 1976), «Долгие проводы» (К. Муратова, 1971), «Калина красная» (В. Шукшин, 1973), «Агония» (Э. Климов, 1974), «Неоконченная пьеса для механического пианино» (Н. Михалков, 1976), «Пять вечеров» (Н. Михалков, 1979), «Цвет граната» (С. Параджанов, 1969), «Древо желания» (Т. Абуладзе, 1977) и многие другие шедевры советского кинематографа хоть и родились в эпоху «застоя», но не имеют к ней никакого отношения, а фактически воспаряют над ней, над своим временем.

Н. Зоркая в своем труде «История советского кино» выделяет три знаковых фильма 1970-х гг., в которых, «как в фокусе, отчетливо высветились наиболее характерные признаки кинематографического десятилетия, принципиальная новизна, опережающие, устремленные далеко вперед тенденции»: «Калина красная» В. Шукшина (1973), «Зеркало» А. Тарковского (1974), «Жил певчий дрозд» О. Иоселиани (1970). «Это в сути своей произведения свободного, неангажированного кино, – характеризует Нея Марковна. – Их создатели духовно расстались с советской идеологической службой. Они творят по велению сердца, а не по социальному заказу, будь последний прогрессивен или оправдан. Это произведения авторские в полном смысле этого слова – слова, казалось бы, тавтологического в применении к искусству как таковому, всегда авторскому, но закономерного в оценке кинопродукции, тем более советской. Действуя в условиях государственного кинематографа, вынужденные проходить всеми коридорами его начальственных учреждений, авторы, по сути дела, уже иные» [1, с. 395].

Но в это новое измерение, новое качество, как было сказано выше, переходил лишь небольшой, авангардный отряд советской кинематографии. Основные же ее «трудовые резервы» продолжали работать – кто по инерции, а кто и по вполне циничным соображениям – в пространстве все тех же канонических коммунистических идеологем и советских представлений о жизни. Эти омертвевшие мировоззренческие установки продолжали запускаться в конвейер советской киноиндустрии, что автоматически придавало большей части выпускаемой им продукции привкус невыносимой фальши и убожества.

К концу 1970-х – началу 1980-х гг. на экранах начала доминировать массовая продукция, легковесные фильмы «для всех» – примитивные мелодрамы, убогие комедии и «лихие» приключенческие ленты. С интеллектуальным отставанием тесно связано и отсутствие чисто художественных, стилистических экспериментов. Стилистика была по преимуществу безликой, не шла дальше механического воспроизведения внешних примет жизни и бытия человека. Во многом именно по причине падения профессионализма основной массы кинорежиссеров в 1980-е гг. наше кино оказалось в плачевном состоянии.

Библиографический список

1. Зоркая, Н. История советского кино / Н. Зоркая. – СПб. : Алетей, 2005. – 544 с. – ISBN 5-89329-457-2.

УДК 336

А.А. Талыкова

РАЗВИТИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

Аннотация. В статье проводится анализ динамики количества негосударственных пенсионных фондов, а также изменения основных показателей их деятельности в виду нового пенсионного законодательства.

Ключевые слова: пенсионный фонд, негосударственное пенсионное обеспечение, система обязательного пенсионного страхования.

Alla Talykova

DEVELOPMENT OF NON-STATE PENSION FUNDS IN RUSSIA

Annotation. The article discusses dynamics of the number of non-state pension funds and changes of main indicators of their activities under the new pension legislation.

Keywords: pension fund, private pension provision, system of compulsory pension insurance.

В связи с введением западными странами санкций в отношении России, повлекшими уход с российского рынка капитала дешевых внешних кредитов, национальная экономика в настоящее время переживает кризис. В первую очередь он затронул банковский сектор, испытывающий с осени 2014 г. недостаток ликвидности, при этом прогнозируется перетекание кризиса в реальный сектор экономики. В данных условиях особенно актуальным является вопрос поиска внутренних источников инвестирования, который могут помочь решить институциональные инвесторы, в частности, негосударственные пенсионные фонды.

Рынок пенсионных накоплений активно обсуждается в последние годы, идут споры о дальнейшей судьбе пенсионной реформы. Негосударственные пенсионные фонды, появившиеся в России в 1992 г. как институты частных корпоративных пенсий, а с 2004 г. получившие доступ к пенсионным накоплениям, стали неотъемлемыми участниками финансового рынка, по праву называясь институциональными инвесторами. В 2012 г. Правительством РФ была принята стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации, в соответствии с которой была выявлена необходимость существенной модернизации накопительной составляющей пенсионной системы, в том числе в части, касающейся обеспечения финансовой устойчивости негосударственных пенсионных фондов и гарантий исполнения ими в полном объеме обязательств по выплате пенсий, создания эффективной системы контроля за инвестированием средств пенсионных накоплений, а также расширения перечня финансовых институтов, участвующих в соответствующих правоотношениях, и инструментов для инвестирования средств пенсионных накоплений [3].

По состоянию на 11 марта 2016 г. всего в России насчитывается 100 негосударственных пенсионных фондов (НПФ), в том числе 65 фондов осуществляют деятельность по обязательному пенсионному страхованию, из которых акционировались 64 фонда, вступили в систему гарантирования 36 фондов [8].

