

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

№ 5/2016

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>Азов 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>	Прогноз развития нефтедобывающей и трубной промышленности до 2020 г.	5
<i>Войт А.В.</i>	Научно-производственные объединения: специфика эффектов интеграции	10
<i>Гафиагуллин В.А.</i>	Система менеджмента качества проектного управления на предприятиях авиастроительного комплекса	17
<i>Камалова А.О.</i>	Повышение конкурентоспособности региона: кластерный подход	23
<i>Разумов И.А.</i>	Основные положения формирования продуктовой политики научно- производственного объединения	29
<i>Сакульева Т.Н.</i>	Современное состояние государств Каспийского региона	34
<i>Тумин В.М., Махалин В.Н., Костромин П.А.</i>	Повышение информационной прозрачности как фактор устойчивого развития российских компаний	39
<i>Шаракин В.С.</i>	Актуальные проблемы управления проектами редевелопмента промышленных территорий в России	46

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<i>Весина В.В.</i>	Особенности развития международного лизинга в экономиках зарубежных стран	52
<i>Воротынцева Т.М.</i>	Подтверждение соответствия товаров как механизм регулирования международной торговли	57
<i>Габриелян М.О., Третьяков О.Б.</i>	Классификация рисков в инвестиционно-строительной деятельности	60
<i>Голубчикова В.Ю.</i>	Назначение государственного регулирования в современной рыночной экономике	68
<i>Гоцкая Н.Р.</i>	Национальные и межгосударственные экономические интересы	74
<i>Гусев С.А.</i>	Стандарты официального дилера в автомобильном бизнесе	77
<i>Землянская Н.Б., Казакова Н.В., Черкасов М.Н.</i>	Методический подход к оценке уровня качества и конкурентоспособности товара	81
<i>Знатнов С.С.</i>	Учет внутритранспортного эффекта и факторов целеполагания в работе речных портов	84
<i>Капешина И.В., Корзюватых Ж.М.</i>	Проблемы развития лизинга в России	90
<i>Кузнецов И.Д.</i>	Основные факторы конкурентоспособности малых и средних предприятий в Европейском союзе	95
<i>Махалина О.М.</i>	Финансовые и организационные проблемы импортозамещения в России	99
<i>Очкалова А.Р.</i>	ГЛОНАСС как инструмент обеспечения безопасности перевозок опасных грузов	104
<i>Персианов В.А., Курбатова А.В.</i>	Транспорт и его роль в импортозамещении сельскохозяйственной продукции: взгляд в будущее	108
<i>Родина И.Б., Владимиров А.Ф.</i>	Экономические санкции: юридический феномен и рычаг политического влияния	113

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Алкаева В.А.</i>	Анализ поступлений налога на прибыль организаций от консолидированных групп налогоплательщиков за 2012–2015 гг.	119
---------------------	---	-----

Гаврилина О.В., Суркова М.А.	
Единый налог на вмененный доход как специальный налоговый режим и его практическое применение предпринимателями Ульяновской области.....	126
Демин С.С., Зинченко С.А., Черкасов М.Н.	
Особенности финансового планирования производственных процессов на предприятиях машиностроения	130
Захаров И.А., Корзватых Ж.М.	
Особенности учета издержек обращения в интернет-торговле	133
Мамедов Г.С., Чеботарева З.В.	
Влияние специфики автотранспортной отрасли на учет доходов и расходов	138
Ревзон О.А., Князев Р.Э., Гуцин Я.В.	
Обоснование необходимости создания единого подхода к управлению государственным внешним долгом стран-участниц Евразийского экономического союза	144

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Александров Ю.Д.	
Анализ экономических индикаторов инновационного развития электроэнергетических компаний	151
Войко Д.В.	
Финансовая стратегия устойчивого развития инновационных предприятий	156
Петросян С.А., Паликян А.В.	
Инновации как важный фактор интенсификации сельского хозяйства (на примере Республики Армения).....	163
Солнцева О.Г., Федорова П.А.	
Роль инновационной составляющей в развитии региональной экономической политики в современных условиях	166
Чумаков Д.Ю.	
Модель управления рисками внедрения инновационных проектов в атомной отрасли.....	171

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Беркаева А.К.	
Тихая революция в организации отраслей.....	177
Девятярова А.Д.	
Особенности организации интеллектуального труда в информационном обществе	181
Ерыгин К.В.	
Выявление актуальных направлений исследования управления снабжением производственного предприятия на национальном и международном уровнях ...	186
Захаров Д.К.	
Облачные технологии в системе управления персоналом	190
Изрокова К.А.	
Сравнительный анализ деятельности служб маркетинга и логистики	197
Рожкова Е.В., Сазанова А.А.	
Стратегический менеджмент: становление и развитие	201
Савченко-Бельский В.Ю., Мальцева М.В.	
Управление экономическими рисками на транспорте.....	204
Седова Е.И., Гамазина К.Ю.	
Теоретические подходы к формированию системы управленческого учета	209

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

Аджиева З.А.	
Специфика социальных конфликтов и пути их разрешения	213
Бочаров Н.А.	
Теоретические положения развития социального взаимодействия российских организаций.....	218
Григорьев Н.Ю., Родюков Э.Б.	
Современный кибернетический терроризм и его социальные последствия	227
Лоскутова И.М., Синяев М.В.	
Риски становления социального государства в РФ и проблема социализации отдельных слоев общества	235
Паудаль Н.Ю.	
Диссипативность коммуникации в системе массовой культуры	240
Сазанова С.Л., Рожкова Е.А.	
Общественное здоровье как основа развития человеческого капитала: современные проблемы	247
Филиндаш Л.В.	
Устойчивость социальных связей в системе «культура»: от античности до просвещения	250

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. 30.05.2016.
Формат 60×90/8.
Объем 34,0 печ. л.
Уч.-изд. л. 21,5
Бумага офисная.
Печать цифровая.
Тираж 500 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 736

Тел.: +7 (495) 377-90-05

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

Зарегистрировано
в Роскомнадзоре
№ 77-1361 от 10.12.1999 г.

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

Отпечатано в типографии
Издательского дома ГУУ

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

Шмелев Ю.Д.	
Стратегия и практика социально-экономических реформ в РФ и КНР в конце XX – начале XXI вв.: сходство и различия.....	257
Щорс Т.С.	
Методы координации в управлении системой коммуникации и общественной информации Организации объединенных наций на современном этапе	264
Авторы «Вестника университета»	268

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 330.3

А.Н. Бороздин

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ И ТРУБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДО 2020 Г.

Аннотация. Прогнозирование нефтедобычи и потребление трубной продукции позволяет учесть важные изменения в развитии промышленности. Проблема добычи, транспортировки и переработки нефти и газа в нашей стране становится все более актуальной. В нефтяной промышленности металлургия важна во всех процессах работы. Металлургия задействована от добычи нефти и газа на месторождениях до их переработки и использования как готового продукта.

Ключевые слова: прогноз, нефтедобывающая промышленность, трубная промышленность, стратегия развития, энергоресурсы.

Aleksandr Borozdin

FORECAST OF DEVELOPMENT OF THE OIL AND PIPE INDUSTRY UP TO 2020

Annotation. Prediction of oil production and consumption of pipe products to take into account the significant changes in the development of the industry. The problem of the production, transportation and refining of oil and gas in our country is always up to date. In the oil industry, metallurgy in all processes is important. Metallurgy in offshore oil and natural gas occur to their processing and use as a finished product.

Keywords: forecast, oil industry, pipe industry, development strategy, energy.

В последние годы Россия занимает лидирующие позиции по объему добычи нефти (в 2014 г. добыто 526 млн т, в 2015 г. – 533 млн т и обеспечивает 13 % мировой торговли этим стратегически важным продуктом [4; 5]. Большая часть российской нефти добывается по трубам российских производителей, таких как ОАО «Трубная Металлургическая Компания» (ТМК), ЗАО «Объединенная металлургическая компания» (ОМК) и ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» (ЧТПЗ). Объектами исследования нашей работы являются нефтедобывающая и трубная промышленности, как две стратегически важные отрасли страны для обеспечения энергоресурсами. Именно поэтому автор акцентировал свое внимание на прогнозе развития этих двух отраслей промышленности.

Повышение надежности и долговечности трубопроводов имеет большое значение, как для развития других отраслей, так и для страны в целом. Правительством Российской Федерации распоряжением от 13 августа 2013 г. № 1416-р. утверждена «Схема территориального планирования Российской Федерации в области федерального транспорта (в части трубопроводного транспорта)». В документе подчеркивается, что добыча трудноизвлекаемых запасов будет осуществляться в сложных географических и природно-климатических условиях. Речь идет о смещении географии добычи на шельф и в арктические условия, в связи с этим изменяются конструкции скважины [7].

Некоторые морские проекты были приостановлены из-за снижения цен на нефть. Нефтедобывающие компании добиваются продления льгот по налогу на добычу полезных ископаемых на Каспии на 10 лет, в связи с нерентабельностью даже при таких ценах на нефть как 100 долл. США. Однако нефтедобывающая компания «Роснефть» продолжает выполнение проектов на шельфе Сахалина. В рамках проекта «Сахалин-1» была введена в эксплуатацию платформа «Беркут» на месторождении Аркутун-Даги, где уже в январе 2015 г. была получена первая нефть. Платформа «Бер-

кут» может обеспечить бурение скважин с отходом от вертикали не менее 7 км и до 14 км. Отметим, что в проекте «Сахалин-1» нефтедобывающей компании «Роснефть» принадлежит доля в 20 %, американской компании ExxonMobil – 30 %, японской компании Sodeco – 30 % и индийской компании ONGC – 20 % [9].

Нефтедобывающая компания «ЛУКОЙЛ» имеет ряд проектов для освоения запасов Северного Каспия и планирует выйти на добычу в 25 млн условных тонн (далее – у.т.) в год и довести накопленную добычу до 500 млн т. Планируется построить 25 платформ общим весом более 100 тыс. т и проложить порядка 1,5 тыс. трубопроводов, в основном подводных. В 2010 г. компания приступила к добыче нефти на первом месторождении – им. Ю. Корчагина. Большое значение в 2016 г. имеет месторождение им. В. Филановского, где запасы категории ABC1+C2 составляют 168 833 млн т. (см. рис. 1). В 2020 г. «ЛУКОЙЛ» приступит к разработке месторождения Сарматское, запасы которого составляют 50 000 млн т. Углеводородное сырье будет транспортироваться с использованием инфраструктуры месторождения им. Филановского. В компании началась проработка планов освоения месторождения Ракушечное, расположенного на глубине 4 м и еще севернее месторождения им. Филановского [9].

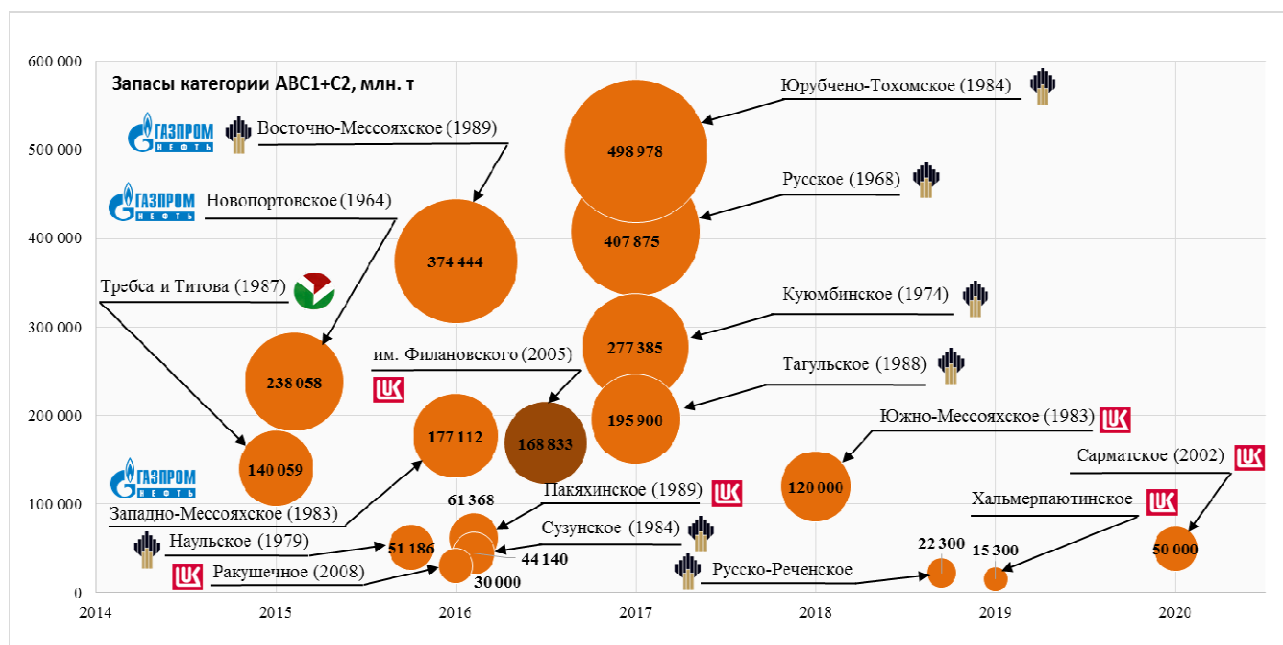


Рис. 1. Планы ввода в промышленную разработку крупных нефтяных месторождений в РФ на период до 2020 г.

В 2016 г. по базовому сценарию Генеральной схеме развития нефтяной отрасли Российской Федерации добыча нефти ожидалась на уровне 530 млн т, что оправдало ожидания, а в 2020 г. снижение до 521 млн т, минимальный уровень прогноза – 516 млн – будет в 2023 г., после чего добыча нефти будет сохраняться на уровне 523–525 млн т в год [4; 5; 10]. Отметим, что базовый сценарий «Института энергетики и финансов» предусматривает среднегодовые цены за баррель нефти 40–50 долл. в 2016–2018 гг. и 60–80 долл. в последующий период. При более низких ценах на нефть и ухудшении налоговых условий, то есть при «низком сценарии» [10], в 2020 г. возможно снижение добычи до 506 млн т в год (с учетом газового конденсата). Базовый сценарий Энергетической стратегии РФ до 2035 г. предполагал ежегодную добычу нефти на уровне 525 млн т, переработку на уровне 240 млн т. Рост добычи газа в России к 2020 г. оценивается в 3–17 %, к 2035 г. добыча вырастет на

29–39 % – до 821–885 млрд м³. Энергетическая стратегия РФ до 2035 г. была подготовлена исходя из цены на нефть в 2015 г. в 55 долл. за баррель и ее роста до 80 долл. в течение пяти лет [10]. По прогнозу научно-аналитического центра рационального недропользования им. В.И. Шпильмана объем добычи нефти в 2016 г. составит 567 млн т, а в 2020 г. снижение – до 547 млн т [2]. В связи с запуском в 2016–2017 гг. крупных нефтяных месторождений, в прогнозе нами используется прогнозные данные научно-аналитического центра рационального недропользования им. В.И. Шпильмана (см. рис. 2.).

Кризисные проблемы развития российской экономики еще в большей мере, чем в западных странах, коснулись отечественных промышленных компаний. Россия еще никогда не оказывалась перед лицом столь опасных и разрушительных процессов в экономической и финансовой сферах. Сегодня страна входит в зону турбулентности, и прогнозировать ее состояние в среднесрочной перспективе крайне сложно.

В целях выхода из кризиса многие отечественные компании начали модернизировать производство на базе зарубежных технологий. В экономически развитых странах такой подход получил достаточно широкое распространение, но для отечественных компаний это новое явление. Поэтому эффективное взаимодействие нефтедобывающих компаний и трубной промышленности требует не только технологического переоснащения их материально-технической базы, но и внедрения собственного ноу-хау. Чтобы перейти на путь модернизации производства, необходимо быть готовыми к воздействию внешних факторов риска. Также не менее важно учитывать риски и неопределенность при прогнозировании. Выделим четыре группы рисков, которые могут оказать влияние на изменение прогнозов развития нефтедобывающей и трубной промышленности до 2020 г. и перейдем к математико-статистическому моделированию. Другими словами, используем многофакторный регрессионный анализ для построения прогнозов.

Первый риск – геополитический. В эту категорию можно отнести весь комплекс санкций против России, которые США, Европейский Союз (ЕС) и ряд других стран продолжают реализовывать в отношении России. Список запрещенного к ввозу в Россию оборудования для добычи нефти, принятый 31 июля 2014 г. включили в себя широкий перечень высокотехнологичных труб нефтяного сортамента: бесшовные, бурильные, обсадные и насосно-компрессорные.

Следующий риск относится к системным – предполагает набор традиционных болезней российской системы управления. Системные риски включают в себя высокий уровень коррупции, неэффективную систему управления, слабое правительство, низкое качество законотворческой деятельности, отсутствие парламентского контроля и пр.

Третий комплекс рисков – олигархический. На сегодняшний день невозможность получить долгосрочные кредиты за рубежом, замораживание отношений с иностранными инвесторами – все это провоцирует мощное давление на развитие нефтедобывающей и трубной промышленности.

Четвертый риск – неблагоприятная конъюнктура на энергетических рынках. Полтора года назад Organization of the Petroleum Exporting Countries (ОПЕК) окончательно осознала потенциальную опасность ситуацию, в которой во имя поддержания высоких цен на нефть ей пришлось бы сокращать собственное производство. Тогда же руководство Саудовской Аравии приняло решение предотвратить наметившиеся изменения в балансе сил на энергетическом рынке и кардинально пересмотрело ценовую политику, сделав ставку на наращивание производства нефти [6].

С учетом прогноза добычи нефти до 2020 г., представленного в Генеральной схеме развития нефтяной отрасли Российской Федерации, плана ввода в промышленную разработку крупных нефтяных месторождений и прогноза научно-аналитического центра рационального недропользования им. В.И. Шпильмана [2], нами выполнено прогнозирование потребления труб нефтяного сортамента с

применением многофакторного регрессионного анализа. Важнейшим сортаментом для добычи нефти являются ОСТГ труб, включавшие в себя насосно-компрессорные, обсадные и бурильные трубы.

В результате корреляционного анализа нами выявлена сильная прямая связь ($r_{yx_1} = 0,95$) между потреблением ОСТГ труб (Y) и добычей нефти (X_1) по имеющимся статистическим данным за 2005–2015 гг. [3; 4; 8]. Аналогично между Y и эксплуатационным бурением (X_2) так же выявлена сильная прямая связь ($r_{yx_2} = 0,97$) [8].

Для прогнозирования объема потребления ОСТГ труб в России на период 2016–2020 гг. нами использована двухфакторная регрессионная модель: $Y = 0,71 \cdot X_1 + 75,85 \cdot X_2$. Значение множественного коэффициента детерминации $R^2_{yx_1x_2} = 0,99$ показывает, что 99 % общей вариации результирующего признака Y объясняется вариацией фактора X_1 и X_2 . По t -критерию Стьюдента ($t_{b1} = 2,56 > t_{табл} = 2,26$ и $t_{b2} = 8,44 > t_{табл} = 2,26$) коэффициенты регрессии значимы и по F -критерию Фишера ($F_{расч} = 1878,7 > F_{табл} = 19,38$) регрессионная модель адекватна и может быть использована для прогнозирования.

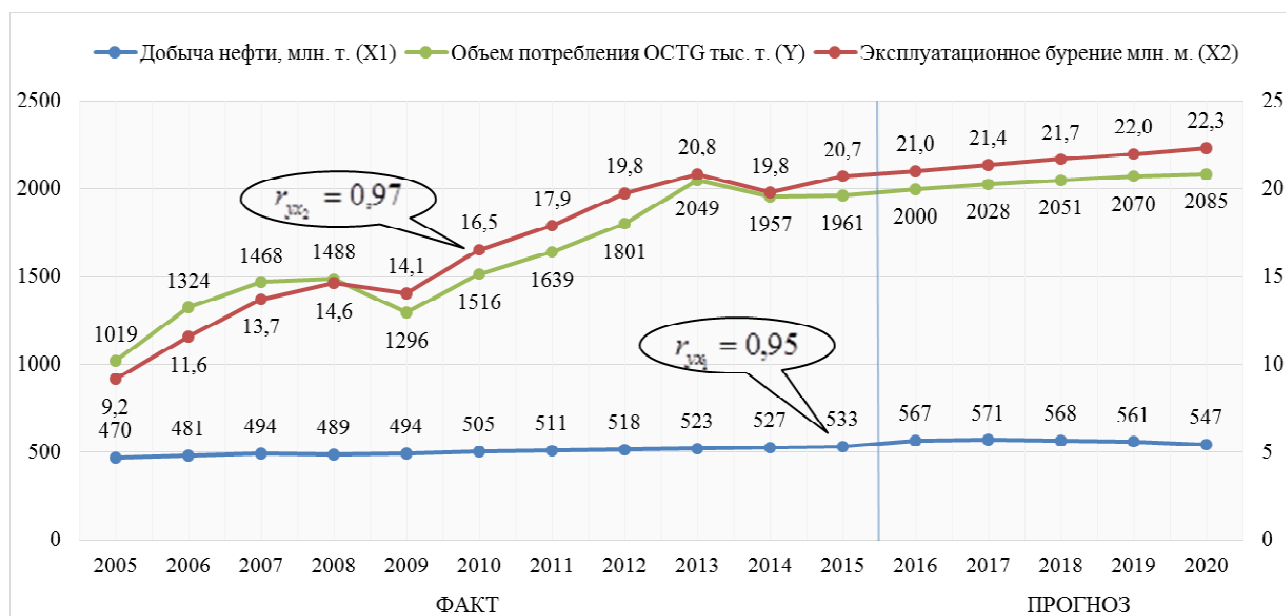


Рис. 2. Фактические и прогнозные значения объема потребления ОСТГ труб, добычи нефти и эксплуатационного бурения [2]

Как видно из рисунка 2, прогнозируемый объем потребления ОСТГ труб с 2015 по 2020 гг. увеличивается и к 2020 г. может достичь пикового значения в размере 2085 тыс. т. Это в свою очередь может положительно повлиять на производственную деятельность трубопрокатных компаний России.