Количество НПФ за последние 10 лет снизилось почти в три раза: на начало 2005 г. насчитывалось 270 фондов, но с каждым годом количество НПФ сокращалось и к началу 2009 г. их было уже 209. Резкое снижение до 169 фондов произошло 1 июля 2009 г., когда вступили в силу изменения законодательства о повышении минимально допустимого совокупного вклада учредителей: с 30 млн руб. до 50 млн руб., а для НПФ, осуществляющих деятельность по обязательному пенсионному страхованию – до 100 млн руб. [7]. Динамика изменения количества фондов в последние годы представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика количества НПФ

Показатель	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2014 г.	11 марта 2016 г.
Количество НПФ	146	134	120	120	100
Темп прироста количества НПФ	-	-8,22 %	-10,45 %	0,00 %	-16,67 %

Сост. по [7].

Из таблицы 1 видно, что в последние годы продолжается тенденция сокращения количества НПФ. Если же смотреть на конечных бенефициаров, то фондов еще меньше, так как на практике финансово-промышленные группы, активно скупавшие в последние годы негосударственные пенсионные фонды, не всегда присоединяли новые фонды к уже имеющимся, поэтому сейчас существует ряд частных структур, которым принадлежит по несколько формально не связанных НПФ. Тенденция укрупнения НПФ и концентрации рынка связана не только с желанием отдельных игроков получить доступ к значительному капиталу в лице пенсионных накоплений, а также с уходом других игроков, разочаровавшихся в российском пенсионном бизнесе и пожелавших избавиться от непрофильных активов. Так, с российского пенсионного рынка ушли зарубежные инвесторы: ЕБРР, Альянс, Райффайзенбанк. Также свои пенсионные фонды продали ПАО «Лукойл», ОАО «РЖД», ПАО «Мечел».

Уход одних инвесторов и наращивание активов другими объясняется нестабильностью политики государства и неясностью будущего пенсионных накоплений, так как в высших кругах власти продолжают споры по дальнейшему пути развития пенсионной системы России: финансово-экономический блок выступает за накопительную пенсионную систему и развитие негосударственных пенсионных фондов, в то время как социальный блок в лице вице-премьера Ольги Голодец активно пропагандирует солидарную пенсионную систему, заявляя, что негосударственные пенсионные фонды неэффективны. Учитывая разногласия в Правительстве РФ по вопросу накопительной пенсионной системы, до последнего момента не было уверенности, что мораторий на перечисления пенсионных накоплений из ПФР в НПФ в 2015 г. будет снят. Мораторий был объявлен в 2013 г. на 2014 г. в рамках кампании по проверке, акционированию негосударственных пенсионных фондов и организации системы гарантирования прав застрахованных лиц по подобию банковской системы гарантирования вкладов на базе Агентства по страхованию вкладов. Поэтому акционирование и вступление в систему гарантирования сохранности средств пенсионных накоплений стали главными вопросами для негосударственных пенсионных фондов в 2014 г.

Система гарантирования сохранности средств пенсионных накоплений начала работать с 1 января 2015 г. 24 НПФ, прошедших акционирование, вошли в эту систему до 31.03.2015 г, сформировав резерв для обеспечения устойчивости исполнения обязательств перед застрахованными лицами. Они получили в апреле-мае 2015 г. пенсионные накопления из ПФР и других НПФ по итогам кампаний по привлечению новых клиентов 2013-2014 гг. в размере 357 млрд руб. [1]. Всего в систему гарантирования в настоящее время вошли 36 НПФ.

В ближайшие годы резкого сокращения количества НПФ можно ожидать в начале 2019 г., когда истечет срок для акционирования НПФ (до конца 2018 г.), и в начале 2020 г., когда вступят в силу новые требования к величине уставного капитала НПФ – 150 млн руб. вместо текущих 120 млн руб.

В таблице 2 представлены основные показатели деятельности НПФ в последние годы.

Можно утверждать, что в последние годы приоритеты НПФ поменялись и пенсионные накопления вышли на первый план. Объем пенсионных резервов растет, но количество участников не увеличивается, что говорит о росте только за счет текущих взносов и инвестиционного дохода. Позитив-

ным является факт превышения темпа прироста (см. табл. 3) средней месячной пенсии по НПО над инфляцией, но размер пенсии остается низким.

Таблица 2

Основные показатели деятельности НПФ в 2012–2015 гг.

Показатель	1 января 2012 г.	1 января 2013 г.	1 января 2014 г.	1 января 2015 г.	1 октября 2015 г.
Собственное имущество, тыс.руб.	1 200 573 236	1 550 472 319	2 063 235 411	2 187 335 778	2 822 887 192
ИОУД/Капитал и резервы, тыс.руб.	99 182 192	109 941 664	127 503 966	143 241 072	145 981 604
Пенсионные резервы, тыс.руб.	700 313 842	758 072 905	831 640 615	900 094 568	982 209 666
Выплаты пенсий по НПО, тыс.руб.	31 304 948	36 648 554	40 997 226	45 522 673	37 083 009
Количество участников, чел.	6 595 994	6 781 470	6 769 148	6 366 673	6 129 153
Количество участников, получающих пенсию, чел.	1 470 893	1 537 090	1 551 158	1 581 700	1 593 382
Средняя месячная пенсия по НПО, руб.	1 774	1 987	2 203	2 398	2 586
Пенсионные накопления, тыс.руб.	393 710 863	669 190 263	1 088 411 362	1 132 441 332	1 674 799 741
Количество застрахованных лиц по ОПС, чел.	11 875 993	16 570 105	22 185 762	22 065 907	26 657 288
Количество застрахованных лиц по ОПС, получающих пенсию, чел.	24	125 208	323 949	538 482	491 339
Выплаты пенсий по ОПС, тыс.руб.	31	1 739 806	4 203 207	3 973 468	4 453 267

Сост. по [8].

Таблица 3

Темпы прироста рынка НПФ

Показатель	Темп прироста			
	2012	2013	2014	2015
Собственное имущество	29,14 %	33,07 %	6,01 %	29,06 %
ИОУД/Капитал и резервы	10,85 %	15,97 %	12,34 %	1,91 %
Пенсионные резервы	8,25 %	9,70 %	8,23 %	9,12 %
Выплаты пенсий по НПО	17,07 %	11,87 %	11,04 %	8,61 %
Количество участников	2,81 %	-0,18 %	-5,95 %	-3,73 %
Количество участников, получающих пенсию	4,50 %	0,92 %	1,97 %	0,74 %
Средняя месячная пенсия по НПО	12,03 %	10,85 %	8,89 %	7,82 %
Пенсионные накопления	69,97 %	62,65 %	4,05 %	47,89 %
Количество застрахованных лиц по ОПС	39,53 %	33,89 %	-0,54 %	20,81 %
Количество застрахованных лиц по ОПС, получающих пенсию	521 600,00 %	158,73 %	66,22 %	-8,75 %
Выплаты пенсий по ОПС	5 650 454,37 %	141,59 %	-5,47 %	49,43 %

Сост. по [6].

Количество участников по НПО на 30 сентября 2015 г. меньше количества застрахованных лиц по ОПС почти в 4,5 раза. Но сумма среднего счета по НПО в 2,5 раза выше среднего счета по ОПС (см. табл. 4). Это можно объяснить тем, что при привлечении клиентов по ОПС агенты НПФ заключают договоры и с неработающими гражданами, например, студентами, имеющими нулевые пенсионные накопления, а договор НПО изначально предполагает, что участник работает. С этим связано и превышение темпа прироста среднего счета по ОПС.

С 2012 г. по пенсионным накоплениям начали выплачиваться пенсии, для этого на законодательном уровне было принято решение о выделении средств пенсионеров из общей массы пенсионных накоплений и их дальнейшем раздельном учете. Такое решение обусловлено различными предполагаемыми сроками инвестирования средств.

Таблица 4

Средние суммы на счетах по НПО и ОПС

Показатель	1 января 2012 г.	1 января 2013 г.	1 января 2014 г.	1 января 2015 г.	30 сентября 2015 г.
Средний счет по НПО, руб.	106 172,60	111 785,93	122 857,50	141 375,97	160 252,10
Темп прироста среднего счета по НПО, %	-	5,29	9,90	15,07	13,35
Средний счет по ОПС, руб.	33 151,83	40 385,40	49 059,00	51 320,86	62 827,09
Темп прироста среднего счета по ОПС, %	-	21,82	21,48	4,61	22,42

Сост. по [1].

Рынок пенсионных накоплений НПФ уверенно растет. Количество застрахованных лиц, привлеченных в НПФ, выросло за 2013–2014 гг. почти в два раза. Дальнейший небольшой спад обусловлен мораторием на переход новых клиентов. Учитывая, что 2015 г. был последним, когда у еще не выбравших судьбу своей накопительной пенсии граждан была возможность ее сохранить, выбрав частную управляющую компанию или НПФ, можно ожидать, что после окончания моратория и завершения процедур акционирования НПФ и вступления в систему гарантирования, число застрахованных лиц в НПФ существенно возрастет.

В 2013 г., последнем перед введением моратория на перевод пенсионных накоплений, пенсионные накопления в НПФ превысили объем пенсионных резервов (см. рис. 1). Дальнейшее увеличение пенсионных накоплений в НПФ из-за моратория обусловлено только инвестиционным доходом, но можно спрогнозировать, что на 30 июня 2015 г. сумма пенсионных накоплений в НПФ составит 1,5 трлн руб., на 31 декабря 2015 г. – 1,7 трлн руб., а на конец 2016 г. – 2,1 трлн руб. [1].

Всего объем пенсионных накоплений в России на конец 2015 г. составляет 3,7 трлн руб., увеличившись за последние пять лет почти в два раза (см. рис. 2).

Это увеличение обуславливается инвестиционным доходом, а также текущими отчислениями работодателей в размере 6 % от оклада работников. Стоит отметить, что с 2016 г. таких отчислений по пенсионным накоплениям во Внешэкономбанке больше не будет, так как принято решение об «обнулении» накопительной части так называемых «молчунов» – граждан, не сделавших свой выбор в пользу частной управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда.

На рисунке 3 представлено процентное соотношение пенсионных накоплений в НПФ и ПФР с разбивкой на государственную управляющую компанию (Внешэкономбанк) и частные управляющие компании.