Учитывая планы ввода в промышленную разработку крупных нефтяных месторождений в РФ на период до 2020 г., которые мы отразили на рисунке 2, отметим, что разработка трудноизвлекаемых запасов подразумевает эксплуатацию труб в условиях с агрессивной коррозионной средой. Это означает производство труб способных работать в нагнетательных скважинах, скважинах с протяженным горизонтальным стволом. Тем самым изменяются требования к механическим характеристикам труб, к стойкости металла к повышенным нагрузкам и коррозионной активности среды. Инновационные

разработки трубных предприятий России учитывают условия осложненного скважинного фонда. Речь идет о новых технических решениях, таких как: экспандируемые обсадные трубы; безмуфтовые соединения для проведения гидроразрывов пласта; соединения с повышенным сопротивлением моменту вращения, изгибу, термической и механической усталости. Так, например, ЧТПЗ производит коррозионостойкие трубы из экономно легированных марок сталей с содержанием хрома до 5 %. Такие трубы применяются на скважинах крупнейших нефтяных компаний России и СНГ, например, в проекте компании «Белая скважина» [1].

Мы считаем, что прогнозирование объемов потребления труб нефтяного сортамента с учетом эксплуатационного бурения и добычи нефти является важным элементом для обеспечения сбалансированной структуры развития нефтедобывающей и трубной промышленности.

Библиографический список

1. Белая скважина – уникальный для отечественного нефтяного рынка проект, реализуемый группой компаний «Римера» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ngo.slant.ru/interview/id34/> (дата обращения : 21.03.2016).
2. Итоги производственной деятельности отраслей ТЭК России в январе-декабре 2015 г. // ТЭК России. Журнал центрального диспетчерского управления топливно-энергетического комплекса. – 2016. – № 1. – С. 96–30.
3. Итоги производственной деятельности нефтедобывающих компаний // Нефтегазовая вертикаль. – 2014. – № 3. – С. 37–45.
4. Итоги производственной деятельности нефтедобывающих компаний // Нефтегазовая вертикаль. – 2015. – № 9. – С. 109–120.
5. Итоги производственной деятельности нефтедобывающих компаний // Нефтегазовая вертикаль. – 2016. – № 2. – С. 89–115.
6. Нефть ниже \$30: конец сланцевой революции? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://imrussia.org/ru/аналитика/экономика/2499-нефть-ниже-30-конец-сланцевой-революции> (дата обращения : 18.03.2016).
7. Схема территориального планирования Российской Федерации в области федерального транспорта (в части трубопроводного транспорта) : утв. распоряжением Правительства РФ от 13 августа 2013 г. № 1416-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/media/files/41d48491818d6eb9f890.pdf> (дата обращения : 22.12.2015).
8. ФРТП подвел итоги развития российской трубной промышленности в 2015 г. // Фонд развития трубной промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.frtп.ru/node/660> (дата обращения : 26.01.2016).
9. Шесть факторов, определяющих цены на нефть в 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vestifinance.ru/articles/66697> (дата обращения : 25.02.2016).
10. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ac.gov.ru/files/content/1578/11-02-14-energostrategy-2035-pdf.pdf> (дата обращения : 20.03.2016).

УДК 334.7

А.В. Войт

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ: СПЕЦИФИКА ЭФФЕКТОВ ИНТЕГРАЦИИ

Аннотация. Целью работы является формализация основных направлений проявлений эффектов от интеграции высокотехнологичных предприятий в научно-производственные объединения. В статье обоснована актуальность интеграции в рамках стратегического развития предприятий наукоемких отраслей, раскрыты предпосылки и специфика интеграционных процессов в современной России. Исследованы подходы к определению основных областей проявления эффектов от интеграции. Показана специфика научно-производственных объединений, предопределяющая разнообразие проявления эффектов от интеграции. Предложен авторский подход к формализации эффектов от интеграции для создаваемых научно-производственных объединений, включающий блоки управления развитием, обеспечения и осуществления деятельности.

Ключевые слова: интеграция, научно-производственные объединения, высокотехнологичные производства.

Alexander Voit

RESEARCH-AND-PRODUCTION ASSOCIATION: SPECIFICITY OF EFFECTS OF INTEGRATION

Annotation. The aim of the work is the formalization of the basic directions of manifestations of effects from the integration of high-tech enterprises in the research-and-production association. In the article the urgency of integration within the framework of the strategic development of the enterprises of knowledge-based industries, disclosed the prerequisites and specificities of the integration processes in modern Russia. Explored approaches to key areas of integration cubed. Specificity of research-and-production association, which causes a variety of manifestations of the effects of integration. The author's approach is proposed to formalize the effects from the integration for new research-and-production association, consisting of control units, ensuring the development and implementation of activities.

Keywords: integration, research-and-production association, high-tech production.

Сущность интегрированного взаимодействия в условиях стратегических изменений заключается в первую очередь в согласовании всеми участниками ресурсов и показателей деятельности, процессов закупок, производства, реализации продукции, освоении новых технологий и направлений деятельности [2, с. 251]. Способность обеспечить взаимодействие компаний, сконцентрировать их ресурсный потенциал за короткий промежуток времени – актуальная стратегическая задача по обеспечению долгосрочного успеха интегрированного образования. При этом отметим, что в мире в 70-е гг. XX в. активная деятельность крупных компаний по их объединению была связана, прежде всего, со стремлением приобретения активов в сферах электроники и телекоммуникаций. В 1980-е гг. удельный вес слияний существенно сократился. Более того, создание новых корпораций сопровождалось разрушением старых конгломератов, возникших 10–20 лет назад. В этот период преобладали поглощения конкурентов путем покупки их акций, в том числе очень заметными среди них стали враждебные поглощения.

В 1990-е гг. одной из причин слияний стало стремление обеспечить стабильность в условиях меняющихся рынков. На Западе в результате жесткой конкуренции и неопределенности внешней среды стал популярным горизонтальный тип слияния. С учетом смягчения антимонопольного законодательства активизировались горизонтальные слияния. Так, случаи горизонтальных слияний можно найти, например, в авиации: компания Northwest в 1986 г. поглотила фирму Republic. Во многом причины всплеска слияний в конце 1990-х гг. связаны с общими процессами глобализации в экономике, ожидаемым созданием европейского экономического и валютного союза. Впрочем, существуют и специфические факторы в каждой конкретной области бизнеса.

В России экономическая ситуация также требует пересмотра принципов и инструментов в

управлении предприятиями с усилением приоритетности интеграционных процессов [6]. Отметим, что исторически (со времен СССР) структурная особенность российских предприятий заключается в том, что часть из них является сугубо научно-конструкторскими научно-исследовательскими институтами (НИИ) и конструкторскими бюро (КБ), разрабатывающими образцы новой техники; другая часть – серийные заводы, производящие разработанные первыми изделия, при этом пары «разработчик + производитель» были жестко увязаны в соответствии с направлениями компетенций (в основном – по функциональному назначению разрабатываемой и производимой техники, причем зачастую, очевидно по соображениям национальной безопасности, разработчики и производители дублировались). В 1990-е гг., в период экономических преобразований промышленности, отмены жесткой ведомственной централизации управления, большинство предприятий оказались в затруднительном положении: серийные предприятия постепенно теряли конкурентоспособность из-за отсутствия новых продуктов, невозможности без разработчика осуществлять модернизацию ранее выпущенных изделий и поддержку их жизненного цикла (продление ресурса и т.д.); опытно-конструкторские предприятия, не имея серьезной производственно-технологической базы, испытывали сложности с реализацией новых проектов и запуском их в серию. Серийное производство на существующих заводах, с их огромными (в условиях сократившейся серийности) накладными расходами, делало любой проект убыточным.

В этих условиях многие пошли по достаточно спорному пути: «серийщики» стали пытаться создавать свои научно-конструкторские подразделения, а КБ – напротив, взялись за развитие собственного производства. В результате многие из них к сегодняшнему дню попросту исчезли, другие сохраняют относительно приемлемую работоспособность, и лишь некоторым удалось преодолеть трудности трансформации и достичь серьезного научно-технического, производственно-технологического развития и, соответственно, значимых экономических результатов. В конечном итоге проблематика интеграции в рамках стратегического развития предприятий наукоемких отраслей стала очевидной.

Целью данного исследования является формализация основных направлений проявлений эффектов от интеграции высокотехнологичных предприятий в научно-производственные объединения. Характеризуя процессы интеграции наукоемких предприятий в России, исследователи отмечают, что отечественной модели интеграции высокотехнологичных отраслей промышленности присуще доминирующее участие государства в капитале и в управлении такого рода предприятиями [9, с. 329]. Авторами констатируется тот факт, что за последнее десятилетие реализация системных решений позволила сформировать системообразующие интегрированные корпоративные структуры. Так, в соответствии с указами Президента РФ был создан ряд крупных корпораций как объединений предприятий, занятых производством и реализацией наукоемкой продукции, как военного, так и гражданского назначения. В их числе – Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии», Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК), Объединенная судостроительная корпорация (ОСК), Российская корпорация нанотехнологий (Роснотех) и т.д.

Предпосылкой масштабных интеграционных процессов явилась необходимость преодоления системного кризиса 1990-х гг., когда активы многих наукоемких предприятий рассредоточились по многочисленным новым собственникам, и централизованное управление практически перестало существовать. Соответственно, нарушение производственных и технологических связей привело к разрозненности многих предприятий наукоемких отраслей, что резко снизило их способность конкурировать с крупными интегрированными зарубежными компаниями на международном рынке. Очевидно, что эти тенденции актуализировали проблему обеспечения безопасности и обороноспособности государства.

Создаваемые интегрированные образования можно разделить на два типа: государственные холдинги и государственные корпорации. Государственные холдинги – это открытые акционерные общества с контрольным пакетом акций в руках государства. Государственные корпорации – это некоммерческие организации, учреждаемые Российской Федерацией на основе имущественного вноса (такой формат позволяет обеспечить достаточно широкий круг решаемых управленческих и социальных задач).

Формирующиеся интеграционные тенденции характеризуют не только макроэкономические эффекты, связанные с решением стратегических задач социального и экономического развития России, обеспечения ее национальной безопасности. Одновременно открываются дополнительные возможности повышения эффективности деятельности интегрированной структуры за счет получения ряда преимуществ на уровне самого бизнес-объединения. Так, исследователь данных вопросов К. Миляев отмечает: потенциал каждого предприятия – участника интегрированного образования состоит из ряда элементов: производственный потенциал; сбытовой потенциал; кадровый потенциал; финансовый потенциал; технико-технический потенциал; информационный потенциал [5, с. 12–13]. Согласимся с мнением автора, что для промышленных корпоративных структур важнейшей целью развития является освоение новых технологических процессов, обновление и модернизация оборудования для увеличения объемов выпуска и сокращения затрат, что предопределяет ведущую роль в общем потенциале предприятия производственной составляющей.

Исследователь также раскрывает характеристики элементов производственного потенциала. На наш взгляд, данные характеристики вполне могут быть применены к составляющим потенциала интегрированной структуры в целом. С этих позиций, основными характеристиками потенциала интегрированных образований с учетом элементной базы являются: взаимосвязанность элементов (потенциал объединения является сложной системой как совокупностью взаимосвязанных элементов); взаимозаменяемость элементов (в определенной степени и до определенных пределов все составляющие потенциала объединения взаимозаменяемы, что формирует необходимость поиска оптимальных комбинаций составляющих потенциала); взаимодополняемость элементов (невозможно достичь максимального эффекта лишь в одном элементе, не корректируя при этом остальные); гибкость потенциала (возможность обеспечения широкой номенклатуры выпускаемых изделий путем изменения комбинаций элементов потенциала); обновляемость потенциала (возможность замены определенных элементов в случае их устаревания и снижения получаемого эффекта); непрерывность взаимодействия элементов (достижение требуемых результатов возможно лишь при постоянном взаимодействии всех элементов потенциала интегрированной структуры) [3].

Учитывая данные положения, формализуем конкретные проявления эффектов, формирующихся при объединении потенциалов участников интегрированных образований. Подобные задачи ставят перед собой современные исследователи. Так, А. Некрасов определяет пять основных областей проявления эффективности взаимодействия: в оптимизации связей с поставщиками; в оптимизации связей с потребителями; в оптимизации технологических связей внутри одного подразделения; в оптимизации связей между подразделениями; в оптимизации связей между предприятиями в логистической сети [6]. Обратим внимание, что исследователь преимущественно концентрируется на вопросах экономии различного рода затрат (согласно терминологии автора: затрат на преобразование и затрат на взаимодействие).

Несколько иную позицию демонстрирует И. Пасютин [7, с. 15]. В выделенных им принципах взаимодействия предприятий в рамках интегрированной системы прослеживаются и конкретные направления проявления эффектов: использование единой информационной системы; применение производства на заказ; интегрированная система закупок; прозрачная система сбыта; концентрация на

основной деятельности и передача второстепенных функций специализированным организациям-подрядчикам; разработанная система контроля качества работы участников объединения [8].

С. Вдовина и И. Труфанов несколько корректируют данное видение. Согласно их мнению, эффекты от интеграции в первую очередь проявляются в отношении восьми ключевых бизнес-процессов:

- процесс управления взаимоотношениями с потребителями, включающий формирование комплекса долгосрочных договоров о сотрудничестве, согласование требований к качеству товаров и услуг, параметров стандартизации и требований безопасности, оптимизации коммуникационных взаимодействий;
- процесс управления спросом и запасами, предполагающий как централизованное управление запасами из центра управления цепями поставок, так и выявление спроса на ранней стадии и синхронизация его с планами по производству;
- процесс управления выполнением заказов и обслуживанием потребителей, что предполагает информирование потребителей о продукции и ценах на нее, размещение заказов, а также после-продажный сервис;
- процесс управления разработкой и внедрением новой продукции, обеспечивающий синхронизацию в единый поток процессов проектирования, снабжения и производства в оптимальные цепи поставок в рамках конкретной комбинации продукта и рынка;
- процесс управления закупками, который нацелен на установление партнерских отношений с поставщиками, формирование и использование механизмов оперативного коммуницирования на основе интернет и электронных баз данных, совместную разработку стратегических и тактических планов производства, стандартов качества и инструментов непрерывного совершенствования качества продукции;
- процесс управления производственным потоком, предусматривающий разработку гибких, оперативно реагирующих на изменение рыночной ситуации производственных систем, а также использование стратегии «технологического выталкивания» (производства продукции на основе заказов потребителей и поставок в режиме «точно в срок»;
- процесс управления транспортировкой и складированием, который предполагает определение логистических центров, а также ключевых перевозчиков для хранения материалов, комплектующих и готовой продукции;
- процесс управления возвратными потоками, который включает разработку и реализацию процедур восстановления продукции по требованию потребителя в случае наличия выявленных в процессе эксплуатации недостатков, а также процессов утилизации продукции.

При этом авторы обращают внимание, что ряд процессов может быть осуществлен в режиме аутсорсинга (например, процесс управления выполнением заказов и обслуживанием потребителей, процесс управления разработкой и внедрением новой продукции, процесс управления транспортировкой и складированием, процесс управления возвратными потоками) [2]. Вместе с тем отметим, что, на наш взгляд, представленный перечень ключевых бизнес-процессов, несмотря на стремление авторов обеспечить комплексность и всеохватность предлагаемой типологии, в некоторых случаях, судя по расшифровке, допускает дублирование процессов (например, управление взаимоотношениями с потребителями и управление спросом, управление запасами и управление складированием).

Помимо представленных точек зрения в отношении эффектов интеграции необходимо отметить наличие ряда исследований, в которых интеграционные эффекты в первую очередь раскрываются через конкретизацию различного рода синергетических эффектов. Вопросы синергетики весьма активно разрабатываются современными учеными. Как известно, впервые данное понятие было введено в работах Г. Хакенена, лауреата Нобелевской премии. Под синергетикой понимается общая тео-

рия неравновесного экономического состояния системы с характерными свойствами. Синергетика сегодня – наука о самоорганизации в системах самых разнообразных: биологических, физических, социальных, экономических. Согласно теории синергетики, любой системе присуще свойство эмерджентности – несоответствия общего эффекта действия системы простой арифметической сумме эффектов от действия отдельных ее элементов (« $2+2=5$ »). Безусловно, данное свойство характерно и для интегрированных структур как экономических систем [10]. Однако конкретные проявления эффектов синергии различными авторами раскрывается по-разному.

Так, уже упомянутый выше исследователь А. Милев обращает внимание на возможности достижения дополнительного эффекта от взаимодействия при гармоничной организации производственного процесса – по сути, эффекта синергии. Автор выделяет три основных формы проявления синергии: первая форма – командная синергия (эффект объединения); вторая форма – функциональная синергия (эффект масштаба); третья форма – целевая синергия (эффект интеграции) [5]. Данный подход отчасти перекликается с позицией В. Кравченко и Е. Кравченко, выделяющих следующие аспекты интеграционной синергии: функциональный, связанный с совершенствованием системы управления и сокращением условно-постоянных расходов; целевой, проявляющийся в росте финансовых и иных возможностей по разработке, производству и реализации продукции и сокращении затрат на организацию взаимодействия с внешней средой; комплексный, заключающийся в совершенствовании процессов снабжения и сбыта, что обеспечивает получение дополнительного результата; конгломератный, связанный с диверсификацией и сокращением рисков и снижением отрицательных последствий от наступления рискованных событий [4].

А. Веселов отмечает наличие следующих синергетических эффектов интеграции: экономия вследствие действия эффекта масштаба; возможность комбинирования активов; рост результатов вследствие вертикальной интеграции; повышение качества управления; сокращение транзакционных издержек; загрузка избыточных мощностей участников объединения; формирование имиджа крупной компании [3]. Еще более развернутая характеристика представлена в работе С.Авдониной. На основе анализа ряда трудов, посвященных синергетике, автор следующим образом раскрывает получаемые от интеграции компаний эффекты: финансовая синергия (рост кредитоспособности и инновационной активности за счет повышения доступности финансовых ресурсов); операционная синергия (действие эффекта масштаба ввиду большей специализации, совместных инвестиционных программ, рост операционного дохода, снижение затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), усиление рыночной мощи объединения); синергия продаж (унификация каналов распределения, единое управление процессом продаж, диверсификация каналов и рынков сбыта); управленческая синергия (обмен управленческим опытом и наилучшими практиками, позволяющий повысить качество управленческих решений); информационная синергия (ускорение коммуникационных потоков, активизация процессов передачи знаний); инфраструктурная синергия (эффект совместного использования инфраструктурных объектов проявляется в оптимизации их эксплуатации) [1].

Таким образом, можно констатировать, что в отношении характеристик положительных эффектов, возникающих при формализации взаимодействий интегрированных предприятий, в современных исследованиях наблюдается достаточно широкий спектр предлагаемых авторами вариантов. Такого рода разнообразие, на наш взгляд, во многом вызвано различием в объектах исследования. Действительно, формируемые интеграцией эффекты могут различаться в зависимости от вида интеграции (горизонтальная, вертикальная), от состава участников (предприятия, финансовые структуры, научные организации и пр.), от размера объединяющихся компаний и степени их специализации и пр.