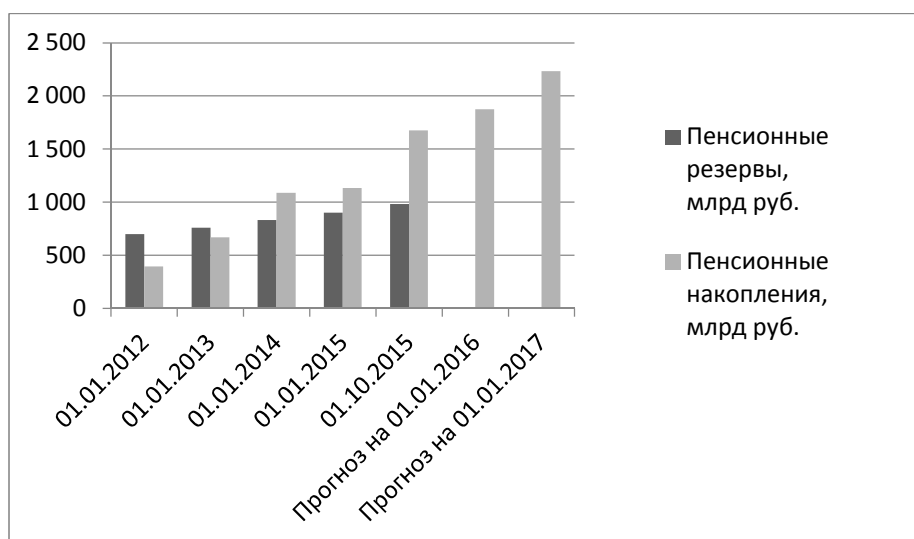


Рис. 1. Объем пенсионных резервов и пенсионных накоплений в НПФ [1]

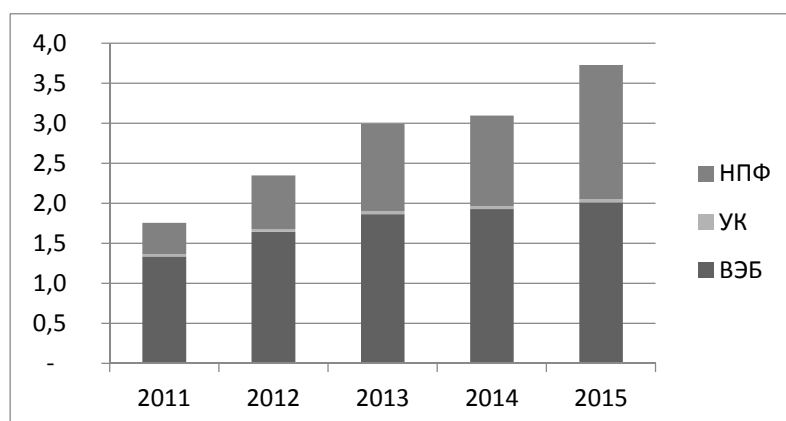


Рис. 2. Объем пенсионных накоплений в России в 2011–2015 гг., трлн руб. [6]

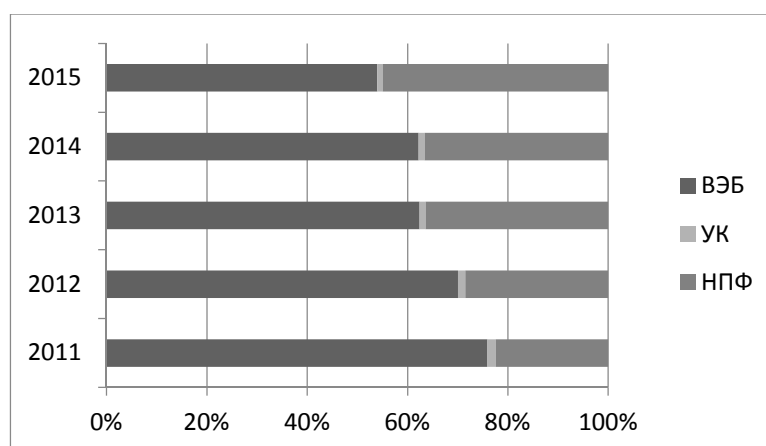


Рис. 3. Процентное соотношение пенсионных накоплений в НПФ и ПФР в 2011–2015 гг. [6]

В частных управляющих компаниях, которые получили доступ к пенсионным накоплениям раньше НПФ (в 2002 г.), в настоящее время находится незначительная их часть – всего 40,6 млрд руб,

что составляет 1,1 % от всего рынка пенсионных накоплений. В 2013 г. из 51 управляющей компании ПФР продлил договоры только с 34 управляющими компаниями, 6 УК отказались от продления договоров по собственному желанию, по остальным 11 управляющим компаниям были выявлены несоответствия требованиям законодательства. Такой поворот в 2013 г. участники рынка связывают со сменой регулятора рынка: Федеральная служба по финансовым рынкам была упразднена и ее функции переданы Банку России. ПФР совместно с Банком России всесторонне проанализировали финансово-экономическое состояние, итоговые и промежуточные показатели за весь период действия договоров доверительного управления всех управляющих компаний на предмет их соответствия законодательно установленным требованиям, действующим с 2010 г. Стоит отметить, что в 2008 г. таких проверок не проводилось и ПФР продлил договор со всеми управляющими компаниями.

С уверенностью можно утверждать, что рынок частных управляющих компаний в части пенсионных накоплений развивается только в части НПФ, новых клиентов ПФР управляющие компании самостоятельно не привлекают. Рынок полностью перестроился под продажи пенсионных накоплений НПФ.

Активное развитие рынка обязательного пенсионного страхования (ОПС) и застой на рынке НПО стали причиной появления тенденции разделения бизнесов НПФ, которая особенно проявилась при акционировании фондов. Большинство фондов при акционировании выбрали путь реорганизации в форме преобразования, но есть и те, которые выбрали форму выделения – как правило, это фонды, обладающие значительными пенсионными резервами и по причине этого решившие разделить бизнес. Это такие фонды, как НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» (28 % всего рынка пенсионных резервов) и НПФ «ГАЗФОНД» (36 %), НПФ «Согласие», «РНПФ «Социальная защита», НПФ «НЕФТЕГАРАНТ». Также «раздвоились» НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ» и НПФ «Сургутнефтегаз», НПФ «Атомгарант», НПФ «Новый век». Даже в тех фондах, которые пошли по пути преобразования, заметны акцент на тот или иной один бизнес. По этой причине топ-списки НПФ сейчас выглядят иначе, чем несколько лет назад: не все фонды входят одновременно в топ-20 и по НПО, и по ОПС.

Для составления списка крупнейших НПФ по объему пенсионных резервов выбраны НПФ, чей объем превышает 2 % от всего рынка, их на 1 октября 2015 г. насчитывается 7 фондов (см. табл. 5).

Совокупно 7 НПФ из 100, существующих на рынке, принадлежит 82 % всех пенсионных резервов.

Таблица 5

Топ-7 НПФ по объему пенсионных резервов на 1 октября 2015 г.

№ п/п	Наименование НПФ	Пенсионные резервы		Количество участников		Выплаты пенсий по НПО	
		тыс. руб.	доля от рынка, %	чел.	доля от рынка, %	тыс. руб.	доля от рынка, %
1	НПФ «ГАЗФОНД»	336 825 701	34,29	243 776	3,98	10 692 657	28,83
2	Некоммерческая организация «НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»	282 635 551	28,78	1 218 938	19,89	9 138 196	24,64
3	АО «НПФ «Транснефть»	65 185 867	6,64	212 971	3,47	1 254 930	3,38
4	ОАО «НПФ электроэнергетики»	40 279 789	4,10	495 103	8,08	2 788 643	7,52
5	НПФ «НЕФТЕГАРАНТ»	37 474 726	3,82	107 729	1,76	1 526 512	4,12

№ п/п	Наименование НПФ	Пенсионные резервы		Количество участников		Выплаты пенсий по НПО	
		тыс. руб.	Доля от рынка, %	чел.	Доля от рынка %	тыс. руб.	Доля от рынка, %
6	ОАО «НПФ «Телеком-Союз»	23 471 713	2,39	428 239	6,99	1 052 579	2,84
7	ОАО «НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	22 164 056	2,26	229 492	3,74	1 323 147	3,57
Всего по Топ-7		808 037 403	82,27	2 936 248	47,91	27 776 664	74,90
8	Остальные НПФ	174 172 263	17,73	3 192 905	52,09	9 306 345	25,10
Всего по всем НПФ		982 209 666	100,00	6 129 153	100,0	37 083 009	100,00

Источник: [5].

Из 7 фондов выделяются крупнейшие два фонда – это НПФ «ГАЗФОНД» и НО «НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ», на которые приходится 63 % пенсионных резервов (см. рис. 4). Интерес представляет анализ соотношения доли пенсионных резервов и доли участников, всего на Топ-7 приходится только 48 % клиентов. При этом на лидера списка только 4 %, что говорит о значительном превышении среднего счета по рынку в фонде.