Представляется, что в рамках интеграционных процессов, происходящих при образовании научно-производственных объединений (НПО), существуют определенная специфика, связанная с рядом обстоятельств: в НПО могут присутствовать признаки как горизонтальной интеграции (несколь-

ко предприятий, производящих однородную продукцию), так и вертикальной (объединение предприятий с исследовательскими центрами, конструкторскими бюро и пр.); в НПО сосредоточены процессы как характерные для традиционных бизнес-структур – «снабжение – производство – сбыт», так и процессы, входящие в комплекс НИОКР: научные исследования и опытно-конструкторские разработки; в НПО, в силу вышеуказанных особенностей, для каждого конкретного участника возможен различный набор эффектов от интеграции, в зависимости от места, роли и ключевых компетенций соответствующего субъекта в рамках интегрированной структуры. С этих позиций считаем необходимым и возможным выделение в рамках научно-производственных объединений трех блоков, различающихся по приоритетным проявлениям эффектов от интеграции.

Блок управления развитием. В данный блок включаем процессы, связанные с разработкой основных решений по развитию НПО: решений по стратегическому корпоративному развитию; решений по развитию персонала; решений по развитию внешних связей.

Блок обеспечения деятельности. В данном блоке присутствуют основные процессы, позволяющие осуществлять организационную поддержку всех реализуемых действий: финансовое обеспечение; информационное обеспечение; обеспечение безопасности; обеспечение контроля качества деятельности.

Блок осуществления деятельности. В данном блоке сосредоточены те бизнес-процессы, которые определяют собственно основную деятельность НПО: снабжение; научно-исследовательская деятельность; опытно-конструкторская деятельность, в том числе – испытания новой продукции; производственно-технологическая деятельность; сбыт.

На наш взгляд, предлагаемая блочная группировка позволяет систематизировать потенциальные эффекты от интеграции, которые и определяют формирование цепей взаимодействий организаций – участников научно-производственных объединений. Так, в рамках блока управления развитием и блока обеспечения деятельности формализация интегрированного взаимодействия выражается в оптимизации процессов стратегического корпоративного развития, а также развития персонала и внешних связей НПО посредством: обеспечения единой координации управления развитием; получения эффекта «взаимного обучения», как результата обмена наилучшими практиками; максимального использования эффекта масштаба; экономии на издержках за счет исключения дублирования управленческих функций. В рамках же блока осуществления деятельности формализация интегрированного взаимодействия выражается в следующем: оптимизация снабженческо-сбытовой деятельности; сокращение времени на осуществление научных исследований, опытно-конструкторских разработок и испытания новой продукции; унификация технологических процессов и процессов внедрения новых технологий; ускорение процесса передачи результатов НИОКР в производство и их коммерциализации.

Для каждого участника НПО эффект от интеграции определяется как сумма вышеперечисленных эффектов, причем соответствующий эффект складывается из экономии на расходах и прироста выручки. В конечном итоге формируется набор эффектов, позволяющих констатировать конкретные организационно-экономические и производственно-технологические выгоды от формирования устойчивых интегрированных цепей взаимодействий между участниками научно-производственных объединений высокотехнологичных производств.

Библиографический список

1. Авдониная, С. Г. Синергетический эффект кластерных образований и параметры его оценки [Электронный ресурс] / С. Г. Авдониная // Региональная экономика и управление : электронный научный журнал. – 2012. – № 1 (29). – Режим доступа : <http://eee-region.ru/article/2904/> (дата обращения : 25.01.2016).
2. Вдовина, С. Б. Методологические основы проектирования интегрированными цепями поставок / С. Б. Вдовина, И. С. Труфанова // Труды НГТУ им. Р. Е. Алексеева. – 2014. – № 2(104). – С. 249–255.

3. Веселов, А. И. Оценка синергетического эффекта от объединения предприятий / А. И. Веселов // Экономический анализ : теория и практика. – 2011. – № 9(216). – С. 51–54.
4. Кравченко, В. Ф. Организационный инжиниринг / В. Ф. Кравченко, Е. Ф. Кравченко, П. В. Забелин. – М. : ПРИОР, 1999. – 256 с.
5. Миляев, К. Ю. Гармоничное развитие интегрированных корпоративных структур на основе сбалансированности производственных потенциалов : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / К. Ю. Миляев. – М., 2009. – 31 с.
6. Некрасов, А. Г. Логистические технологии снабжения в авиаиндустрии [Электронный ресурс] / А. Г. Некрасов, С. Ю. Скрипниченко / ООО «Интегрированные Программы». – Режим доступа : <http://www.integprog.ru/press-centre/publications/61-pub-itsa.html> (дата обращения : 25.01.2016).
7. Некрасов, А. Г. Феномен снижения затрат на взаимодействие в интегрированных логистических цепочках [Электронный ресурс] / А. Г. Некрасов. – Режим доступа : http://bigc.ru/publications/other/logistics/fenomen_low_zatrat_na_vzaim.php (дата обращения : 25.01.2016).
8. Пасютин, И. Б. Формирование системы взаимодействия предприятий в цепи поставок : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И. Б. Пасютин. – М., 2002. – 28 с.
9. Садовская, Т. Г. Стратегическое управление процессами военно-гражданской интеграции высокотехнологичных предприятий в условиях глобализации экономики / Т. Г. Садовская, П. А. Дроговоз, С. А. Куликов, [и др.] // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 3. – С. 325–344.
10. Сухарев, О. С. Теория эффективности экономики / О. С. Сухарев. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 368 с. – ISBN 978-5-279-03405-5I.

УДК 338.1

В.А. Гафиатуллин

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВИАСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. В статье рассматривается система менеджмента качества как фактор развития и системный элемент проектного управления на предприятиях авиастроительного комплекса страны. Особое внимание уделено изучению исторического аспекта, развитию элементов менеджмента качества в системе проектного управления в авиастроении. В ходе исследования были проанализированы факторы, косвенно влияющие на производственные цепочки авиастроительных предприятий, представляющие общий уровень развития научно-технического прогресса и систему подготовки кадров. Обоснован тезис о необходимости развития современной школы управления качеством на основе традиций отечественной школы и современных разработок и требований.

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

Valery Gafiatullin

THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM PROJECT MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES OF THE AIRCRAFT BUILDING COMPLEX

Annotation. The article deals with the quality management system as a development factor and system element project management at the enterprises of the aircraft building complex of the country. Special attention is paid to the study of the historical aspect, the development of elements of quality management in the project management system in the aviation industry. The study analyzed the factors that indirectly affect the production chain of the aircraft manufacturing companies, representing the General level of development of scientific and technological progress and personnel training system. Argues the need for the development of the modern school of quality management on the basis of traditions of Russian school and contemporary developments and requirements.

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

Безопасность в авиационной и аэрокосмической отрасли является государственным приоритетом. Обеспечение безопасности немыслимо без полноценного управления качеством продукции, работ, менеджмента и обслуживания. Именно качество как системная категория охватывает высокий уровень конкурентоспособности продукции комплекса на мировых рынках. Жесткие условия конкуренции на мировом рынке требуют постоянных затрат на развитие и повышение качества продукции а так же применения современных инструментов эффективности менеджмента компаний. Ключевым моментом является обеспечение качества воздушных перевозок, авиационных работ и услуг на всех этапах производственного цикла авиастроительного комплекса. Под требованиями к качеству в авиастроительной промышленности понимается необходимость удовлетворения потребностей как внешних, так и внутренних предприятий, к которым можно отнести пассажиров, грузоперевозчиков, заказчиков работ и т.д.

Специфика производственных цепочек авиационной промышленности уже несколько десятилетий подразумевает проектное управление и соответствующую систему менеджмента качества. Управление качеством при использовании инструментов проектного управления включает перечень стандартных элементов как на уровне предприятия и производственных цепочек, так и в рамках каждого проекта. К подобным стандартным элементам можно отнести установление, регламентацию и описание процессов на уровне предприятия, проекта, процесса, контроль выполнения, выявление несоответствий на уровне узлов, агрегатов конечной продукции, бесперебойность процессов, выработка корректирующих и предупреждающих действий при обнаружении проблем и другое. Развитие и

функционирование предприятий авиационной промышленности России в условиях рыночной экономики требует совершенствования особых методов управления, отражающих необходимость реализации потребностей как производителей так потребителей продукции и услуг гражданской авиации, а так же обеспечения качества воздушных перевозок, авиационных работ и услуг на всех этапах производственного цикла производства полетов. На современном этапе к таким методам относится разработка и применение системы менеджмента качества (СМК) авиапредприятия, определяющей комплексный подход к организации работ по обеспечению и управлению качеством [3].

Текущий и промежуточный контроль качества выпускаемой продукции в авиастроении требует более строгих процедур проверки и затрат. Контроль может подразумевать неоднократные проверки качества материалов, агрегатов, документов, полученных от смежных подразделений или субподрядных организаций, на соответствие требованиям принятой системы менеджмента качества. Система менеджмента качества авиастроительных предприятий отводит важную роль ответственности лиц и подразделений, а при проектном управлении эта роль возрастает. Высокие требования к продукции авиастроительного комплекса подразумевают так же дополнительные процедуры проверки качества, возложенные на специализированные подразделения или службу внутренних аудиторов. Размытие ответственности на все подразделения предприятия недопустимо. Совершенствование системы менеджмента качества при проектном управлении требует постоянного анализа существующей системы с целью выработки предложений и мероприятий. Ответственность за непрерывное улучшение качества производства должна быть возложена на уполномоченного представителя руководства предприятия в области качества.

Существующая система взаимоотношений между заказчиками, производителями и поставщиками продукции и услуг развивается на основе международного стандарта систем менеджмента качества AS/EN 9100. С каждым годом на рынке уменьшается количество контрагентов, не прошедших сертификацию систем менеджмента качества в независимых международных органах. История проектного управления неразрывно связана с историей мирового авиастроения и представляет собой развитие элементов менеджмента качества от «общего к частному», от массового производства к проектному управлению.

Стандарты ISO 9000 характеризуют и описывают ключевые требования к системе обеспечения качества и впервые были применены западноевропейскими и американскими авиастроительными корпорациями в одно время с первыми упоминаниями проектного управления. Отличительной чертой этих стандартов являются не теоретические изыскания ученых и научных школ, а обобщение передового практического опыта, накопленного предприятиями стран лидеров промышленного производства имеющих практические механизмы обеспечения стабильности производственных цепочек и поддержания заданного уровня качества продукции. Сертификация, предусмотренная ISO 9000, обеспечивала оптимизацию производственных процессов происходящих на предприятиях, и позволяла формировать документальное обеспечение функционирования системы менеджмента качества. Со временем соответствие СМК требованиям стандартов серии ISO 9000 стало играть роль барьера при выходе на тот или иной рынок. Важнейшей чертой, позволяющей стандарту получить широкое распространение, была его универсальность. Все требования стандарта в равной степени подходят для любого предприятия или группы предприятий, вне зависимости отрасли и сферы деятельности.

Отраслевой стандарт авиационной промышленности изначально разрабатывался как американский проект. Старт работ случился в 1995 г., несколько крупных аэрокосмических компаний США совместно приступили к разработке общие методологии оценке качества и формированию новых требований к системам качества которые дошли бы до поставщиков. Этому так же способствовали действия Министерства обороны США, которое в 1994 г. отменило действующие требования к качеству аэрокосмической продукции и обратилось с просьбой к промышленности разработать сис-

темы качества на основе ISO 9000. Данные действия имели две ключевые цели, во-первых, сформировать единую систему качества в аэрокосмической отрасли, во-вторых, ограничить множество требований к качеству продукции, следовательно, сократить затраты.

Итогом работы стал опубликованный в октябре 1996 г. в США стандарт SAE ARD 9000 «Требования к качеству основных поставщиков в области аэрокосмической промышленности». Разработка стандарта менеджмента качества для предприятий аэрокосмической промышленности базировалась на дополнении существующего стандарта ISO 9001 новыми положениями. Так, в документ были включены двадцать восемь отраслевых требований, шесть примечаний и три определения. Новый стандарт получил индекс AS 9000, он был опубликован в мае 1997 г. и устанавливал требования к качеству основных поставщиков в аэрокосмической промышленности.

История появления стандарта AS/EN 9100 связана с Американской организацией по качеству в авиации и космонавтике (*англ.* Americas Aerospace Quality Group, сокращенно – AAQG), которая в 1997 г. предложила международные требования по качеству для всей отрасли. В 1998 г. была организована Международная группа по качеству в аэрокосмической промышленности (*англ.* International Aerospace Quality Group, сокращенно – IAQG). Целью создания IAQG было внедрение процессов и процедур, существенно повышающих качество продукции и снижающих ее стоимость благодаря проведению динамичной кооперации, основанной на доверии между авиакосмическими предприятиями. Платформой для разработки отраслевого стандарта AS/EN 9100 по менеджменту были все требования ISO 9001 и специфические требования норм и правил авиакосмической промышленности и содержит около 80 единых для отрасли требований и 18 расширенных требований. Стандарт AS/EN 9100 предназначен для любых организаций, которые проектируют, разрабатывают и производят продукцию для авиации, космоса и оборонной промышленности, а также организаций, обеспечивающих послепродажное обслуживание, включая не только обеспечение технического обслуживания, запасными частями и материалами для их собственной продукции, но и производство и поставку комплектующих для авиационной промышленности, осуществление функционирования аэропортов и авиалиний, управление полетами и транспортировку грузов.

В то время как AS 9100 является американским стандартом, в Европе действует его аналог EN 9100, а в Азии – JISQ 9100. Американский AS 9100 и европейский EN 9100 стандарты признаны международными и признаются без ограничений в отличие от азиатского. Стандарты абсолютно идентичны и распространяются на разработчиков, изготовителей и поставщиков продукции аэрокосмической промышленности. Сертификация на соответствие требованиям указанных стандартов является добровольной.

Важным шагом в развитии менеджмента качества на предприятиях, как отечественного авиастроительного комплекса, так и зарубежного, является система база данных OASIS, которая представляет собой специализированную базу данных авиакосмической и оборонной промышленности, в которую вносится информация относительно национальных объединений авиастроительного комплекса, действующих органов по аккредитации и сертификации, аттестованных аудиторов и др. Так как OASIS является мировым реестром поставщиков, руководитель любого предприятия зарегистрированного в системе может получить информацию об интересующей организации–поставщике и подтвердить ее по различным информационным каналам а так же произвести оценку и выбору поставщика в соответствии с собственными требованиями своей.

Дальнейшим этапом развития менеджмента качества выступает процедурный стандарт EN 9104:2004 «Требования к программам сертификации/регистрации систем менеджмента качества на предприятиях авиационно-космической отрасли». Стандарт содержит требования к региональным системам в целях контроля над использованием результатов аудитов, которые основываются на трех базовых принципах: использование аккредитованных органов сертификации/регистрации; использо-

вание квалифицированных аудиторов из числа специалистов авиационно-космической отрасли; использование международных стандартов для систем менеджмента качества в авиационно-космической отрасли. Развитием стандарта EN 9104:2004 является EN 9104-002:2007 «Требования к надзору над программами сертификации/регистрации систем менеджмента качества на предприятиях авиационно-космической отрасли» в котором содержится детальное описание процедур и технологий работы Группы совместного менеджмента в составе IAQG (OPMT). Стандарт содержит требования к процессу совместного международного надзора за авиастроительными предприятиями и включает следующие элементы: создание комитетов по надзору на международном и глобальном уровне; проведение совместных аудитов (проверок); использование квалифицированных и аттестованных аудиторов партнерских организаций-членов IAQG; использование общих методов аудита; подготовка отчетности с результатами надзора.

Рассматривая стандарты EN 9104:2004 и EN 9104-02:2007, отметим, что в них сформированы требования к программам сертификации/регистрации и надзору над программами сертификации/регистрации «систем менеджмента качества» на предприятиях авиационно-космической отрасли, содержатся процедуры и требования по ведению международной базы данных OASIS. Использование базы данных позволяет получить доступ к информации о национальных отраслевых ассоциациях, органах аккредитации, аккредитованных органах сертификации и регистрации, лицензированных квалифицированных аудиторах и сертифицированных поставщиках. Подробное описание этой системы может быть чрезвычайно полезно для создания ее отечественного аналога, имеющего перспективу стать частью мировой системы поставщиков авиакосмической отрасли.

На данный момент для предприятий авиационной промышленности России актуальным считается следующий состав стандартов серии AS 9100, представленный в таблице 1.

Таблица 1

Состав стандартов серии AS 9100. Требования к СМК авиационных, космических и оборонных организаций

№	Обозначение стандарта	Требования к СМК авиационных, космических и оборонных организаций	
		Наименование стандарта серии AS/EN 9100C	
1	AS9100C EN9100	Quality Management Systems – Requirements for Aviation, Space and Defense Organizations	Системы менеджмента качества. Требования к авиационным, космическим и оборонным организациям
2	AS9102A EN9102	Aerospace First Article Inspection Requirement	Требования к проверке первого образца в авиакосмической промышленности
3	AS 9110 EN 9110	Quality Maintenance Systems – Aerospace – Requirements for Maintenance Organizations	Системы менеджмента качества. Авиакосмическая промышленность. Требования к организациям технического обслуживания
4	AS 9115 EN 9115	Quality Management Systems – Requirements for Aviation, Space and Defense Organizations – Deliverable Software	Системы менеджмента качества. Требования к авиационным, космическим и оборонным организациям. Предоставляемое программное обеспечение
5	AS 9120 EN 9120	Quality Management Systems – Aerospace – Requirements for Stockist Distributors	Системы менеджмента качества. Авиакосмическая промышленность. Требования к распределительным организациям, имеющим запасы готовой продукции

№	Обозначение стандарта	Требования к СМК авиационных, космических и оборонных организаций	
		Наименование стандарта серии AS/EN 9100C	
6	AS 9131 EN 9131	Quality Systems – Non-Conformance Documentations	Системы качества. Документация по несоответствиям
7	AS 9132A EN 9132A	Data Matrix Quality Requirements for Parts Marking	Требования к качеству матриц данных при маркировке деталей
8	AS 9133 EN 9133	Qualification Procedure for Aerospace Standard Parts	Методика квалификационных испытаний стандартных авиационно-космических деталей
9	ARP 9137 EN 9137	Guidance for the Application of AQAP 2110 within a 9100 Quality Management System	Методические указания по применению AQAP 2110 в рамках системы менеджмента качества на основе стандарта AS 9100

Основой менеджмента качества является контроль производственных цепочек, неразрывно связанный с загрузкой мощностей предприятий авиастроительного комплекса страны. Текущее экономическое положение многих российских авиастроительных предприятий гражданской авиации характеризуется сравнительно низкой загрузкой производственных мощностей, что означает низкую эффективность использования активной части основных производственных фондов – машин и оборудования. Тем более низка эффективность использования пассивной части основных фондов – зданий и сооружений, и, наконец, площадей, занимаемых предприятиями. В условиях низкой загрузки производственных мощностей проявляются специфические проблемы, которые не характерны для успешно и относительно устойчиво работающей зарубежной авиационной промышленности. Соответственно, в зарубежной практике и науке практически отсутствуют рекомендации по решению таких проблем. Так, в авиапромышленности западных стран и США на долю электро-, теплоэнергии и энергоносителей приходится лишь 1–2 % общих издержек предприятий, в свою очередь на некоторых отечественных предприятиях эта статья затрат может достигать десятков процентов несмотря даже на низкую стоимость отечественной энергии. Подобная ситуация и с другими статьями, входящими в себестоимость узлов, агрегатов и конечной продукции. Преимущественно это постоянные расходы, не зависящие от массового выпуска продукции, но существенные при проектном управлении. Это может стать значительной проблемой в связи с вступлением России в Всемирную торговую организацию (ВТО) и неизбежным для российских предприятий углублением международной кооперации в авиастроении [2].

Специфика авиационной промышленности подразумевает факторы, косвенно влияющие на качество продукции, но не входящие в систему менеджмента качества предприятий, такие как квалифицированная рабочая сила и научно-техническая база производства. На данный момент отрасль только в начале пути преодоления разрыва между потенциальными возможностями и текущим положением в отрасли, возникшего вследствие почти 20-летнего кризиса авиастроения. Стагнация опытно-конструкторских работ, отраслевой прикладной науки и деградация авиастроительных производств вызвали массовый отток специалистов ключевых авиастроительных специальностей. В результате за последние 20 лет численность студентов, обучающихся по специальностям «Самолетостроение» и «Двигателестроение», сократилась в 5–6 раз, а подавляющее большинство выпускников предпочитают работу не по специальности. В этой связи проекты, с которыми связаны основные надежды руководителей авиапромышленности сегодня, являются абсолютно новыми разработками, не базирующимися на советских моделях, а представляющими собой результат технологической кооперации с крупнейшими международными производителями [4]. В то же время накопленный объ-

ем заказов военного назначения в несколько раз превышает среднегодовые объемы выпуска и наличие этой «очереди» эффективно демпфирует колебания экономической конъюнктуры. Формированию такой «очереди» в гражданской авиации приведет к стабилизации нагрузки на ведущие авиастроительные предприятия, а так же будет способствовать ускорению обновления парка авиатехники под влиянием удорожания авиатоплива, ужесточения экологических норм и стандартов безопасности [1]

Российское авиастроение демонстрирует уникальный опыт развития отрасли на пути от масштабного производства к проектному управлению через системный кризис, вызванный внешними факторами. Достигнутое технологическое превосходство не может быть основой конкурентоспособности в долгосрочном периоде, успех достигается благодаря инновациям и эффективным стратегиям, управлению качеством и удерживается лишь с помощью постоянных усовершенствований и тяжелой работы. Желаемое восстановление мировых позиций отрасли возможно лишь в результате серьезной работы по созданию и совершенствованию уникальных технологических, управленческих и стратегических конкурентных преимуществ. Одна из ключевых ролей в данном процессе принадлежит и системе менеджмента качества, задача которой впитать в себя лучшие традиции отечественной школы и передовые мировые разработки.