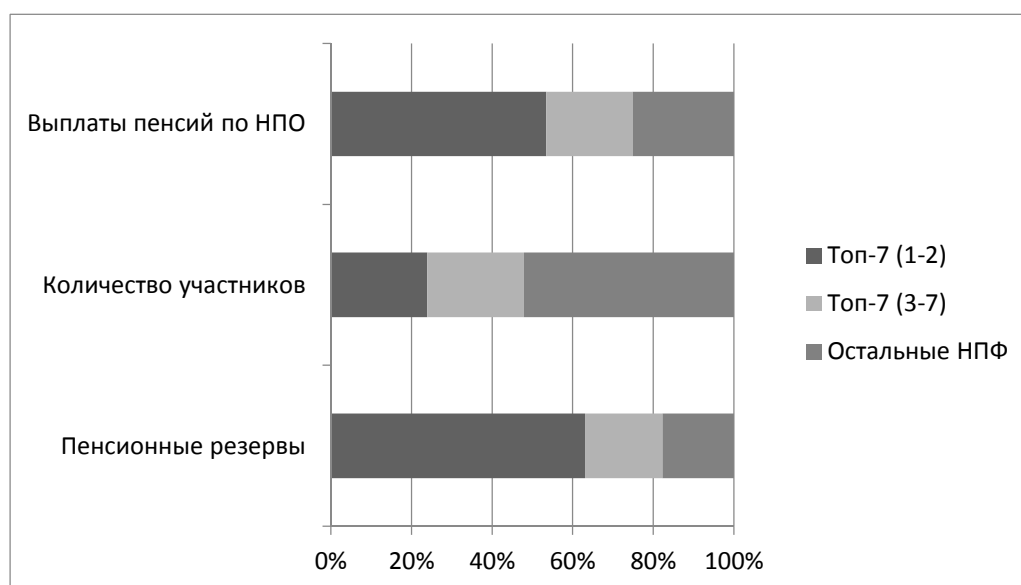


Рис. 4. Процентное распределение пенсионных резервов в НПФ на 1 октября 2015 г.

Для составления списка крупнейших НПФ по объему пенсионных накоплений выбраны НПФ, чей объем превышает 2 % от всего рынка НПФ, их на 1 октября 2015 г. насчитывается 13 фондов (см. табл. 6).

Таблица 6

Топ-13 НПФ по объему пенсионных накоплений на 1 октября 2015 г.

№ п/п	Наименование НПФ	Пенсионные накопления		Количество застрахованных лиц		Выплаты пенсий по ОПС	
		млн руб.	доля от рынка НПФ, %	чел.	доля от рынка НПФ, %	тыс. руб.	доля от рынка НПФ, %
1	ЗАО «НПФ Сбербанка»	240 313,7	14,35	3 081 710	11,56	278 597,69	6,26
2	ОАО «НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	212 217,1	12,67	3 049 521	11,44	1 119 736,17	25,14
3	АО «НПФ «БУДУЩЕЕ»	154 939,3	9,25	2 109 597	7,91	422 555,18	9,49
4	ОАО «НПФ «РГС»	120 484,3	7,19	2 370 142	8,89	91 566,86	2,06
5	ОАО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления»	111 786,9	6,67	1 047 922	3,93	171 794,33	3,86
6	АО «НПФ ВТБ Пенсионный фонд»	107 264,3	6,40	1 303 269	4,89	102 414,28	2,30
7	ОАО «НПФ электроэнергетики»	95 541,4	5,70	1 257 065	4,72	201 730,29	4,53
8	ЗАО «КИТФинанс НПФ»	90 363,3	5,40	2 094 423	7,86	86 539,14	1,94
9	ЗАО «НПФ «Промгазфонд»	75 606,1	4,51	2 031 524	7,62	245 522,13	5,51
10	ОАО «НПФ «Сталь-Фонд»	61 500,9	3,67	1 360 692	5,10	92 169,70	2,07
11	НПФ «Европейский пенсионный фонд» (ЗАО)	57 720,8	3,45	815 487	3,06	49 319,04	1,11
12	ЗАО «НПФ «Наследие»	52 042,7	3,11	879 917	3,30	181 864,59	4,08
13	ЗАО Межрегиональный НПФ «БОЛЬШОЙ»	33 663,3	2,01	462 338	1,73	276 500,36	6,21
Всего по Топ-13		1 413 444,2	84,39	21 863 607	82,02	3 320 310	74,56
14	Остальные НПФ	261 355,5	15,61	4 793 681	17,98	1 132 957	25,44
Всего по всем НПФ		1 674 799,7	100,00	26 657 288	100,00	4 453 267	100,00

По пенсионным накоплениям не такого резкого разброса, как по пенсионным резервам, пенсионные накопления распределены среди фондов более равномерно: лидеру ЗАО «НПФ Сбербанка» принадлежит 14 % всех пенсионных накоплений НПФ. Следом идет ОАО «НПФ «ЛУКОЙЛ-

ГАРАНТ» с 13 % и АО «НПФ «БУДУЩЕЕ» с 9 %, далее у остальных фондов не более 7 %. Совокупно 13 НПФ из 65, осуществляющих деятельность по обязательному пенсионному страхованию, владеют 84 % всех пенсионных накоплений НПФ (см. рис. 5). Также равномернее здесь и соотношение долей пенсионных накоплений, и застрахованных лиц: в среднем оно совпадает.

Пенсионные накопления являются крупным внутренним источником инвестиций. Особое значение им придается в настоящее время, во время введения санкций западными странами в отношении России, так как в отсутствии внешних кредитов средства пенсионных накоплений фактически стали единственным источником инвестиций в стране. Именно этот факт послужил главной причиной сохранения накопительной пенсии, о чем было решено на заседании Правительства в 2015 г. Но правительство пристально следит за инвестированием данных средств. Негосударственные пенсионные фонды, получившие в 2015 г. новые пенсионные накопления, прошли тщательную проверку Банка России, подробно отчитавшись о фактической структуре активов. Многие НПФ структуру активов во время и после проверки Банка России значительно улучшили, так как иначе не были бы были допущены в систему гарантирования сохранности средств пенсионных накоплений.