Библиографический список

1. Клочков, В. В. Взаимное влияние экономических кризисов и инновационного развития наукоемкой промышленности / В. В. Клочков // Экономика и математические методы. – 2011. – № 3. – С. 42–48.
2. Клочков, В. В. Эффективное управление использованием и развитием производственного потенциала авиастроительных предприятий в нестабильных условиях / В. В. Клочков, Н. Н. Чернышова // Финансовая аналитика : проблемы и решения. – 2012. – № 45. – С. 10–21.
3. Куликова, А. Н. Разработка критериев результативности процессов в рамках системы бюджетирования авиапредприятия [Электронный ресурс] / А. Н. Куликова, П. В. Голованов // Труды МАИ : электронный научный журнал. – 2014. – № 66. – С. 1–12. – Режим доступа : [http:// www.mai.ru/upload/iblock/c7d/c7dabe325edba548c803ed399548e1d7.pdf](http://www.mai.ru/upload/iblock/c7d/c7dabe325edba548c803ed399548e1d7.pdf) (дата обращения : 20.04.2016).
4. Приворотская, С. Г. Авиастроение в России : факторы конкурентоспособности и перспективы развития / С. Г. Приворотская // Транспортное дело России. – 2013. – № 6. – С. 65–77.

УДК 33

А.О. Камалова

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА: КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД

Аннотация. В статье рассматриваются концептуальные подходы создания кластеров и практика их реализации в целях повышения конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность, регион, конкурентные преимущества, промышленные кластеры.

Aida Kamalova

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE REGION: CLUSTER APPROACH

Annotation. The article covers some conceptual approaches and best practices of implementing the cluster policies in practice to stimulate success and competitiveness.

Keywords: competitiveness, region, approaches, industrial clusters.

В современных условиях повышение конкурентоспособности является стратегической целью экономического развития регионов и страны в целом, поскольку обеспечивает условия для перехода к инновационной модели устойчивого социально-экономического развития. Общее определение конкурентоспособности региона может быть сформулировано на основе понятия, предложенного А.З. Селезневым: конкурентоспособность региона – это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику [4]. Конкурентоспособность региона определяется эффективным использованием ресурсов и развитием специфических для региона конкурентных преимуществ, связанных в первую очередь с эффективным использованием человеческого капитала и созданием условий для развития инновационной экономики.

В этой связи особую актуальность приобретают основанные на мировом опыте новые подходы и технологии управления региональным развитием, в том числе разработка и обоснование конкурентных стратегий, направленных на достижение экономического роста территории исходя из создания институциональной и организационной среды, сфокусированной на реализации специфических для региона конкурентных преимуществ. В последние десятилетия в мировой практике регионального развития широко применяется кластерный подход, в том числе в целях разработки элементов программ регионального развития, стимулирования инновационной деятельности и развития инновационной системы региона. Кластерный подход выступает разновидностью экономической региональной политики и представляет собой комплекс мер стимулирования стратегического развития взаимосвязанных производств, расположенных на определенной территории, а также связанных с ними организаций, в том числе инфраструктурных (финансовой, деловой, производственной, рыночной, трудовой и др.).

В конце XIX в. А. Маршалл в работе «Принципы экономической науки» в главе «Концентрация специализированных отраслей в отдельных местностях» провел подробный анализ взаимосвязи развития экономики и отраслевой локализации мелких однородных предприятий на одной территории [1]. Феномен кластера как отраслевой агломерации на некоторой территории экономически взаимосвязанных предприятий известен со времен ремесленного производства. Однако только в последние десятилетия XX в. промышленные кластеры начали рассматриваться как важный фактор экономического развития регионов. Данный подход распространился в большинстве стран и был актуализирован в 1990-е гг. одновременно с успешной реализацией на практике во многих регионах мира кластерных стратегий.

Ключевым фактором успеха для регионов стратегии развития кластеров является способность объединить усилия государства, компаний-производителей товаров и услуг и исследовательских (образовательных) институтов для кристаллизации уникальных конкурентоспособных отраслей. Концептуальные основы указанного подхода изложены в работах профессора Гарвардской школы бизнеса Майкла Портера [4]. Согласно М. Портеру, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители, посредники) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. По мнению М. Портера, достижение глобальной конкурентоспособности возможно путем локализации бизнеса в кластерах, где успех одной или нескольких фирм положительно влияет на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и даже конкурентов [3].

Сетевая структура кластеров, кооперация и внутренняя конкуренция внутри кластера, позволяют создавать дополнительный синергетический эффект, в результате чего кластеры становятся точками роста, оказывая влияние на экономику региона и страны в целом. Синергетический эффект кластеров достигается в том числе за счет преимуществ внешней экономии (экстерналий, или как их называют «маршалианских» (МАР) эффектов) по аналогии с внутренней экономией от эффекта масштаба, достигаемой при реализации стратегий диверсификации (вертикальная и горизонтальная интеграция). Как и внутренняя экономия, внешняя повышает производительность и тем самым, конкурентоспособность. Классическая классификация МАР-эффектов внешней экономии включает: доступность специализированных квалифицированных человеческих ресурсов; концентрация фирм в общей сфере деятельности; интенсификация и углубление информационных обменов, включая обмен инновациями. При этом, по мнению авторов, использование кластерных стратегий повышения конкурентоспособности региона не является панацеей, а лишь дополняет общую долгосрочную стратегию развития региона, основанную на традиционной модели отраслевого баланса внутри национальной экономики, так как в конечном итоге регион выступает частью национальной экономики.

Стратегический анализ в целях развития кластеров в регионе должен осуществляться прежде всего на микро- уровне, что позволит определить потребность в развитии кластера, спрос на планируемый к производству продукт внутри и за пределами региона, существующие отраслевые связи и предпринимательскую среду в регионе, наиболее предпочтительные организационные формы. Вместе с тем, поскольку необходимо обеспечить достижение долгосрочного устойчивого социально-экономического развития региона предлагаемые кластерные стратегии должны быть увязаны с анализом, проводимым на макро- и мезо- уровнях национальной и региональной экономик. Как показывает практика, наиболее успешно развиваются кластеры на базе уже существующих экономических связей, поскольку инициатива «сверху» при искусственном создании кластеров не всегда находит поддержку в деловой и научно-исследовательской среде. Ключевым фактором в этой связи является кооперация, инициированная «снизу» непосредственными интересантами развития кластера. Таким образом, для формирования и развития кластера жизненно необходимо взаимодействие и партнерские отношения между участвующими предприятиями, представителями государственных органов власти, образовательными и научно-исследовательскими учреждениями и обществом. При этом очевидно, что гибкость и адаптивность участвующих фирм, генерирующих прорывные технологии, будет влиять на общий успех реализации конкурентной стратегии.

Выделяют следующие основные характеристики кластера. 1. Географическая концентрация (близко расположенные фирмы привлекают друг друга возможностью экономить на быстром экономическом взаимодействии, обмене капиталом и процессах обучения). 2. Специализация (кластеры концентрируются вокруг определенной сферы деятельности, к которой все участники имеют отношение). 3. Множественность экономических агентов (кластеры и их деятельность охватывают не

только фирмы, входящие в кластер, но и общественные организации, академии, институты, способствующие кооперации и т.д.). 4. Конкуренция и сотрудничество (как основные виды взаимодействий между компаниями – участниками кластера, которые присущи им в равной мере). 5. Достижения необходимой «критической массы» в размере кластера для получения эффективной внутренней динамики развития. 6. Жизненный цикл кластеров (функционирование кластеров осуществляется в долгосрочной перспективе). 7. Вовлеченность в инновационный процесс (фирмы и предприятия, входящие в состав кластера, обычно включены в процессы технологических, продуктовых, рыночных и организационных инноваций).

Наличие кластера в регионе приводит к следующим преимуществам:

- повышается производительность использования ресурсов, поскольку применяется оптимальная и наиболее эффективной комбинации факторов производства, наблюдается лучшая информированность и координации деятельности, развиваются конкурентные преимущества, стимулируется конкуренция (за исключением недобросовестной конкуренции);
- возникают новые деловые сети внутри кластера благодаря доступу к информации о существующих рыночных нишах в производстве и реализации продукции и услуг, маркетинге, каналах распространения продукции, концентрации и возможности преодоления любых барьеров для вступления в отрасль и на рынки сбыта продукции и услуг;
- активно распространяются инновации в результате развитой адаптивности к изменениям рынка (потребности покупателей, новые логистические технологии и способы осуществления поставок, новые методы снижения затрат и др.), что позволяет компаниям работать с более высокой производительностью;
- распространяются новые технологии, развиваются не только взаимосвязи между фирмами, но и эффективное взаимодействие профилирующей отрасли с наукой, образованием, влияющее и на стратегию региональных государственных органов;
- риски высоких затрат поиска инноваций, приобретения и распространения знаний распределяются между участниками сети благодаря включению в состав объединения производителей знаний, кадровой миграции между участниками кластера и непрерывному обучению в результате реализации формальных и неформальных связей;
- повышается эффективность малых предприятий, что ведет к росту поступлений в региональные бюджеты;
- повышается общая экономическая устойчивость предприятий, что дает возможность предприятиям малого и среднего бизнеса получать доступ к финансовым ресурсам, которые раньше не были доступны.

Мировой опыт свидетельствует о важной роли государственной поддержки в успешной реализации кластерных стратегий развития региона. Опрос участников более двухсот кластерных инициатив по всему миру выявил, что большинство из них финансируется государством, однако организационная роль последнего выражена слабее [1]. На наш взгляд, основная роль государства заключается в создании «правил игры» и принципов, стимулирующих самостоятельное развитие кластеров, в том числе с использованием иных механизмов государственной экономической политики (например, организация экономических зон, другие стандартные формы государственной поддержки и инвестиций в проекты, обеспечивающие развитие кластеров, налоговые стимулирование и т. д.).

Отличие кластерной политики от иных методов стимулирования экономического роста в регионе в том, что она фокусируется, прежде всего, на активном вовлечении участников и заинтересованных в государственно-частное партнерство и взаимодействие на всех этапах развития кластера: от выбора кластерных инициатив до формулирования долгосрочных целей, стратегий и выработки механизмов эффективного сотрудничества между участниками. При этом создание благоприятных условий для

малых форм бизнеса и предпринимателей в особенности специализирующихся на наукоемких производствах, а также создание благоприятного климата для развития научно-исследовательских и инженерных организаций, стимулирует их активность и, в конечном итоге, стимулирует формирование кластерных инициатив. Поэтому в регионах, где не сформирована такая среда, эта задача является приоритетной, поскольку обеспечивает один из основных элементов кластерной стратегии. Кроме того, кластерная политика в отличие от, например, индустриальной политики не нацелена на поддержку отдельных неразвитых пока в регионе отраслей до достижения ими необходимых масштабов для самостоятельного развития. Напротив, кластерные модели представляют собой динамичные самоорганизующиеся сетевые формы конкуренции и координации с поддерживающими кластеры организациями и институтами.

Важную практическую роль при формировании кластерной политики играет увязка целей развития кластеров с долгосрочными целями регионального развития с учетом риска возникновения диспропорций и усиления разрыва между развитыми и депрессивными регионами либо иными негативными последствиями для конкурентоспособности национальной экономики в целом. Примером подобных диспропорций является наблюдаемая концентрация экономического развития вокруг крупных агломераций (больших городов) при оттоке ресурсов (прежде всего человеческого капитала) из региональных экономик. В этом случае экономические выгоды от использования ресурсов в крупных агломерациях преобладают над интересами регионального развития, требуется вмешательство государства. Так, недавние государственные программы развития региональной авиации осуществляются в России при концентрации основных пассажирских потоков (более 75 %) в аэропортах Москвы.

Кластерная политика региона должна формироваться на основе портфеля тщательно отобранных кластерных инициатив (проектов), целесообразность которых для экономики региона обоснована как с экономической точки зрения, так и с точки зрения реализуемости и достижимости целей инициативы. При этом органам государственного управления следует формализовать требования к обосновывающим проекты материалам, с обязательным включением в их состав бизнес-плана развития кластера, обоснования инвестиций, бизнес- и финансовых моделей, маркетинговых исследований, SWOT-анализа, организационно-правовой структуры, а также ключевых индикаторов достижения целей создания кластера. Также инициатива должна сопровождаться оценкой возможных стратегических, операционных и иных рисков и сценарным анализом вариантов реализации риска. При этом идентификация рисков не означает отказа от реализации кластерной стратегии, а нацелена на управления данными рисками и выявление на ранних этапах проблем, снижающих эффективность реализации кластерной стратегии в целом.

Одним из этапов при формировании портфеля кластерных инициатив является определение источников и оптимальной структуры финансирования, включая потенциально генерируемые денежные потоки самого кластера. Дополнительным ключевым фактором успеха реализации кластерной стратегии является заинтересованность и инициативность участников. Последнее может быть достигнуто при определенном уровне доверия и сотрудничества между государством и деловым сообществом, а также при наличии условий и практических примеров успешного сотрудничества.

Примером кластеров, создаваемых с целью преодоления экономической незаинтересованности промышленных предприятий в развитии инноваций, в бывшем СССР были аналоги современных кластеров межотраслевые научно-технологические комплексы (МНТК), объединявшие крупные научно-исследовательские центры и реализующие их разработки предприятия. Так, МНТК «Микрохирургия глаза» им. В. Федорова, совершивший прорыв в сфере медицинских технологий своего времени, является ярким примером кластера, существующего ныне и конкурентоспособного не только

на внутреннем, но и на мировом рынке. МНТК были ориентированы на преодоление бюрократических барьеров, организацию слаженной работы входящих в их состав научных и исследовательских организаций, создание, испытание и внедрение инноваций.

В ходе принятия решения об организации государственно-частного партнерства в целях реализации кластерной инициативы необходимо учитывать мировой и отечественный опыт реализации кластерных стратегий, особенно в регионах со сходными условиями развития. В этой связи возрастает роль качественной научно-исследовательской и информационной поддержки (наличие, исследовательской экспертизы, базы данных по реализованным инициативам – так называемые кластерные обсерватории, по выявленным проблемам, ошибкам и противоречиям приоритетным целям региональной и национальной экономической политикой в целом и др.).

Таким образом, фактором успешной реализации кластерных стратегий является наличие и постоянная актуализация информационной интерактивной системы кластерных инициатив, реализуемых в регионе, основными задачами которых является обмен знаниями и лучшими практиками, анализ неудачных инициатив и причин упадка кластеров, база данных по реализуемым кластерным проектам. Подобная интерактивная система должна обеспечить эффективное взаимодействие участников и заинтересованных лиц. Кластеры не застрахованы от рисков «жизненного цикла», потери динамизма и способности отвечать новым вызовам и условиям, потери инновационных преимуществ. Поэтому необходимо культивировать культуру стратегического обучения и управления, в основе которых способность конкурировать и учиться у своих успешных конкурентов, в том числе с использованием методов бенчмаркинга. Бенчмаркинг кластеров может быть применен как на этапе формирования кластерных инициатив, так и для улучшения деятельности конкретного кластера, минимизации рисков неверных решений. Специфика бенчмаркинга кластеров и кластерных инициатив заключается не столько в сравнении количественных показателей результатов, сколько в оценке социальных и институциональных процессов кластера. В странах Европы существуют специализированные организации, занимающиеся кластерным анализом и бенчмаркингом на основе баз данных. Например, в структуре Европейской Комиссии в 2009 г. в рамках программы «Конкурентоспособность и инновации» была разработана программа, направленная на оценку результатов кластерных инициатив (англ. European Cluster Initiative, сокращенно – ECEI). По состоянию на май 2014 г. 566 кластеров из 77 стран применили методологию бенчмаркинга, разработанную в рамках данной программы.

Мониторинг кластерных инициатив должен выявлять и анализировать возникающие проблемы (в основном в связи с наличием сложных схем взаимодействия между разными участниками). Среди основных проблем, которые необходимо выявить в ходе мониторинга: пренебрежение долгосрочными целями в пользу краткосрочных прямых результатов. В связи со сложностью и недостаточной методологической базой для эффективного мониторинга реализации кластерных стратегий, в последние годы вместо оценки результатов развивается также мониторинг «влияния» на процесс реализации стратегии (impact monitoring) на основании методов проектного управления. Суть данного подхода в том, чтобы оценивать критические сферы, определяющие успешное достижение результатов (оценка внутренних бизнес-процессов, процедур и внутреннего контроля; изменений в поведении партнеров и целевых групп и др.).

Таким образом, кластерная политика и кластерные стратегии становятся все более востребованным инструментом повышения региональной конкурентоспособности. Так, соответствующие программы реализуются в 26 странах Европейского Союза (ЕС), интегрированные в инструментарий инновационной политики стран. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 г. (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р) и Стратегии инновационного развития России одним из ключевых условий модернизации экономики и реализации конкурентного потенциала регионов обозначено формирование территори-

ально-производственных кластеров, ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики.

Рассматривая положительный опыт внедрения кластерного подхода, нельзя забывать, что в мировой практике существует много кластеров, не достигших успеха или не имеющих конкурентных преимуществ. В ряде случаев это является результатом отсутствия определенной схемы формирования данных кластеров, а также слабой проработкой кластерной стратегии с учетом современных теоретических и практических подходов. Кластеры представляют собой развивающиеся системы. Успешные сегодня в силу разных причин (в том числе внешних – научно-технический прогресс, изменение мировой конъюнктуры и т.д.), завтра они могут утратить динамизм и перспективы. Другие кластеры, напротив, на старте стремительно растут, затем сталкиваются с разнообразными барьерами и ограничениями, в силу которых реализация совместных проектов может затянуться на годы, а достижение зрелости – занять не одно десятилетие. Здесь потребуются оценка риск-менеджмента реализации кластерных проектов и их влияния на параметры региональной и национальной инновационной системы. Учитывая длительность кластерных проектов, высока вероятность незапланированных изменений. Разница в динамике и эффективности развития кластеров провоцирует новые риски для политики: она может потерять свою результативность, если исходный выбор объектов для поддержки впоследствии окажется ошибочным. Ввиду сказанного необходимы постоянный мониторинг и оценка результативности деятельности кластеров, служащие информационной основой для последующей корректировки перечня объектов, размеров и механизмов развития.

Важнейшим фактором повышения конкурентоспособности региона с использованием кластерных стратегий является создание благоприятного предпринимательского и инновационного климата, стимулирующего возникновение кластерных инициатив на базе существующих в регионе отраслевых связей.

Библиографический список

1. Маршалл, А. Принципы экономической науки. В 3 т. Т.1 / А. Маршалл. – М., 1993. – 414 с. – ISBN 5-01-004200-2 : 500.00.
2. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с. – ISBN 5-8459-0794-2.
3. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с. – ISBN 5-7133-0413-2.
4. Селезнев, А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А. З. Селезнев. – М. : Юрист, 1999. – 384 с. – ISBN 5797502178.

УДК 338.45

И.А. Разумов

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОДУКТОВОЙ ПОЛИТИКИ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

Аннотация. Рассматриваются основные положения формирования продуктовой политики научно-производственных объединений. Уточняется содержание категории «продуктовая политика», которую целесообразно рассматривать как с точки зрения проектного подхода, так и с точки зрения процессного подхода. Показана необходимость использования в качестве базы для снижения неопределенности, присущей задачам подобного уровня сложности. Обоснована целесообразность представления такой модели в виде диаграммы Исикавы.

Ключевые слова: научно-производственные объединения, продуктовая политика, модель проблемной ситуации, диаграмма Исикавы.

Igor Razumov

THE MAIN PROVISIONS OF SCIENTIFIC AND PRODUCTION ASSOCIATION'S PRODUCT POLICY FORMATION

Annotation. Main provisions of formation of scientific and production associations product policy are assumed. The content of the category "product policy" is clarified. This category should be considered from the point of view of the design approach, and from the point of view of process approach. The necessity of use of this item as a base to reduce the uncertainty inherent in tasks of similar complexity, the model of the problem situation is shown. The expediency of presenting such models in the form of Ishikawa diagrams is established.

Keyword: research and production association, product policy, model of problem solving situation, diagram of Ishikawa.

В настоящее время интеграция предприятий и организаций, функционирующих в реальном секторе экономики, представляет собой весьма значимый тренд. Влияние производственной интеграции на различные стороны деятельности промышленных предприятий, проектных и сбытовых организаций, других субъектов экономической инновационной деятельности переоценить сложно. В числе наиболее актуальных аспектов управления предприятиями и организациями, подверженных значительному влиянию механизмов интеграции, следует назвать такую управленческую функцию как планирование, т. е., комплекс задач, который достаточно тесно связан с продуктовой политикой.

Прежде чем перейти к анализу вопросов, так или иначе связанных с практическими аспектами интеграции проектных и производственных структур в рамках инновационной проблематики, представляется целесообразным предварительно остановиться на смыслообразующих признаках категории «продуктовая политика». Следует отметить терминологическую неопределенность, присущую проблематике, связанной с продуктовой политикой. Нет необходимости перечислять и анализировать источники, содержащие данные той или иной степени новизны и относящиеся к рассматриваемой теме, в которых одни и те же объекты обозначаются различными понятиями. Можно ограничиться лишь констатацией самого факта. Возможные терминологические вариации не должны отвлекать от основного смысла понятия «продуктовая политика» как комплекса стратегических мер по поддержанию набора производимых продуктов или продуктовой линейки, которая является оптимальной для некоторой производственной структуры в плане компромисса между имеющимся производственным потенциалом этой структуры и потенциальными потребностями рынка, которые, как известно, всегда оказываются заявленными в достаточно широком диапазоне как по качеству, так и по объемам возможных поставок.

Для управленца-практика задача формирования и реализации продуктовой политики представляется традиционной и решается, как правило, с привлечением различных, может быть и доста-

точно разнообразных шаблонов, которые отражают сложившиеся к моменту принятия решения типовые методы и средства, с помощью которых можно производить манипуляции при решении, надо признать, весьма сложных задач. Но, в то же время, остается очевидной настоятельная потребность в теоретическом развитии и обосновании сложившихся на практике способов решения задач, образующих проблематику, относящуюся к продуктовой политике таких интегрированных структур как научно-производственные объединения. Анализ концептуальных основ исследуемой проблемной области показывает, что рассматриваемая категория находится под сильным влиянием маркетинговой традиции. Данное высказывание не следует воспринимать как абсолютное по своему характеру, поскольку формирование границ, отделяющих одни области знаний от других, не входит в задачи настоящей работы, но уделить внимание подобному обстоятельству представляется целесообразным.

К примеру, в работе Е. Голубкова [1], которая представляется по своей концепции типичной применительно к проблематике продуктовой политики, утверждается, что к основным задачам, которые и формируют содержание продуктовой политики, следует отнести: формирование ассортимента (номенклатуры) выпускаемой продукции; определение объемов выпускаемых продуктов; задание определенного уровня качества выпускаемых продуктов; разработку элементов окружения продукта; принятие решения относительно темпов обновления ассортимента продукции. При этом содержание цитируемой работы не выходит за рамки традиционной маркетинговой парадигмы и основное внимание в ней уделяется взаимоотношениям с потенциальными потребителями. Возражений это не вызывает, однако, в рамках указанной концепции совершенно не уделяется внимания управлению производством, которое и должно обеспечить ассортимент, объем выпуска и качество продукции. Маркетинговая компонента продуктовой политики, без сомнения, является ее неотъемлемым атрибутом, но лишь одним из многих. Приоритет маркетинговой компоненты представляется наиболее рациональным и обоснованным, когда речь идет о производстве традиционных продуктов невысокой сложности.

Разумеется, продуктовую политику ни в коем случае не следует отождествлять с производственными планами и программами. Известно, что какими бы универсальными не представляли бы теоретические концепции управления их авторы, как правило, те или иные практические аспекты решаемых управленческих задач оказываются вне рамок предлагаемых теоретических методов и средств. Учитывая это обстоятельство, продуктовую политику интегрированных производственных структур следует рассматривать в двух аспектах – с точки зрения процессного подхода к управлению с и точки зрения подхода проектного. В этом случае можно будет с большей полнотой и убедительностью определиться с целями реализации продуктовой политики. С точки зрения процессного подхода продуктовую политику интегрированной производственной структуры можно рассматривать как набор процедур, позволяющих формировать плановые решения, в наибольшей степени соответствующие потенциалу управляемого объекта и требованиям потенциальных потребителей. С точки зрения проектного подхода продуктовую политику можно считать долгосрочным производственным планом, в котором задания различным организационным единицам, входящим в состав интегрированной производственной структуры формулируются на перспективу в виде номенклатурного плана и интервальных оценок объемов продукции, предполагаемой к производству в течение определенного долгосрочного периода.

Необходима комплексная модель, определяющая как содержание задач, определяющих содержание продуктовой политики, так и основные положения, от которых зависит выбор управленческих решений в этой сфере. Следует принять во внимание, что особенности такой модели будут определяться уровнем неполноты знаний субъекта принятия решений относительно различных аспектов решаемых задач, то есть уровнем неопределенности, который так или иначе сопровождает процесс создания и поддержки продукции, прежде всего продукции сложной, которую можно отне-

сти к инновационной сфере. Как известно, понятие неопределенности можно трактовать достаточно широко и, соответственно, можно выделять отдельные разновидности неопределенности [2; 3]. Следует учесть, что неопределенность традиционно является предметом анализа обычно в исследованиях автоматических систем управления, то есть объектов исключительно технической природы. Это обстоятельство обусловило развитие обширного формального аппарата моделирования неопределенностей различного вида. Представляется, что следование естественнонаучным и инженерным традициям в процессах решения задач управления интегрированными производственными системами имеет рациональную базу. Процесс снижения уровня неопределенности посредством разнообразных по своей форме и содержанию моделей в этом случае может считаться универсальным эпистемологическим методом.

С учетом имеющихся весьма широких возможностей проведения аналогий с моделированием инженерных объектов, а также имеющегося опыта управления сложными экономическими системами, реализующими функции как производства и послепродажного сервиса, так и проектирования продуктов от агрегатов до комплексов, можно следующим образом охарактеризовать концепцию моделирования проблемной ситуации, определяющей необходимость формирования продуктовой политики научно производственных объединений. Как известно, любую модель независимо от целей моделирования и требований, которые к моделям предъявляются, можно рассматривать как тексты на определенном формальном или формализованном языке. В случае моделирования сложных объектов, включающих в состав различные по своей природе компоненты, структура такого текста может оказаться неоднородной, включающей фрагменты на различных языках. К профессиональным языкам экономистов и управленцев следует отнести языки показателей, образующих многоуровневую парадигму экономического анализа и управления.

Прежде всего, стратификационная концепция объекта моделирования, а также методов и средств, применяемых для представления и анализа таких объектов, предполагают необходимость определенного согласования характеристик (в том числе целевых характеристик) и координацию операций, связанных с разнородными компонентами, входящими в состав моделируемых систем. Неизбежный компромисс между функционалом отдельных составных частей объекта моделирования подобного рода делает затруднительным, а во многих случаях невозможным обеспечение эффективности в соответствии с критерием, выраженным моментной оценкой. Вместо этого результат снижения неопределенности, скорее всего, будет характеризоваться некоторым интервалом. То есть, традиционный экстремум эффективности, на достижение которого традиционно ориентированы методы и средства управления вообще, в том числе и управления сложными производственными системами и комплексами в стратификационной концепции будет представлен неким плато. Это обстоятельство, во-первых, вызывает необходимость дополнительных методов и средств оперативного управления, которые крайне затруднительно формализовать и предварительно включать в состав теоретически непротиворечивой управленческой концепции, а во-вторых, создает возможность конфликта в рамках управленческой команды, поскольку упомянутое плато не устраняет до приемлемого уровня неопределенности различной природы и позволяет создавать альтернативные варианты управленческих решений уже в процессе реализации ранее принятых решений. Эти теоретические соображения имеют общий характер, однако полностью распространяются на комплекс задач, связанных с проблематикой продуктовой политики сложных производственных комплексов.

Вторым обстоятельством, безусловно подлежащим учету, является слабая совместимость языков представления объекта моделирования, которые используются на различных этапах представления моделируемых систем. Предельно упрощая, можно сказать, что коммуникация специалистов производственного предприятия в процессе выработки согласованного комплексного решения не может быть налажена без привлечения дополнительных методов и средств. Примером тому – из-

вестная управленческая концепция сбалансированных показателей. Весьма полно проработанную и теоретически непротиворечивую эту концепцию непросто применять на практике именно в силу того, что предложенные авторами проекции крайне автономны по отношению друг к другу. Как это всегда и случается в подобных обстоятельствах, необходим перевод с одного языка моделирования на другой. При этом, следует учитывать, что любой перевод представляет собой источник искажений. Вряд ли формирование продуктовой политики сложных производственных комплексов может обойтись без таких средств, которые зачастую представляются весьма субъективными.

Уместно остановиться на понятии «показатель» и его роли в моделировании проблемной ситуации, связанной с формированием продуктовой политики более подробно. Как известно, показатель – это информация о некотором свойстве (признаке) анализируемого объекта, стандартизованная по методам получения, обработки и использования. При этом сама информация, объединяемая в рамках некоторого показателя, может быть разделена на «условно качественную», определяющую смысл показателя, и «условно количественную», характеризующую интенсивность проявления признака. Именно из таких элементов и должен состоять текст, описывающий моделируемый объект. Условность качественного и количественного характера интенсивности проявления описываемого признака означает определенный произвол в использовании некоторой измерительной шкалы. То есть, в соответствии с методологически корректной традицией анализ проблемы строится следующим образом: сначала производится измерение в номинативной шкале, когда формируется номенклатура показателей, удовлетворяющая требованиям полноты, затем отбираются именно те показатели, которые соответствуют представлениям субъекта управления о значимости. Отбор наиболее адекватных и актуальных показателей производится посредством оценок в шкалах порядка.

Именно на этом этапе оценки интенсивности проявления признаков объекта могут иметь условно качественный характер, который не подлежит полному преобразованию в условно количественный с сохранением содержания анализируемых показателей. В терминах задачи устранения неопределенности можно говорить об этих этапах моделирования как об этапах устранения структурной неопределенности. В дальнейшем решения могут формироваться уже на основе количественных экономических, технических, финансовых и прочих оценках, и можно считать, что эти этапы моделирования предназначены для снижения параметрической неопределенности. Измерения в том случае производятся в различных количественных шкалах, более соответствующих традициям специалистов по вопросам управления и инженерии.

Можно следующим образом сформулировать требования к модели проблемной ситуации:

- модель проблемной ситуации должна представлять собой систематизированную информацию, которая имеет отношение к продуктовой политике предприятия, на основе которой можно ставить задачу;
- модель проблемной ситуации по уровню обобщения должна соответствовать условиям наивысшего уровня неопределенности, в силу чего должна включать в себя показатели, измеряемые в номинативной и порядковых шкалах;
- результатом моделирования проблемной ситуации должно быть выделение наиболее значимых факторов продуктовой политики для включения их в количественную модель продуктовой политики, позволяющей принимать стратегические управленческие решения (и при необходимости решения более низкого уровня);
- модель проблемной ситуации должна в максимально наглядной форме отражать причинно-следственные связи, которые существуют в этой области, и которые в процессе дальнейшей проработки могут быть представлены в форме, приемлемой для принятия управленческих решений;

– модель проблемной ситуации, связанной с продуктовой политикой производственной системы должна быть совместимой с моделями, применяемыми для решения различных управленческих задач в целях обеспечения комплексности принимаемых решений.

Разновидностью качественных моделей, которые, как представляется, в наибольшей степени отвечает сформулированным выше требованиям, являются структурные модели, известные как диаграммы Исикавы. Подобные модели в наглядном, графическом виде отображают причинно-следственные связи, которые имеют место в анализируемой предметной области в рамках решаемой проблемы. Таким образом, диаграмма дает возможность реализовать этап спецификации модели сложных объектов, имеющих иерархическую структуру. То есть диаграмма Исикавы дает возможность установить критические параметры процесса формирования продуктовой политики интегрированных производственных систем. Адаптация предложенной Исикавой модели применительно к задачам, решаемым в настоящей работе, показала, что наряду с неоспоримыми преимуществами использование диаграмм подобного рода сопряжено с определенными сложностями. Как известно, диаграммы Исикавы предполагают использование типовых категорий следующих видов: материал; механизмы; персонал; методы; контроль. Группа факторов в таком виде имеют весьма общий характер и нуждаются в корректировке. Построение диаграммы Исикавы осуществляется в процессе групповой качественной экспертизы типа фокус-группы или мозгового штурма. В результате проведения подобной экспертизы модель проблемной ситуации, связанной с разработкой продуктовой политики, включила в себя в качестве основных компонентов следующие группы факторов: финансовые ресурсы; критерии и процедуры отбора вариантов; потребности технической среды; технологический потенциал; организационный потенциал.

Таким образом, можно сделать следующее заключение. Формирование продуктовой политики научно-производственных объединений представляет собой сложный процесс, в ходе которого снижается неопределенность, присущая такого рода задачам. Основным инструментом снижения неопределенности, как это было показано, является модель проблемной ситуации, которую целесообразно формировать в виде модифицированной диаграммы Исикавы.

Библиографический список

1. Голубков, Е. П. Проектирование элементов комплекса маркетинга : формирование продуктовой политики [Электронный ресурс] / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – Режим доступа : <http://www.mavriz.ru/articles/2001/5/353.html> (дата обращения : 02.09.2016).
2. Толкачева, В. Е. Развитие инструментов менеджмента в системах межфирменной кооперации на основе совершенствования методов принятия решений в условиях неопределенности [Электронный ресурс] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. / В. Е. Толкачева. – Режим доступа : <http://www.dslib.net/economika-hoziajstva/razvitie-instrumentov-menedzhmenta-v-sistemah-mezhfirменноj-kooperacii-na-osnove.html> (дата обращения : 12.11.2015).
3. Целигоров, Н. А. Математические модели неопределенностей систем управления и методы, используемые для их исследования [Электронный ресурс] / Н. А. Целигоров, Е. Н. Целигорова, Г. В. Мафура // Инженерный вестник Дона. – 2012. – № 4. – Ч. 2. – Режим доступа : <http://www.ivdon.ru/ru/magazine/archive/n4p2y2012/1340> (дата обращения : 12.11.2015).

УДК 339.92:656(262.81-83)

Т.Н. Сакульева

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВ КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА

Аннотация. Каспийский регион играет чрезвычайно важное значение в обеспечении региональных и межрегиональных транспортных связей в направлениях Запад – Восток и Север – Юг. Для всех прикаспийских государств регион важен с точки зрения не только ресурсных богатств, но и, прежде всего, создания зоны устойчивого социально-экономического развития.

Ключевые слова: Каспийский регион, межрегиональные транспортные связи, внешнеторговый оборот, экспорт, импорт.

Tatyana Sakulyeva

CURRENT STATUS OF THE CASPIAN REGION

Annotation. The Caspian region plays an extremely important role in ensuring regional and interregional transport links in the areas of the West – East and North –Yug. For all the littoral states of the region is important in terms of not only resource wealth, but also, above all, creating a zone of sustainable socio-economic development.

Keywords: Caspian region, inter-regional transport links, foreign trade, export, import.

Регион Каспийского моря (или Прикаспийский регион) включает в себя Азербайджанскую Республику, Исламскую Республику Иран, Республику Казахстан, Российскую Федерацию и Туркменистан. В соответствии с действующей классификацией, в России к Каспийскому региону относятся три субъекта Федерации – Астраханская область, Республика Дагестан и Республика Калмыкия. В Республике Казахстан прикаспийскими являются два региона: Атырауская область и Мангистауская область. Азербайджанская Республика, Исламская Республика Иран и Туркменистан рассматриваются как прикаспийские территории.

В силу своего географического положения особые интересы в Каспийском регионе имеют также Армения, Турция и Узбекистан, транспортные связи которых в значительной степени обеспечиваются через Каспийский регион. Среди других заинтересованных государств следует назвать Индию, стремящуюся повысить эффективность транспортно-экономических связей с Европейским континентом. Каспийский регион является зоной важных геополитических интересов для Европейского Союза (ЕС), Китайской Народной Республики и Соединенных Штатов Америки, в первую очередь, вследствие наличия богатых запасов энергоресурсов и выгодного положения между Европейским и Азиатским континентами.

По данным Всемирного банка совокупный валовой внутренний продукт (ВВП) государств Каспийского региона составил в 2014 г. 2,6 трлн долл. США и возрос за последние 5 лет более, чем на 20 %. Наиболее интенсивными темпами ВВП растет в Туркменистане. Опережающий рост ВВП за последние 5 лет имел место также в Азербайджанской Республике и Республике Казахстан. В то же время валовой национальный доход (ВНД), рассчитанный по паритету покупательной способности с использованием Атлас-метода Всемирного банка, был значительно выше номинального ВВП и составил в целом по странам Каспийского региона примерно 5,3 трл долл. США, увеличившись по сравнению с 2010 г. чуть более, чем на 20 % [2]. Наиболее интенсивным рост данного показателя был также в Туркменистане. В Исламской Республике Иран показатели ВВП и ВНД по паритету покупательной способности снижались вследствие действия международных санкций, наложенных на эту страну. Страны Каспийского региона обладают экономическим потенциалом, составляющим 3,2 % от мирового объема ВВП в текущих ценах и 4,9 % от мирового ВНД объема по паритету покупательной способности. В самой «прикаспийской пятерке» наибольшим экономическим потенциалом обладают Российская Федерация и Исламская Республика Иран, на которые приходится соответст-

венно 71,3 % и 22,3 % от совокупного ВВП стран Каспийского региона и 68,5 % и 29,1 % от совокупного ВНД по паритету покупательной способности.

В странах Каспийского региона в 2014 г. проживало в общей сложности 254 млн чел., из которых около 57 % приходилось на Российскую Федерацию, порядка 31 % – на Исламскую Республику Иран [2]. В соответствии с методологией Всемирного банка величина ВНД на душу населения по паритету покупательной способности в целом по странам Каспийского региона составляла 20753 долл. США на человека в 2014 г., увеличившись за последние 5 лет на 17,7 %. Наибольший прирост благосостояния был отмечен в Туркменистане, однако по данному показателю Туркменистан по-прежнему отстает от других стран Каспийского региона, в первую очередь от Российской Федерации, где уровень благосостояния был наивысшим среди стран Каспийского региона и составил в 2014 г. 24710 долл. США [2].

Во всех государствах Каспийского региона в последние годы происходило сокращение удельного веса промышленности и сельского хозяйства в ВВП. Однако в 2014 г. в Азербайджане и Туркменистане сохранялась высокая доля промышленности в валовом внутреннем продукте. При этом удельный вес сферы услуг был наиболее высоким в Республике Казахстан и Российской Федерации. Важнейшее место в экономике Азербайджанской Республики занимают нефте- и газодобывающая, нефтеперерабатывающая, химическая (минеральные удобрения, синтетический каучук, автомобильные шины и др.), машиностроительная, горнорудная промышленность (добыча железной руды и алунита) и цветная металлургия, разнообразные отрасли пищевой (консервная, чайная, табачная, винодельческая) и легкой (хлопкоочистительная, хлопчатобумажная, шелковая, шерстяная, ковроткацкая) отрасли промышленности. До недавнего времени рост ВВП Азербайджана в основном обеспечивался за счет увеличения добычи и экспорта углеводородного сырья (в 2005 г. начал функционировать новый нефтепровод Баку – Тбилиси – Джейхан, а в 2006 г. началась добыча газа на месторождении Шах-Дениз), а также периода высоких цен на нефть в 2005–2013 гг.

Исламская Республика Иран по величине ВВП является крупнейшей экономикой в исламском мире, уступая лишь Турции. Основу промышленности Ирана составляют нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие и нефтехимические предприятия. Ведется масштабная добыча газа, угля, медных, железных, марганцевых и свинцово-цинковых руд. Активно развивается машиностроение и металлообработка, а также пищевая и текстильная отрасли промышленности. Широко развито кустарное производство ковров, метизов и других изделий. Диверсификация иранской экономики осуществлялась за счет опережающего развития точного машиностроения, атомной промышленности, автомобильного машиностроения, ракетно-космической промышленности, а также производства медицинского оборудования, фармацевтических изделий и сферы информационных технологий. В соответствии с данными из различных источников, в последние годы Исламская Республика Иран находится в самом глубоком экономическом кризисе со времен ее создания. Самую существенную роль в этом сыграли экономические санкции, наложенные на Иран мировым сообществом.