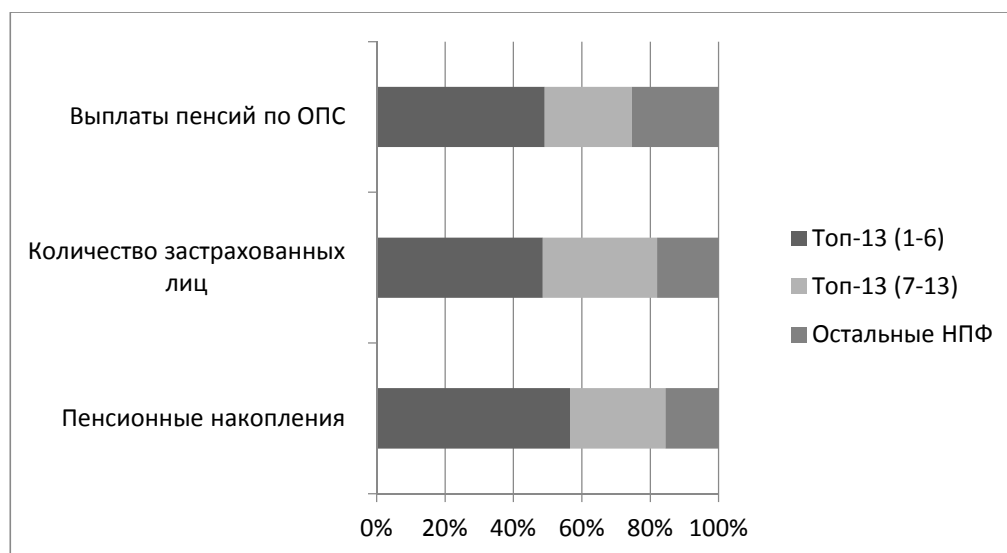


Рис. 5. Процентное распределение пенсионных накоплений в НПФ на 1 октября 2015 г.

Акционирование негосударственных пенсионных фондов сделало рынок более прозрачным и понятным — фонды были вынуждены раскрыть конечных бенефициаров. Можно с уверенностью утверждать, что в ближайшие годы рынок негосударственных пенсионных фондов будет продолжать уверенно развиваться.

Библиографический список

1. Минфин предложил расширить возможности НПФ для инвестиций [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.interfax.ru/business/438714> (дата обращения : 28.04.2016).
2. Обойн, М. Торговое финансирование в период кризиса: чему мы научились за последнее время? / М. Обойн, М. Энгеманн // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия экономики, философии и права. — 2014. — № 3. — С. 5–26.
3. Распоряжение Правительства РФ от 25.12.2012 № 2524-р «Об утверждении Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.pfrf.ru/info/order/individual_records/~2028 (дата обращения : 28.04.2016).

4. Роик, В. Д. Пенсионная реформа : критерии оценки / В. Д. Роик // Народонаселение. – 2013. – № 4. – С. 4–17.
5. Соловьев, А. К. Уровень пенсионного обеспечения в современной России / А. К. Соловьев, Н. В. Мележик // Народонаселение. – 2014. – № 3. – С. 12–25.
6. Субъекты рынка коллективных инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_coll_invest (дата обращения : 28.04.2016).
7. Фонд ушел на пенсию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rg.ru/2014/03/04/npf.html> (дата обращения: 28.04.2016).
8. ЦБ не пустил в систему гарантирования два НПФ Евгения Новицкого [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbcdaily.ru/finance/562949995796496> (дата обращения : 28.04.2016).

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 6 / 2016

Агеева Ольга Андреевна	д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: oa-ageeva@yandex.ru
Акопян Анна Рубеновна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет», e-mail: akopyan-ag@mail.ru
Артамонова Лариса Сергеевна	канд. экон. наук, доцент, АНО ВО «Институт экономики и антикризисного управления», e-mail: arta-larisa@yandex.ru
Асауленко Евгений Владимирович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: dgonan@mail.ru
Белоусова Ольга Ивановна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет», e-mail: liiloo@mail.ru
Бершадская Ольга Ивановна	ст. преподаватель, ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», филиал в г. Обнинске, e-mail: use-vstrecha@mail.ru
Богачева Галина Николаевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: boris.a.denisov@gmail.com
Богомолова Екатерина Александровна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: eabogomolova@yandex.ru
Бороздин Александр Николаевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: alexander.borozdin@mail.ru
Боттаева Джамиля Юсуповна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: djama707@mail.ru
Бурова Ольга Николаевна	канд. экон. наук, главный специалист-эксперт, Федеральная служба государственной статистики e-mail: olgaelec@mail.ru
Бусов Владимир Иванович	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: busovv@mail.ru

Весина Виктория Владимировна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: venus2007vvv@gmail.com
Воронин Роман Олегович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: roman130893@gmail.com
Воронцова Юлия Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: jvms2008@yandex.ru
Гафиатуллин Валерий Анатольевич	канд. экон. наук, соискатель, ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых», e-mail: vag64@inbox.ru
Геокчалян Артем Геворгович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kuk96@rambler.ru
Гоцкая Наталья Робертовна	канд. экон. наук, ФГКОУ ВПО «Краснодарский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации», Ставропольский филиал, e-mail: natgots@yandex.ru
Гуров Даниил Валерьевич	канд. пед. наук, начальник кафедры, ФГКОУ ВПО «Краснодарский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации», Ставропольский филиал, e-mail: gdv07@inbox.ru
Гусева Ольга Вячеславовна	ст. преподаватель, ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», филиал в г. Обнинске, e-mail: gusevaolga200@yandex.ru
Гуськов Дмитрий Вячеславович	аспирант, ФГАОУ ВО «Уральский Федеральный Университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина», e-mail: collectioner132008@yandex.ru
Гущин Яков Владимирович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: yasha1995@rambler.ru
Деменко Ольга Геннадьевна	заместитель директора института, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», e-mail: ogdemenko@gmail.com
Денисов Борис Андреевич	д-р экон. наук, профессор, советник при ректорате, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: boris.a.denisov@gmail.com