Республика Казахстан является крупнейшей экономикой в Центральной Азии и обладает вторым по величине экономическим потенциалом на постсоветском пространстве. Основным источником экономического роста в Казахстане является добыча нефти, металлов и минералов. Мангистауская область является одним из крупнейших промышленных регионов Казахстана, в котором добывается 25 % всей нефти. В Мангистауской области находятся «морские ворота» Республики Казахстан – морской торговый порт Актау, а также нефтепровод Актау – Жетыбай – Узень. На территории области располагаются богатые залежи полезных ископаемых. Кроме нефти имеются большие месторождения газа (всего 59 нефтегазовых месторождений, в том числе на шельфе). На полуострове Мангышлак установлены залежи руды с высоким содержанием стронция. В горной части Мангистау расположены месторождения фосфоритов и железных руд. На территории области известно также

месторождение марганца, разведанные запасы которого составляют порядка 2,7 млн т, а также месторождения меди, минеральных солей (мирабилит, тенардит), поваренной соли, мела (7 месторождений) и др. В другой области Казахстана, относимой к Каспийскому региону – Атырауской, также расположены крупные нефтегазовые месторождения, такие как Боркилдакты, Даулеталы, Жана-Макад, Тенгиз, Восточно-Тегенское. Основу экономики области составляют нефте- и газо- добывающие и перерабатывающие предприятия, включая «Тенгизшевройл», являющийся одним из крупнейших региональных добытчиков сырой нефти, производителей сжиженного углеводородного газа, серы и осушенного газа, Атырауский нефтеперерабатывающий завод и др.

Туркменистан является одним из крупнейших в мире государств по запасам природного газа, а месторождение Южный Иолотань по объему запасов относится по оценкам британской консалтинговой компании Gaffney, Cline & Associates ко второму по величине в мире. Недра Туркменистана богаты также залежами нефти серы, свинца, мирабилита, йода и брома. Имеются большие запасы строительных и отделочных материалов – известняка, мергеля, доломитов, гранита, гипса, огнеупорных глин, кварцевого песка, гравия и др. С природными ресурсами Каспия тесно связаны такие отрасли экономики страны, как нефтедобывающая и рыбная промышленность. Ключевыми отраслями промышленности являются очистка и переработка нефти и природного газа; производство стекла, тканей и одежды, а также пищевая промышленность.

Совокупный внешнеторговый оборот государств Каспийского региона составил в 2014 г. в соответствии со статистикой Всемирной торговой организации (ВТО) 1,15 трлн долл. США. Максимальных значений объемы торговли стран региона достигли в 2011 г. и составили 1,24 трлн долл. США. Вместе с тем в последние 3 года совокупный товарооборот снижается, вследствие санкций наложенных на Иран, а впоследствии – на Российскую Федерацию и снижения стоимости углеводородов на международных товарных рынках. На Российскую Федерацию в 2014 г. приходилось более 70 % экспорта государств Каспийского региона и более 73 % от совокупного импорта региона [3]. Вторым и третьим по значимости торговыми игроками в регионе являются Исламская Республика Иран и республика Казахстан. Внешнеторговый оборот Азербайджанской Республики составил в 2014 г. 37,6 млрд долл. США и возрос по сравнению с 2010 г. на 12,9 %. В последние три года объемы внешней торговли Азербайджанской Республики по данным ВТО снижаются. Азербайджан поставляет в другие страны нефть и нефтепродукты, продукцию химической и топливной промышленности. Объемы поставок цветной и черной металлургии, машиностроения и металлообработки (передвижные буровые установки, подъемные агрегаты, передвижные вышки, фонтанную арматуру, глубинные насосы, электродвигатели, геофизические приборы), легкой промышленности и др. товаров значительно ниже по сравнению с основными статьями Азербайджанского экспорта. Из других стран в Азербайджан ввозится в основном готовая продукция: станки, различные машины и оборудование, автомобили, одежда, продовольственные товары. Основными торговыми партнерами Азербайджанской Республики в экспорте товаров являлись пять государств – Италия (22,0 %), Индонезия (9,2 %), Германия (8,8 %), Израиль (8,1 %), Франция (7,0 %). Совокупно на эти пять стран в 2014 г. приходилось порядка 55 % от общего объема экспорта товаров Азербайджанской Республики в стоимостном выражении. Удельный вес государств Каспийского региона в экспорте Азербайджанской Республики составил 3,4 % [4]. Импорт товаров в Азербайджанскую Республику в 2014 г. осуществлялся преимущественно из Российской Федерации (14,3 %), Турции (14,0 %), Великобритании (10,6 %), Германии (7,7 %), Китая (7,6 %). Совокупно на 5 крупнейших торговых партнеров Азербайджанской Республики в части импорта товаров приходилось 54,2 %. Государства Каспийского региона занимали 18,4 % в структуре импорта Азербайджанской Республики.

Внешнеторговый оборот Исламской Республики Иран составил в 2014 г. 157 млрд долл. США и сократился по сравнению с 2010 г. на 5,8 %. Наиболее значительное снижение объемы внешней

торговли Исламской Республики Иран произошло в 2011 г. Исламская Республика Иран поставляет в другие страны нефть и нефтепродукты, на долю которых приходится свыше 80 % от объемов экспорта в стоимостном выражении, продукцию химической и топливной промышленности, фрукты и орехи, а также стройматериалы. Импорт товаров в Иран включает машины и оборудование, потребительские товары и продовольствие. Основными торговыми партнерами Исламской Республики Иран в экспорте товаров являлись 5 государств – Китай (29,0 %), Индия (11,9 %), Турция (10,4 %), Япония (6,5 %), Республика Корея (4,8 %). Совокупно на эти 5 стран в 2014 г. приходилось 62,6 % от общего объема экспорта товаров Исламской Республики Иран в стоимостном выражении. Удельный вес государств Каспийского региона в экспорте Исламской Республики Иран составил 1,5 %. Импорт товаров в Исламскую Республику Иран в 2014 г. осуществлялся преимущественно из Объединенных Арабских Эмиратов (30,6 %), Китая (25,5 %), Алжира (8,3 %), Индии (4,6 %), Республики Корея (4,4 %). Совокупно на 5 крупнейших торговых партнеров Исламской Республики Иран в части импорта товаров приходилось 73,4 %. Государства Каспийского региона занимали 13,1 % в структуре импорта Исламской Республики Иран [3].

Внешнеторговый оборот Республики Казахстан составил в 2014 г. 119,4 млрд долл. США и возрос по сравнению с 2010 г. на 31,1 %. В отличие от большинства других государств каспийского региона объемы торговли Республики Казахстан росли до 2013 г. и снизились лишь в 2014 г. вследствие девальвации национальной валюты (тенге) и сокращения объемов торговли с Российской Федерацией [3]. Республика Казахстан поставляет в другие страны нефть и газ, уголь, нефтепродукты, продукцию химической промышленности и металлы. Импорт Казахстана включает различные машины и оборудование, транспортные средства, товары народного потребления, продовольственные товары. Основными торговыми партнерами Республики Казахстан в экспорте товаров являлись 5 государств – Италия (20,5 %), Китай (12,5 %), Нидерланды (11,2 %), Россия (6,6 %), Франция (6,0 %). Совокупно на эти 5 стран в 2014 г. приходилось 54,8 % от общего объема экспорта товаров Республики Казахстан в стоимостном выражении. Удельный вес государств Каспийского региона в экспорте Республики Казахстан составил 8,5 %. Импорт товаров в Республику Казахстан в 2014 г. осуществлялся преимущественно из Российской Федерации (33,3 %), Китая (17,9 %), Германии (5,6 %), США (4,8 %), Франции (2,6 %). Совокупно на 5 крупнейших торговых партнеров Республики Казахстан в части импорта товаров приходилось 64,2 %. Государства Каспийского региона занимали 33,9 % в структуре импорта Республики Казахстан [4].

По данным ЮНКТАД, внешнеторговый оборот Российской Федерации составил в 2014 г. 805,8 млрд долл. США и возрос по сравнению с 2010 г. на 24,1 %. В последние три года объемы российской внешней торговли снижались, однако наиболее сильный спад начался во второй половине 2014 г. [4]. Топливо-энергетические товары, также как и в других странах Каспийского региона, составляют основу российского экспорта. Значительны также объемы экспорта металлов и продукции химической промышленности. Основу импорта в Россию составляют машины и оборудования, транспортные средства, продукция химической промышленности и продовольствие. Основными торговыми партнерами Российской Федерации в экспорте товаров являлись 5 государств – Нидерланды (13,7 %), Китай (7,5 %), Германия (7,5 %), Италия (7,2 %), Турция (5,0 %). Совокупно на эти 5 стран в 2014 г. приходилось порядка 45 % от общего объема экспорта товаров Российской Федерации в стоимостном выражении. Удельный вес государств Каспийского региона в экспорте Российской Федерации составил 3,6 % [3]. Импорт товаров в Российскую Федерацию в 2014 г. осуществлялся преимущественно из Китая (17,8 %), Германии (11,5 %), США (6,6 %), Италии (4,5 %), Республики Беларусь (4,1 %). Совокупно на 5 крупнейших торговых партнеров Российской Федерации в части импорта товаров приходилось 44,5 %. Государства Каспийского региона занимали 2,9 % в структуре импорта Российской Федерации [1].

Внешнеторговый оборот Туркменистана составил в 2014 г. по оценке ВТО 27,8 млрд долл. США и возрос по сравнению с 2010 г. в 2,3 раза. Туркменистан является единственной страной Каспийского региона, где объемы экспорта и импорта товаров на протяжении всех последних 5 лет устойчиво росли. Экспорт товаров при этом рос более высокими темпами, что привело к увеличению положительного сальдо внешней торговли в 9 раз за период 2010–2014 гг. Ключевую роль в экспорте Туркменистана играют газ, нефть и нефтепродукты, товары хлопковой группы, ковры и ковровые изделия. Страна импортирует промышленную продукцию, машины и оборудование, продовольствие, химические препараты, лекарства, ряд строительных материалов, в частности, белый мрамор. Основными торговыми партнерами Туркменистана в экспорте товаров являлись 5 государств – Иран (32,9 %), Российская Федерация (25,4 %), Китай (10,1 %), Грузия (6,7 %), Турция (4,7 %). Совокупно на эти 5 стран в 2014 г. приходилось около 90 % от общего объема экспорта товаров Туркменистана в стоимостном выражении. Удельный вес государств Каспийского региона в экспорте Туркменистана составил 58,6 % и был значительно выше аналогичного показателя в Азербайджане, Иране, Казахстане и России. Импорт товаров в Туркменистан в 2014 г. осуществлялся преимущественно из Турции (25,1 %), Российской Федерации (9,3 %), Китая (10,7 %), Объединенных Арабских Эмиратов (9,0 %), Ирана (8,5 %). Совокупно на 5 крупнейших торговых партнеров Туркменистана в части импорта товаров приходилось 62,6 %. Государства Каспийского региона занимали 19,7 % в структуре импорта Туркменистана [3]. Таким образом, Туркменистан в 2014 г. был наиболее интегрирован в региональную торговлю в Каспийском регионе из всех рассматриваемых пяти государств.

Каспийский регион, включающий Азербайджанскую Республику, Исламскую Республику Иран, Республику Казахстан, Российскую Федерацию и Туркменистан и образующий пространство общей площадью 22 млн км² играет чрезвычайно важное значение в обеспечении региональных и межрегиональных транспортных связей в направлениях Запад–Восток и Север–Юг. В регионе создана разветвленная сеть морских, сухопутных и смешанных маршрутов, однако их потенциал для развития евроазиатских транспортных связей используется не в полной мере. Находясь на стыке таких субрегионов, как Средний и Ближний Восток, Центральная Азия, Кавказ и Юг России, пространство вокруг Каспия стало узлом политических, экономических и культурных интересов многих государств, международных транспортных организаций, политических и деловых кругов.

В то же время для всех прикаспийских государств регион важен с точки зрения не только ресурсных богатств, но и, прежде всего, создания зоны устойчивого социально-экономического развития. Формирование современной транспортной инфраструктуры, развитие перевозок пассажиров и грузов, а также эффективной логистики [2], призваны содействовать экономическому росту и повышению качества жизни во всех прикаспийских государствах.

Библиографический список

1. Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm (дата обращения : 01.02.2016).
2. Рынок транспортно-логистических услуг в 2013–2014 годах и прогноз до 2017 г. : аналитический обзор. – 8-е издание. – М. : РБК, 2014.
3. Торговая статистика ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (дата обращения : 01.02.2016).
4. Транспорт в цифрах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=2478 (дата обращения : 08.02.2016).

УДК 338.1

В.М. Тумин

В.Н. Махалин

П.А. Костромин

ПОВЫШЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПРОЗРАЧНОСТИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация. Рассмотрены показатели деятельности компаний, детально описаны управленческие и организационные стандарты, их влияние на информационную прозрачность деятельности предприятий, определена роль стандартов в устойчивом развитии. Проанализировано содержание различных видов нефинансовой отчетности как результата повышения информационной прозрачности, сформулированы предложения по ее раскрытию.

Ключевые слова: информационная прозрачность, устойчивое развитие, стандарты управления, нефинансовая отчетность.

Valery Tumin

Victor Makhalin

Pyotr Kostromin

INCREASE OF INFORMATION TRANSPARENCY AS FACTOR OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN COMPANIES

Annotation. Indicators of activity of the companies are considered, administrative and organizational standards, their influence on information transparency of activity of the enterprises, a role of standards in a sustainable development are in details described. The maintenance of different types of the non-financial reporting as result of increase of information transparency, offers on her disclosure are formulated is analysed.

Keywords: information transparency, sustainable development, standards of management, non-financial reporting.

Куда сегодня идет экономика страны? Понятно, что если в стране экономический кризис, то явно движемся не вперед, а вниз. Об этом свидетельствует и официальная статистика Росстата. 2015 г. для страны был очень сложным. Упали реальные доходы россиян на 4 %, в то время как в 2014 г. это падение составило лишь 0,7 %. Реальные заработные платы снизились на 9,5 %. А если мы вспомним кризис 2008 г., то там реальные доходы и зарплаты росли. Размер начисленных пенсий снизился на 3,8 %. Таких снижений в нашей стране не было с 1990-х гг. Бедных в стране стало значительно больше – 20,3 млн чел., или 14,1 % от общей численности населения (за январь-сентябрь 2015 г.). Председатель Счетной палаты РФ Т. Голикова считает: «Изменилась структура потребления населения. В 2014 г. 57,4 % доходов занимала покупка товаров, теперь перевес в сторону продовольствия. Люди стали экономить с учетом роста цен и снижения уровня доходов. Если говорить о 2016 годе, то очень многое зависит от эффективности тех мер, которые мы будем принимать по развитию экономики и сдерживанию инфляции. Уже сейчас очевидно, что те параметры инфляции, что были заложены на этот год – 6,4 % – не сбудутся. Мы получим более высокие показатели. Но пока делать выводы преждевременно, нам нужно дождаться итогов первого квартала. И тогда можно будет подготовить корректные поправки в закон о бюджете 2016 г., определиться по поддержке отраслей экономики и населения – индексации пенсий и социальных пособий. Но в целом, мне кажется, 2016 г. будет чем-то похож на 2015-й» [3].

В разгар экономического кризиса, когда потребитель и производитель сталкиваются то с санкциями, то с «ответными мерами» в виде запретов на поставки продукции из заграницы, на первый план выходит вопрос импортозамещения на основе устойчивого развития собственного производства. В концепции устойчивого развития, получившей свое развитие после конференции «Наше общее будущее» в 1987 г., дано классическое определение устойчивого развития. Согласно этому документу, устойчивое развитие – это развитие, при котором удовлетворяются потребности настоящего поколения, но не ставится под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [16]. К настоящему моменту данная концепция охватывает экономическую, соци-

альную и экологическую сферы деятельности предприятий и является важным фактором неценовой конкурентной борьбы за привлечение потенциальных потребителей и инвесторов. Руководствуясь данным подходом, концепция устойчивого развития трансформировалась в программы корпоративной социальной ответственности (КСО), в рамках которых организации отчитываются о производстве безопасной для потребителей продукции, социальных программах для работников, «зеленом бизнесе», ориентированном на информирование общественности о воздействии организации на окружающую среду.

Однако данные программы, как и вся концепция устойчивого развития, не могут быть эффективными без должной информационной прозрачности и готовности организаций раскрывать информацию о своей деятельности внешним пользователям. В этой связи необходимо определить, какие инструменты информационной прозрачности ведения бизнеса существуют и какого рода информация в каком случае раскрывается. К наиболее распространенным формам раскрытия информации относятся формы государственной статистической отчетности, обязательные для публикации акционерными обществами публичного типа, а также организациями, размещающими свои ценные бумаги на международных биржах. В последнем случае информация раскрывается, помимо обязательной формы, в той форме, какую требует комиссия биржи по листингу, то есть размещению ценных бумаг. Как правило, в таком случае информация раскрывается по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), в отличие от российской системы бухгалтерской отчетности для пользователей внутри страны.

Данные формы раскрытия информации относятся к обязательным и охватывают, в основном, финансово-экономические аспекты деятельности организаций. Однако большая часть информации, касающаяся организационно-управленческой, производственно-коммерческой, социальной и экологической деятельности, является закрытой для внешних пользователей. Концепция устойчивого развития как раз и направлена на освещение ранее относящийся к конфиденциальной информации. В данную группу можно отнести экологические отчеты, раскрывающие особенности менеджмента деятельности по охране окружающей среды, показатели негативного и позитивного воздействия на экологию прилегающих территорий. Социальные отчеты содержат информацию об основных социальных и экологических программах, направленных на поддержание своих работников и незащищенных слоев населения, корпоративном управлении и отношении с заинтересованными сторонами. Отчеты в области устойчивого развития объединяют в себе основные элементы социальных и экологических отчетов и содержат данные о взаимодействии с заинтересованными сторонами, инновационной деятельности и энергоэффективности, управлении качеством, кадровой политике и т.п. Все такие отчеты относятся к нефинансовой отчетности, потому что основной массив данных представлен в неденежной форме, хотя размеры финансовых отчислений по основным направлениям развития в них тоже представлены.

Промежуточное положение между нефинансовой отчетностью и обязательной статистической отчетностью занимают интегрированные отчеты в форме годовых отчетов предприятий. Они также обязательны для публикации в сети Интернет, однако конкретное наполнение предприятия определяет самостоятельно, следуя названиям разделов. В случае, если предприятие не желает публиковать нефинансовую отчетность, некоторая информация раскрывается на сайте: данные о руководящих лицах, структуре управления, выпускаемой продукции. Специфической формой раскрытия информации является существующая в России форма публикации корпоративных практик, в рамках которой обобщается деловой опыт организаций, подписавших Социальную хартию российского бизнеса. Подобный сборник социальных практик был опубликован Российским союзом промышленников и предпринимателей [2]. Пример содержания инструментов информационной прозрачности и раскрытия финансовой и нефинансовой информации представлена в таблице 1.

Таблица 1

Пример содержания отчетности различных компаний

Форма раскрытия информации	Раскрываемая информация
Государственная статистическая отчетность	Финансовая деятельность, экономическая деятельность
Экологический отчет (на примере ОАО «Газпром»)	Особенности системы экологического менеджмента, негативное воздействие на окружающую среду и плата за данное воздействие, политика в отношении отходов и сбережения ресурсов, экологические риски и контроль, внедрение новых технологий
Социальный отчет (на примере ООО «Amway»)	Социальные проекты: благотворительность, волонтерское движение, спортивные мероприятия, образовательные программы; экологические проекты для оздоровления общества
Отчет в области устойчивого развития (на примере ОАО «ЛУКОЙЛ»)	Управление рисками, корпоративное управление, инновационная деятельность, использование ресурсов, качество продукции, экологический контроль, система мотивации и оплаты труда, социальные обязательства
Интегрированный отчет (на примере АО «Сибирский химический комбинат»)	Положение в отрасли и на рынках сбыта, стратегия, миссия и цели, финансовая, экономическая, инвестиционная, природоохранная деятельность, социальная политика
Раскрытие информации на сайте организации	Основные сведения об организации
Раскрытие корпоративных практик	Деловая практика организаций, социальная направленность работы организаций

Сост. по [1; 10; 12; 13].

Возможности привлечения дополнительных инвестиций для развития российских компаний в условиях кризиса ограничены и фондовый рынок становится главным их источником, даже при том, что его возможности не полностью используются отечественными предприятиями. Однако снижение привлекаемых инвестиций обусловлено не только неблагоприятной экономической ситуацией и неразвитой деятельностью на международных рынках капиталов, но и крайне низкой информационной прозрачностью российских предприятий. Они раскрывают финансовую и нефинансовую информацию только в случае крайней необходимости. Особенно это негативно сказывается при привлечении иностранных инвесторов, особенно тщательно следящих за корпоративными практиками. Данный фактор повышает риски деятельности предприятия и, следовательно, цену привлечения капитала. Повышение процентной ставки по привлеченным средствам увеличивает цену продукции и снижает ее конкурентоспособность. В результате в России наблюдается отток капиталов, ввиду того, что отечественные и зарубежные инвесторы не заинтересованы вкладывать в развитие отечественных предприятий. В подтверждение данных слов к настоящему моменту нефинансовые отчеты имеют только около 160 организаций, которые выпустили 52 экологических отчета, 268 социальных отчетов, 204 отчета в области устойчивого развития, 87 интегрированных отчетов. Распределение публикуемых нефинансовых отчетов по отраслям представлено на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1, наибольшую активность в публикации нефинансовой отчетности проявляют компании нефтегазовой и энергетической направленности. Это объясняется присутствием на международных рынках и привлечением иностранных капиталов. Предприятия других отраслей значительно отстают.

В вопросах повышения информационной прозрачности важную роль играют стандарты в области устойчивого развития, которые выполняют две важные функции: во-первых, помогают пред-

приятно привести практику своей деятельности к признанным в международном бизнесе нормам, а во-вторых, позволяют повысить уровень информационной прозрачности предприятий, так как данные стандарты предполагают оповещение общественности о следовании им и публикацию информации об основных аспектах деятельности предприятия. Такие стандарты, действующие на международном и национальном уровне, подразумевают соблюдения ряда требований [7]:

- вовлеченности интересов заинтересованных сторон при принятии решений о направлениях экономической и экологической деятельности предприятия;
- подотчетности воздействия на эколого-экономическую среду;
- реагирование на запросы поставщиков, потребителей и конкурентов, защита интересов потребителей, поддержка местного сообщества, социальная охрана окружающей среды;
- верховенство закона и соблюдения международных норм, соблюдение социальных прав и гарантий занятости персонала.

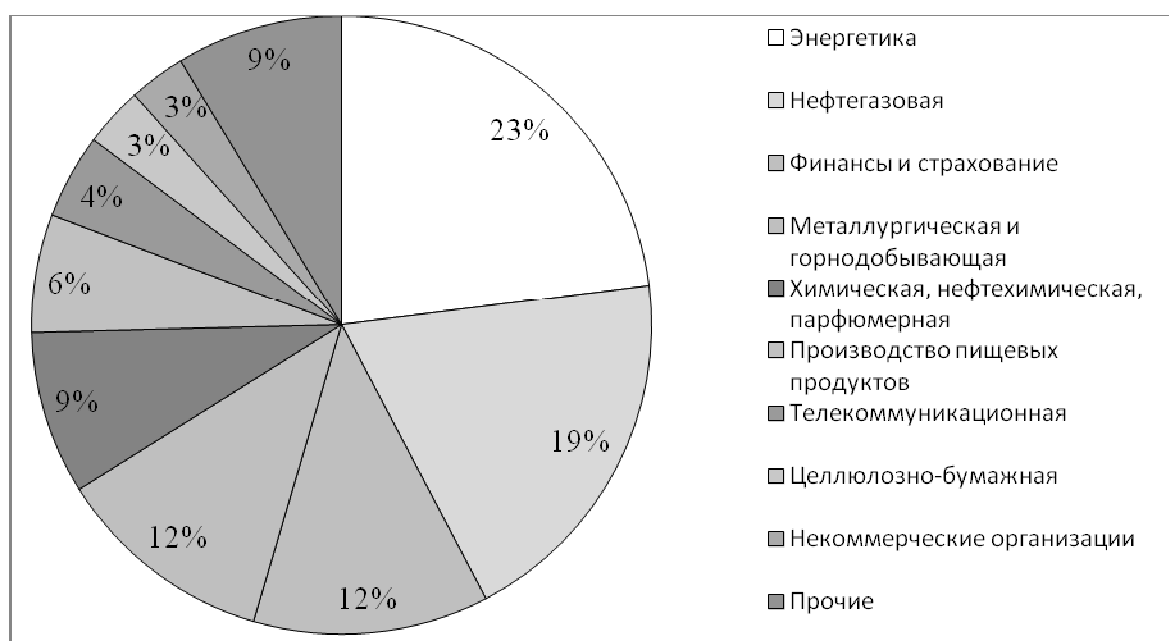


Рис. 1. Распределение публикуемых нефинансовых отчетов на 5 февраля 2016 г. по отраслевой принадлежности (составлено авторами по данным [8])

Российские стандарты, в частности национальные стандарты Российской Федерации ГОСТ Р 54598.1–2011 «Менеджмент организации. Руководство по обеспечению устойчивого развития», ГОСТ ИСО 9000-2011 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» и ГОСТ ИСО 9001-2011 «Системы менеджмента качества. Требования», разрабатывались на основе международных, при этом добавляя свои принципы [4; 5; 9]: ориентация на потребителя; лидерство руководителя; вовлечение работников; процессный подход; системный подход к менеджменту; постоянное улучшение; принятие решений, основанное на фактах; взаимовыгодные отношения с поставщиками. В реальности на российских предприятиях большинство указанных стандартов не используются.

Международные стандарты особой распространенности в России не имеют, а Социальная хартия российского бизнеса по состоянию на конец 2015 г. принята всего 257 организациями по России, в том числе 135 производственными предприятиями. Это сильно противоречит мировым тенденциям повышения количества публикуемой нефинансовой отчетности в странах Западной Европы,

США и Азии. Корпорации в данных странах используют следующие преимущества развития нефинансовой отчетности являются: снижение рисков предпринимательской деятельности; рост конкурентоспособности; укрепление доверия инвесторов; активизация диалога со всеми заинтересованными сторонами и повышение лояльности потребителей; улучшение репутации компании путем позитивного вклада в социально-экономическое и экологическое развитие региона; создание благоприятных условий для реализации долгосрочной стратегии путем соблюдения балансов интересов основных заинтересованных сторон компании.

Так, по данным специализированного регистратора отчетов CorporateRegister, начиная с 2000 г. количество зарегистрированных отчетов выросло более чем в восемь раз. К концу 2012 г. нефинансовая отчетность имела у примерно 7000 компаний, а к началу 2016 г. – уже примерно у 13000 компаний по всему миру. Однако по России, согласно данным регистратора, в 2014 г. было зарегистрировано всего 58 новых отчетов. Динамика публикации нефинансовых отчетов в РФ и в мире представлена на рисунке 2.

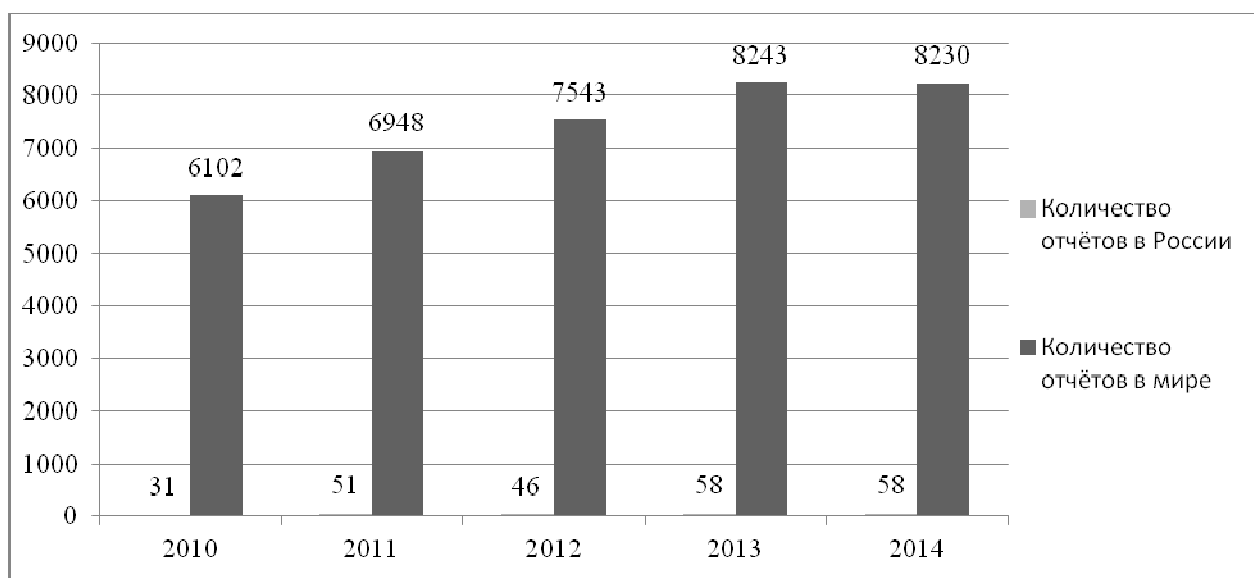


Рис. 2. Динамика публикации нефинансовых отчетов в РФ и в мире в 2010–2014 гг. [14]

Все крупнейшие мировые транснациональные корпорации в настоящее время рассматривают нефинансовую отчетность как фактор повышения инвестиционной привлекательности. Это особенно сильно проявляется в отраслях, оказывающих воздействие на окружающую среду, или связанных с безопасностью продукции для потребителей: нефтегазовой, фармацевтической, металлургической и прочих. Данная тенденция, несомненно, сильно коррелирует, во-первых, с ужесточением экологического законодательства и законодательства в отношении охраны здоровья потребителей, а вторых, с ужесточением требований к доступу корпораций к рынкам капитала, в частности на биржи. Около 80 % крупнейших корпораций мира готовят отчеты об устойчивом развитии, более 40 % создали специализированные сайты о корпоративном устойчивом развитии. При этом в области промышленного производства 56,2 % корпораций готовят электронную версию нефинансового отчета, который публикуется на официальном сайте, а 45,7 % корпораций публикуют отдельный отчет в области устойчивого развития, подготовленный по одному из существующих стандартов в области нефинансовой отчетности [11]. Такие тенденции существуют и в России, однако пока что к повышению информационной прозрачности это не привело.

Более распространенным среди остальных в России является Руководство по отчетности в области устойчивого развития (SRG), разработанная Всемирным Банком и Глобальной инициативой по отчетности (GRI). Руководство разделено на две части: общая информация по компании и раскрытие информации по профессиональной сфере деятельности. Структура отчетности GRI G4 представлена в таблице 2.

Таблица 2

Структура нефинансовой отчетности Sustainability Reporting Guidelines [17]

Категория	Аспект
Общая информация	Стратегия и анализ деятельности
	Профиль организации
	Существенные аспекты и границы деятельности
	Вовлечение заинтересованных сторон
	Корпоративное управление
	Этика и интеграция
Специфическая информация в соответствии с отраслевой принадлежностью	
Экономические показатели	Основные результаты финансово-экономической деятельности
	Присутствие на рынках
	Непрямое экономическое воздействие на заинтересованных сторон
	Практика снабжения
Экологические показатели	Использование материалов, энергии, воды
	Поддержание биоразнообразия
	Выбросы и отходы
	Продукты, услуги и жалобы
	Транспорт
	Управление экологическими механизмами и оценка со стороны потребителей
Социальные показатели	Труд и права человека
	Отношения с обществом и ответственность за выпуск продукции

Данная система отчетности является наиболее распространенной для публикации нефинансовых отчетов, так как в ней проработаны наиболее существенные для заинтересованных сторон предприятия позиции, по которым предоставляются данные. В его разработку внесли вклад крупнейшие нефтегазовые компании, а также автопроизводители. К 2014 г. около 79 % всех нефинансовых отчетов в мире были подготовлены в соответствии со стандартом GRI. В 2015 г. в мире было зарегистрировано более 3700 нефинансовых отчетов по стандарту GRI, что меньше чем в 2014 г. – около 5200 отчетов, и в 2013 г. – около 4900 отчетов. Однако российские компании в данном списке практически недостаточно представлены: около 60 в 2013 г., 66 в 2014 г. и 50 в 2015 г. [15].

Таким образом, можно сказать, что причины, побуждающие зарубежные и российские компании раскрывать финансовую и нефинансовую отчетность, в целом схожи. Однако российские компании относятся к следованиям принципам устойчивого развития зачастую достаточно формально и поэтому с точки зрения потенциальных иностранных инвесторов менее конкурентоспособны. Зарубежные корпорации, если бы могли, также ограничивали бы доступ заинтересованных лиц в внутренней информации. И это зачастую происходит, например, недавний скандал с компанией Volkswagen, которая обманывала потребителей и контролирующие органы, занижая показатели объемов вредных выбросов путем манипуляций с контрольной аппаратурой в автомобилях [6].

Но все же за выполнением социально-экологических обязательств данные компании обязаны следить гораздо строже, чтобы не потерять репутацию и крупные рынки сбыта. Распространение

стандарты в области устойчивого развития в мире получили еще и потому, что они как правило не касаются пристально экономических сфер деятельности, которые в России остаются крайне закрытой областью деятельности и в развитых зарубежных странах публикуются только под нажимом государственного законодательства и биржевых комиссий по допуску ценных бумаг к торгам. В частности, Transparency International, специализирующаяся на оценке уровня прозрачности крупнейших корпораций, в своем обзоре транснациональных корпораций по критериям недопущения коррупции, прозрачности организационных и экономических действий на дно рейтинга в 2014 г. отправила таких корпораций-гигантов, как Amazon, McDonald's, Apple, Google и IBM [18]. Практики GRI получили свое распространение в мире в том числе и за счет своей относительной мягкости в отношении финансово-экономических данных, поэтому можно надеяться, что она получит свое распространение и в России.

Библиографический список

1. АО «СХК». Годовой отчет 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://media.rspp.ru/document/1/0/f/0fa7338230f834e871daf2457acbd45b.pdf> (дата обращения : 10.01.2016)
2. Бизнес-регионам. Сборник корпоративных практик. – М. : РСПП, 2014. – 132 с.
3. Голикова Татьяна. Россия – не «выживший» герой Ди Каприо / Т. Голикова // Московский комсомолец. – 2016. – № 27043.
4. ГОСТ ИСО 9000-2011. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – М. : Стандартинформ, 2012. – 32 с.
5. ГОСТ ИСО 9001-2011. Системы менеджмента качества. Требования. – М. : Стандартинформ, 2012. – 36 с.
6. «Дизельный» скандал Volkswagen [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.interfax.ru/story/181> (дата обращения : 10.02.2016).
7. Макаренко, М. В. Стандарты как инструмент управления устойчивым развитием фармацевтического предприятия / М. В. Макаренко, П. А. Костромин // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 10. – С. 332–334.
8. Национальный Регистр и Библиотека корпоративных нефинансовых отчетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://рспп.рф/simplepage/157> (дата обращения : 11.01.2016).
9. Национальный стандарт РФ. ГОСТ РФ 54598.1-2011. Руководство по обеспечению устойчивого развития. М. : Стандартинформ, 2012. – 6 с.
10. Отчет о деятельности в области устойчивого развития на территории Российской Федерации 2013–2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://media.rspp.ru/document/1/f/f/ffd017da27cddf040fc321ff8378c0.pdf> (дата обращения : 05.03.2016).
11. Фоменко, Г. А. Интеграция публичных экологических докладов в управление территориями / Г. А. Фоменко, М. А. Фоменко. – М. : Институт устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации (Центр экологической политики России), 2013. – 186 с.
12. Экологический отчет ОАО «Газпром» за 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://media.rspp.ru/document/1/f/5/f5e5cdcae09acac41cac17e35cfbaece.pdf> (дата обращения : 15.01.2016).
13. Amway. Социальный отчет 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://media.rspp.ru/document/1/f/e/fe1c27aa5ab0c320f1712d4d5327a7e7.pdf> (дата обращения : 10.01.2016).
14. CorporateRegister. Live charts [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.corporateregister.com/livecharts/> (дата обращения : 15.01.2016).
15. Global Reporting Initiative. Reports list. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.globalreporting.org/services/analysis/reports_list/Pages/default.aspx (дата обращения : 10.01.2016).
16. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf> (дата обращения : 12.02.2016).
17. Sustainability Reporting Guidelines. Global Reporting Initiative. – New York, 2013. – 94 p.
18. Transparency in corporate reporting. Assessing the World's Largest Companies. – Berlin: Transparency International, 2014. 36 p.

УДК 332.72

В.С. Шаракин

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ В РОССИИ

Аннотация. В условиях повышения интереса к теоретическим и практическим аспектам управления проектами редевелопмента промышленных территорий не существует единого понятийного аппарата в этой области знаний в России. В статье проведен анализ терминов, связанных с редевелопментом промышленных территорий, дано определение понятий «промышленная территория», «редевелопмент».

Ключевые слова: промышленная территория, редевелопмент, реконструкция, модернизация, санация, реновация, реабилитация промышленных территорий, ревитализация.

Vladimir Sharakin

ACTUAL PROBLEMS OF PROJECTS MANAGEMENT OF REDEVELOPMENT OF INDUSTRIAL TERRITORIES IN RUSSIA

Annotation. In an environment of increasing interest to theoretical and practical aspects of redevelopment of industrial territories, there is no unified conceptual apparatus in this field of knowledge in Russia. In the article carried out analysis of terms related to the redevelopment of industrial territories, given the definition of "industrial territory", "redevelopment".

Keywords: industrial territory, redevelopment, reconstruction, modernization, renovation, rehabilitation of industrial territories, revitalization.

При исследовании вопросов управления проектами редевелопмента промышленных территорий особое внимание необходимо уделить проблеме отсутствия единого подхода к пониманию основополагающих понятий, используемых для описания, характеристики и определения этого вида деятельности. Несмотря на острую необходимость и актуальность развития промышленных территорий крупных городов России, единый понятийный аппарат в области редевелопмента промышленных территорий практически отсутствует. Российскими исследователями создаются многочисленные исследовательские и проектные модели, но, по мнению автора, весьма затруднительно в полной мере раскрыть особенности управления развитием промышленных территорий в рамках городского пространства без использования единого понятийного аппарата. Для решения этой проблемы необходим системный и комплексный подход. Особую роль в разночтении используемых понятий играет терминологическое различие русских и иностранных текстов, в результате чего возникает противоречивое толкование одних и тех же терминов в России и за рубежом. В большей степени различие в толковании понятий возникает в связи с неудачными попытками приспособить иностранные термины к аналогичному виду деятельности в России без учета объективно существующих особенностей законодательства, нормативных документов, научных исследований и наработанной практики.

Для исследования и раскрытия понятий, связанных с управлением редевелопментом, целесообразно в первую очередь определить понятие промышленной (производственной) территории. В действующем градостроительном законодательстве РФ отсутствует определение промышленной (производственной) территории города, поэтому обратимся к термину «промышленная зона», предложенному Е.В. Демидовой: «Под промышленной зоной (кластером, узлом, районом) будем понимать единое территориальное образование в структуре города, сформированное на основе группы промышленных предприятий, технологически связанных или не связанных друг с другом, имеющих общие инженерные коммуникации» [2]. Понятие «промышленная зона» в данном определении в большей степени ориентировано на кластеры, узлы и районы как единые территориальные образования, сформированные на основе группы промышленных предприятий, однако в преобладающем чис-

ле случаев «промышленные территории» в структуре города представляют собой отдельные предприятия, то есть самостоятельные имущественные комплексы, которые включают в себя земельный участок со всеми зданиями, сооружениями, инженерными коммуникациями, расположенными на нем. Промышленные территории, зоны, узлы, районы находятся в границах определенного земельного участка в структуре города, поэтому основополагающей характеристикой промышленной (производственной) территории является общность, единство земельного участка в составе городской территории, при этом на земельном участке могут располагаться здания и сооружения различного функционального назначения в рамках производства, включая обеспечивающие производство объекты: подсобные, вспомогательные и складские объекты. В городской структуре промышленные (производственные) территории представляют собой так называемые анклавов, связанные или не связанные с прилегающей к ним городской территорией; являются составной частью любого города и в то же время существуют относительно автономно, имеют следующие качественные градостроительные признаки: архитектурно-стилевая и относительная функциональная автономность, наличие инженерных и других коммуникаций. Но специфика и проблема наличия промышленной территории в черте города не исчерпывается вышеуказанными, внутренними чертами: промышленная территория зачастую является источником загрязнения (экологический аспект); промышленная территория не имеет смысловой и эстетической притягательности для большинства горожан (социокультурный аспект); промышленная территория в случае существенного износа и старения зданий и сооружений, закрытия производства исключает возможность дальнейшей эксплуатации промышленной территории в режиме прежнего использования (экономический аспект). Комплексное рассмотрение всех вышеуказанных аспектов формирует более широкое и емкое понятие промышленной территории, учитывающей весь спектр внешних влияний промышленной зоны, и создает тем самым условия управления этим процессом, то есть для принятия решения по редевелопменту промышленной территории.