Дубровин Дмитрий Андреевич	студент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», e-mail: dubrovini27@gmail.com
Ерзнкян Баграт Айкович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lvova1955@mail.ru
Жилкина Анна Николаевна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: fa_2008_o@mail.ru
Змий Влада Владимировна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vlada_4ernova@mail.ru
Камчатова Екатерина Юрьевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: guustudents@mail.ru
Квасов Иван Андреевич	канд. экон. наук, доцент, АНО ВО «Институт экономики и антикризисного управления», e-mail: arta-larisa@yandex.ru
Князев Роман Эдуардович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: knyazevroman94@gmail.com
Козловский Александр Васильевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: av_kozlovsky@guu.ru
Корзоватых Жанна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: korzovatykh@ya.ru
Косинова Марина Ивановна	канд. филос. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kosimarina@yandex.ru
Крылосов Алексей Юрьевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: northern_warm@mail.ru
Курбатова Анна Владимировна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kurbatova-guu@yandex.ru
Лаптев Николай Викторович	аспирант, ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет», e-mail: omcz@mail.ru
Лобанова Надежда Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», e-mail: nmlobanova@mail.ru
Любимова Наталия Геннадьевна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sebez221@rambler.ru
Мазурин Владимир Викторович	аспирант, ФГБОУ ВПО «ГУУ», e-mail: vovaslammer@mail.ru

Матвеев Григорий Сергеевич	аспирант, ФГБОУ ВПО «ГУУ», e-mail: grishaguuiupe@mail.ru
Махова Наталия Игоревна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: natale1997@mail.ru
Мацкуляк Иван Дмитриевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mid48@mail.ru
Мильдзихов Заурбек Таймуразович	аспирант, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: mildzihov_z@mail.ru
Моисеенко Наталья Анатольевна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: dmitrim@rambler.ru
Овчинников Павел Николаевич	соискатель, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ovchinnikov.pn@gmail.com
Очкалова Алена Руслановна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: a.ochkalova@yandex.ru
Патладзе Заур Алиевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: patladze@gmail.com
Петров Олег Владимирович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: oleg.petrow@mail.ru
Потапова Елизавета Михайловна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: elizepotapova@mail.ru
Прошина Юлия Александровна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: 005322@mail.ru
Ревзон Оксана Анатольевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: revzonoks@yandex.ru
Родионова Татьяна Евгеньевна	канд. техн. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет», e-mail: t.rodionova@ulstu.ru
Рыбкина Мария Васильевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова», e-mail: marija.rybkina@yandex.ru
Савин Алексей Викторович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: savinguu@yandex.ru
Сазанова Светлана Леонидовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sazanova@mail.ru

Седова Елена Ивановна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: esedova-guu@mail.ru
Селиверстова Алина Вячеславовна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: knstantinva-alina@rambler.ru
Сенков Валерий Александрович	канд. экон. наук, доцент, директор института, и.о. зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: va_senkov@guu.ru
Серов Виктор Михайлович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vm_serov@guu.ru
Ситников Илья Анатольевич	начальник отдела, АКБ «ИНТЕРКООПБАНК» (ПАО), e-mail: ilyasit@mail.ru
Созаева Танзиля Хакимовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Кабардино- Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова», e-mail: sozaytanzilya@yandex.ru
Солнцева Оксана Глебовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: og_solntseva@guu.ru
Соломонов Алексей Павлович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет», e-mail: elena_solomonov@mail.ru
Струк Алина Юрьевна	аспирант, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», e-mail: alinastruk@gmail.com
Талыкова Алла Анатольевна	канд. экон. наук, зам ген. директора, ООО «Управляющая компания БИН ФИНАМ Групп» e-mail: uprfin308@mail.ru
Тимашкова Татьяна Евгеньевна	канд. экон. наук, доцент, ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», филиал в г. Обнинске, e-mail: urknivdver@mail.ru
Толоконникова Екатерина Владимировна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tolokonnikova1@yandex.ru
Федорова Полина Анатольевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: poliasik061@rambler.ru

Хитиева Аминат Жагафаровна

канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова»,
e-mail: aminkahitieva@mail.ru

Чечулина Анна Витальевна

студент, ФГБОУ ВО «ГУУ»,
e-mail: chechulina94@bk.ru

Шпилькина Татьяна Анатольевна

канд. экон. наук, доцент, АНО ВО «Институт экономики и антикризисного управления»,
e-mail: luk-72@mail.ru

Щукин Никита Владимирович

студент, ФГБОУ ВО «ГУУ»,
e-mail: dyslexik@mail.ru