В научной и специальной литературе встречается множество терминов, связанных с редевелопментом промышленных территорий, при этом термин «редевелопмент» зачастую не обоснованно подменяется другими близкими, но не одинаковыми по значению терминами. Расширенное определение понятия редевелопмента представлено в действующем законе о редевелопменте штата Калифорния («California Community Redevelopment Law»): «Редевелопмент представляет собой планирование, застройку, перепланирование, модернизацию, удаление, реконструкцию, восстановление или любую комбинацию вышеперечисленных действий, частично и целиком, для обеспечения соответствия жилых, коммерческих, промышленных, общественных и иных объектов недвижимости и территорий интересам общего благосостояния». В соответствии с вышеуказанным законом, редевелопмент можно определить, как «реконструкцию населенных пунктов или отдельных городских кварталов, районов, микрорайонов с использованием собственных и привлеченных инвестиций. При этом основная цель редевелопмента состоит в повышении финансовой самостоятельности и формировании экономической независимости территории, что косвенно предполагает также решение социальных, экологических и институциональных проблем» [3, с. 125].

В России на законодательном уровне не закреплено понятие «редевелопмент», как и не решено множество вопросов, что стало препятствием на пути повсеместного использования системы редевелопмента для целостного развития пришедших в упадок промышленных территорий. В большинстве случаев в российской литературе понятие «редевелопмент» отождествляется с терминами «реконструкция» и «реновация». Для раскрытия понятия «реконструкция» необходимо обратиться к Градостроительному кодексу РФ, где дается исчерпывающая трактовка понятия «реконструкция», под которой понимается «изменение параметров объекта капитального строительства, его частей (площади, высоты, объема, количества этажей), в том числе надстройка, перестройка, расширение объекта капитального строительства, а также замена и (или) восстановление несущих строительных

конструкций объекта капитального строительства, за исключением замены отдельных элементов таких конструкций на аналогичные или иные улучшающие показатели таких конструкций элементы и (или) восстановления указанных элементов» [1]. В задачи реконструкции входит преимущественно устранение морального и физического износа объектов строительства с учетом градостроительной ситуации, окружающей среды, которые определяют параметры реконструируемых зданий. Из определения термина «реконструкция» в Градостроительном кодексе РФ и практики его применения следует, что изменение параметров касается физических характеристик объекта капитального строительства и его частей, но никак не определяет глобальность (объем) таких изменений, не отражает функциональные, экономические и экологические параметры изменения объектов капитального строительства, а также не уточняет цели таких изменений (в случае с понятием «редевелопмент» данные характеристики являются существенными). Поэтому отождествление понятий «редевелопмент» и «реконструкция» представляет собой узкую трактовку терминологии и является не достаточно оправданным с точки зрения соответствия законодательным и нормативным документам РФ.

Отдельные исследователи разделяют понятия «редевелопмент» и «реновация», придавая каждому свой смысл в рамках существующих концепций управления проектами. Раскрывая смысл понятия «реновация» (от *лат. renovatio* – обновление, возобновление) необходимо отметить, что понятие «реновация» в большей степени направлено на обменные процессы и установление связей между отдельной территорией города и города в целом, с его окружающей средой; при этом предполагается использование внешних источников для развития отдельной территории с нивелированием негативных факторов и условий. Понятие «редевелопмент» включает в себя все вышеуказанные характеристики реновации, но при этом гораздо шире его. В связи с этим целесообразно рассматривать реконструкцию и реновацию как часть общего процесса редевелопмента. Рациональной будет позиция, согласно которой реновация является конкретной реализацией, воплощением в реальной плоскости программы редевелопмента территории в части установления связей отдельной территории с внешней средой, при этом редевелопмент в рамках общих мероприятий содержит также аспекты реконструкции, являющиеся частью процесса реновации территории.

В работах российских исследователей существуют различные подходы к пониманию сущности категории «редевелопмент промышленных территорий». Каждый подход отражает определенный аспект процесса редевелопмента промышленных территорий, не отражая при этом комплексного понимания исследуемой категории: некоторые исследователи определяют редевелопмент промышленных территорий как процесс, другие авторы считают, что редевелопмент промышленных территорий – это метод достижения целей эффективного использования территорий, третьи рассматривают данную категорию комплексно. Наиболее оправданным является формулирование комплексного определения, отражающего все основные грани процесса редевелопмента промышленных территорий.

Процесс редевелопмента промышленных территорий необходимо рассматривать с точки зрения системного подхода и определять тремя основными параметрами: диагностика и анализ проблем промышленной территории; формирование образа нового состояния территории (целей эффективного использования); модель перехода в качественно новое состояние системы. На основании вышеизложенных параметров, а также с учетом проведенного анализа автором предлагается собственное определение понятия «редевелопмент промышленных территорий». Редевелопмент промышленных территорий представляет собой оптимизацию и развитие систем функционирования промышленной территории под влиянием внешних и внутренних факторов посредством ее комплексного развития и улучшения путем нового строительства, реновации, реконструкции, перестройки объектов недвижимости без изменения вида разрешенного использования земельного участка с целью повышения конкурентоспособности промышленной территории и достижения экономической, социально-культурной, технологической и экологической эффективности использования.

Многие исследователи, помимо уже рассмотренных понятий, характеризующих деятельность по приведению промышленной территории в более качественное состояние, используют обилие и других терминов, например таких как: санация, реабилитация, модернизация, ревитализация. Понятие «санация» (от лат. *sanatio* – оздоровление, лечение) в научной, специальной и нормативной литературе используется в различных сферах деятельности: медицина, банковская сфера, экология (очистка почв от вредных веществ), а также в отношении действующих предприятий путем их реорганизации с целью улучшения финансового положения, повышения конкурентоспособности или предотвращения банкротства. Кроме этого, в научной литературе существует практика использования данного термина применительно к депрессивным промышленным территориям. Большинство проблем преодоления депрессии промышленной территории при санации решаются на уровне предприятий путем модернизации производства, диверсификации, конверсии, поиска новых рынков сбыта и т.д. Санация депрессивных территорий относится к дорогостоящему и практически бесприбыльному комплексу мероприятий. Только лишь через несколько лет после санации можно ожидать эффект через снижение нагрузки на бюджеты и различные социальные фонды, а экономическое развитие промышленной территории является еще более отдаленным и далеко не гарантированным последствием санации. Санация и редевелопмент промышленных территорий направлены на один и тот же объект – депрессивные территории в структуре города, однако санация использует особые методы достижения положительного эффекта, ориентированного по большей части на достижение социально-культурного и экологического эффекта, а также не предусматривает комплексное развитие промышленной территории.

Термин «реабилитация» (лат. *rehabilis* – приспособленный, удобный), как и понятие «санация», имеет довольно широкое использование в научной и специальной литературе в отношении различных сфер деятельности, однако применительно к городским территориям данный термин впервые появился после Второй мировой войны в связи с реконструкцией и восстановлением целых кварталов многих городов Европы. Процесс реабилитации городских территорий за рубежом означает «восстановление городской среды, снос устаревших зданий, обустройство свободных территорий и строительство проектов по новым дизайнерским и конструкторским технологиям» [4, с. 3]. Такое определение реабилитации предусматривает преобразование городской территории путем нового строительства на свободных или бывших застроенных промышленных территориях, что фактически соответствует понятию «девелопмент». В отечественной литературе понятие «реабилитация пространства» или «приспособление к пространству» используется достаточно редко и подразумевает в себе различное содержание: в качестве синонимов выступают такие понятия как «обновление», «реконструкция», «модернизация», «реновация», «ревитализация». Исходя из вышеизложенного, реабилитацию городских территорий следует рассматривать как комплексное преобразование городского пространства посредством нового строительства на свободных или освобожденных от зданий и сооружений земельных участках, как оптимизацию и развитие систем функционирования депрессивных территорий города посредством их развития и улучшения путем реновации, реконструкции, перестройки объектов недвижимости с целью повышения конкурентоспособности промышленной территории и достижения экономической, социально-культурной, технологической и экологической эффективности использования. Понятие «реабилитация» является наиболее общим понятием, характеризующим развитие городской среды, и включает в себя весь спектр мероприятий девелопмента и редевелопмента городских территорий.

Более узким по отношению к понятиям «реабилитация городских территорий» и «редевелопмент», по мнению автора, выступает понятие «ревитализация» (от лат. *re* – возобновляемое действие, *vita* – жизнь, как «возвращение к жизни»). Этот термин в научно-практической деятельности используется для обозначения процессов воссоздания, а также оживления и восстановления городского про-

странства, при этом место данного термина в системе понятийного аппарата редевелопмента достаточно четко не определено. Во многом степень изменения городской среды в процессе мероприятий по ревитализации находится в прямой зависимости от степени ценности историко-культурных объектов, расположенных на промышленной территории: памятники архитектуры и объекты культурного наследия. Основным принципом ревитализации является раскрытие новых возможностей старых форм городской территории с учетом их современных функций и назначения. Поэтому ревитализация промышленной территории является одним из видов редевелопмента промышленной территории, предусматривающим реконструкцию и изменение функционального использования объектов капитального строительства промышленных территорий с сохранением значимых архитектурно-исторических характеристик городской среды.

Термин «модернизация» не пригоден к описанию развития городской среды, под этим термином обычно подразумевается выполнение комплекса мероприятий, направленных на снижение физического и морального износа, а также представляет собой форму простого воспроизводства. Проведенный анализ понятийного аппарата в настоящей статье определил место редевелопмента промышленных территорий в системе терминов, связанных с развитием городской среды, что отражено на рисунке 1.

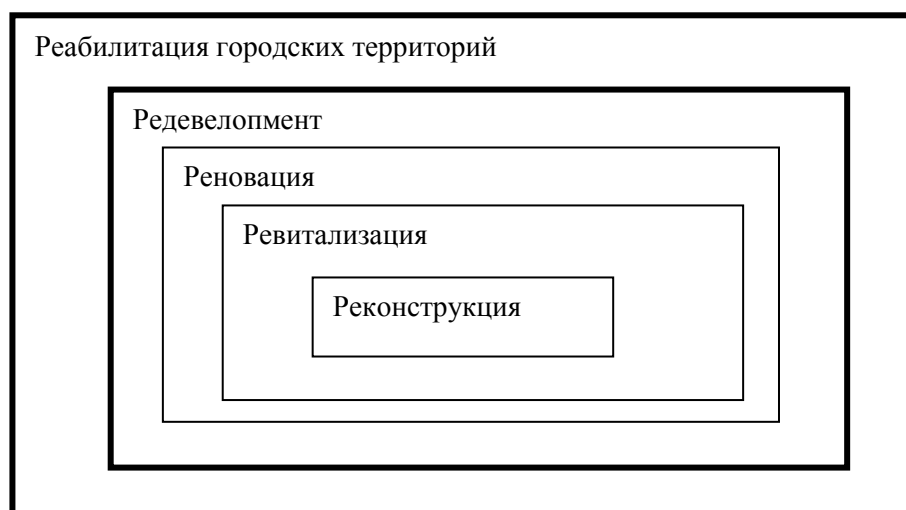


Рис. 1. Взаимосвязь категорий «реабилитация», «редевелопмент», «реновация», «ревитализация» и «реконструкция» («матрешка» редевелопмента)

В заключении хотелось бы отметить, что в настоящее время одним из наиболее важных направлений научных исследований проблематики управления развитием городской среды и редевелопмента промышленных территорий выступает необходимость формирования единой терминологической системы, которая позволит создать общую методологическую основу для проводимых научных исследований, создаст условия для преодоления фрагментарности исследований и поможет раскрыть отношения между процессами в данной области. Реалии современной экономической конъюнктуры рынка недвижимости таковы, что налицо стремительно растущий интерес к теории и практике редевелопмента промышленных территорий, но среди участников процесса редевелопмента отсутствует единое понимание этапов, целей, задач процесса, методик оценки эффективности проектов редевелопмента. Разработка и принятие общепринятой терминологии редевелопмента промышленных территорий на законодательном уровне существенно сократит возникшее расхождение среди участников процесса в понимании проблем редевелопмента промышленных территорий в России.

Библиографический список

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 17.03.2016).
2. Демидова, Е. В. Промышленные территории в каркасе городской ткани: понятие, факторы локализации, тенденции развития [Электронный ресурс] / Е. В. Демидова. – Режим доступа : <http://mmj.ru/economics.html?&article=998&cHash=2f31c6d3cb> (дата обращения : 17.03.2016).
3. Пыткин, А. Н. Концептуальная основа модели редевелопмента промышленных моногородов / А. Н. Пыткин, И. Ю. Загоруйко // Российское предпринимательство. – 2010. – № 12. – Вып. 1 (173). – С. 124–130.
4. Healey, P. Rebuilding the city: property-led urban regeneration / P. Healey, S. Davoudi, Mo O'Tool [et. al]. – London : E & FN Spoon, 1992. – 312 p. – ISBN 9780419172802.

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 339.7

В.В. Весина

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА В ЭКОНОМИКАХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Аннотация. Статья посвящена теоретическим аспектам изучения особенностей эволюции и этапов становления международного лизинга в экономиках зарубежных стран. Показана роль аренды и научно-технического прогресса в формировании механизма международного лизинга. Представлена периодизация этапов становления международного лизинга в мировой экономике.

Ключевые слова: международный лизинг, аренда, инновации, международные инвестиции, международные финансы.

Viktorina Vesina

FEATURES OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL LEASING IN ECONOMY OF FOREIGN COUNTRIES

Annotation. The article is devoted to theoretical aspects of the analysis of evolution and stages of establishment of international leasing in economy of foreign countries. The role of renting and scientific and technical progress in mechanism forming of international leasing is shown. Presents periodization of the stages of establishment of international leasing in global economy.

Keywords: international leasing, renting, innovations, international investment, international finance.

Сегодня для национальных экономик стран мира особо остро стоит проблема привлечения иностранных инвестиций, которые служат средством модернизации основных фондов и внедрения новейших технологий. Международный лизинг является одним из таких средств, однако его специфика состоит в том, что он одновременно является механизмом как инвестирования, так и финансирования. Такая комбинация дает возможность для компаний получать доступ как к мировому финансовому рынку, так и к рынку новейших технологий. Обобщение особенностей эволюции международного лизинга в мировой экономике позволяет обозначить этапы его выделения из инструмента аренды, а также выявить предпосылки его развития в хозяйственной практике зарубежных стран.

Как начальная форма лизинга аренда использовалась в хозяйственной деятельности множества древних народов. Древнегреческая, римская и египетская цивилизации использовали аренду как доступный способ получения необходимых средств производства и земли для развития сельского хозяйства. Стоит отметить, что на раннем этапе развития аренды, она воспринималась как инструмент удовлетворения краткосрочных потребностей, не становилась реальной альтернативой покупке и не рассматривалась как инструмент финансирования.

Изначальные представления человечества о богатстве всегда были неразрывно связаны с понятием «собственность», которое и по сей день играет важнейшую роль в социально-экономических отношениях. При этом, зародившуюся в древности идею разделения прав собственности и владения можно считать по праву новаторской для того времени. По мнению Ю.В. Иванова, возможность владеть предметами аренды без перехода права собственности к арендатору и извлекать из этого материальные блага можно считать «одним из величайших достижений человечества на ранних этапах своего развития» [4].

В XIX в. в связи с бурным развитием промышленности в Великобритании, а также ростом производства разных видов оборудования увеличилось и количество товаров, которые сдавались в аренду по специальным условиям. Особая роль в данном процессе принадлежала промышленности по добыче каменного угля и железнодорожному транспорту. Отличительной чертой данного этапа становится включение опционов (права на покупку), которые предоставлялись пользователям по истечении срока аренды.

Собственно термин «лизинг» возник в конце XIX в., когда руководство компании «Bell» приняло решение сдавать в краткосрочную аренду произведенные телефонные аппараты. Здесь обратим внимание на то, что в английском юридическом языке слово «leasing» можно трактовать двояко : и как аренду, и как лизинг, являющийся ее разновидностью. Вместе с тем, нельзя не согласиться с точкой зрения В.В. Витрянского, отмечающего, что экономисты зачастую видят лизинговые отношения в тех исторических документах, где речь идет об аренде (имущественном найме). Вполне правомерно, что данные утверждения основываются на неправильном толковании сущности договора лизинга и его основных (квалифицирующих) признаков, которые выделяют лизинг в особую форму договора аренды [2]. Услуги, предоставляемые компанией «Bell», являлись, по сути, обычной арендой и были далеки от современного лизинга. Никаких привилегий и льгот со стороны государства участники данных сделок не получали, развитие арендных отношений никак не стимулировалось.

Основной причиной активизации арендных отношений в начале XX в. стало использование компаниями аренды как механизма продвижения на рынок своей продукции. Производителями была учтена не только проблема изъятия из оборота больших денежных средств со стороны потребителей, но и проблема сохранения права собственности на технологии и оборудование. Резко возросший интерес к изучаемому инструменту со стороны потребителей привел к выделению независимых специализированных финансовых компаний, занимавшихся арендой, от компаний-производителей, что в конечном итоге привело к потере у первых узкой отраслевой специализации.

Важной вехой развития международных лизинговых отношений автор считает и появление государственной программы США, получившей название «land-lease», в рамках которой во время Второй мировой войны союзникам по антигитлеровской коалиции поставлялись военная техника и боеприпасы. Принятый в 1941 г. закон о ленд-лизе урегулировал межгосударственные арендные отношения.

1954 г. можно считать ключевым в эволюции лизинговых отношений, когда аренда приобрела новую черту, предопределившую повсеместное распространение лизинга в развитых странах. Арендаторы получили возможность применения ускоренной амортизации предмета аренды для скорейшего переноса стоимости основных фондов на произведенную продукцию. Возможность использования данного инструмента легла в основу создания лизинга как такового, стала его отличительной чертой относительно аренды.

Первая специализированная лизинговая компания была открыта в США и получила название United State Leasing Corporation, которая и по сей день является одним из крупнейших лизингодателей в Северной Америке под именем United States Leasing International. Учреждение этой компании свидетельствует о новом этапе развития лизинга – выделении его в отдельный вид бизнеса. Так, в начале 50-х гг. прошлого столетия происходит истинная революция в арендных отношениях в США. Масштабно в аренду стали сдаваться средства производства : машины, самолеты, суда, технологическое оборудование, механизмы и т.д. Высокий уровень спроса на новое, более эффективное оборудование, вкупе с преимуществами лизинговых сделок для их потенциальных пользователей (например, стопроцентное финансирование, гибкие схемы платежей, забалансовый метод бухгалтерского учета имущества), сформировали наиболее выгодные условия для интенсивного развития лизинга.

В Европе (впрочем, как и в Азии) начало развития лизингового бизнеса относится только к концу 1950-х гг. Например, во Франции первая компания по лизингу была создана в 1957 г. [2, с.19]. Деятельность этой компании (Sepafites) была связана с лизингом промышленного оборудования. В Германии первая компания была создана в 1962 г., в Италии – в 1963 г., в Японии – в 1963 г. (Japan Leasing Corporation) [5, с.128]. В Великобритании первая лизинговая компания была создана в виде совместного предприятия. Она была основана компаниями Mercantile Credit и US Leasing в 1960 г., однако серьезное развитие лизинг в стране получил лишь после введения налоговых льгот, т.е. в 1970 г.

На начальном этапе лизингодатели в данных регионах встретились не только с проблемами отсутствия законодательно закрепленного понятия лизинга, но и с рядом трудноизменяемых представлений европейцев о собственности. Аренда имущества на условиях срочности, платности и возвратности первое десятилетие отпугивала потенциальных лизингополучателей. Лишь в 1970х гг. после закрепления в законодательстве европейских стран лизинга как самостоятельного института, его значение в области инвестиций и финансирования резко возросло. Необходимо обратить внимание на ситуацию, которая сложилась в середине 1970-х гг. – эта ситуация отмечается в истории экономическим спадом в странах Западной Европы и США. При разнообразных причинах дисбалансов в экономике в разных странах, наиболее примечательными из них стали : мировой энергетический кризис 1973–1974 гг., который вызвал резкий рост цен, в том числе и на промышленное оборудование; изношенность основных фондов сельскохозяйственных и промышленных предприятий; физическое и моральное устаревание существующих технологий, существенное уменьшение внедрений в производство достижений научно-технического прогресса (НТП), что усиливало инфляционное давление на экономику.

Анализируя этапы развития лизинга в странах США и Западной Европы, автор полагает, что важной экономической предпосылкой углубленного развития лизинговых процессов стала серьезная нехватка ликвидных средств у промышленных предприятий. Данной ситуацией воспользовались промышленные гиганты, такие как IBM, Xerox, Caterpillar, BMW, которые начиная с 1960-х гг. XX века и до настоящего времени используют лизинг как инструмент продвижения на рынок инновационного оборудования. Именно данные транснациональные компании первыми стали заключать международные лизинговые сделки, выйдя за границы национальных рынков.

На современном этапе характер развития международного лизинга стал определяться двумя основными тенденциями – глобализацией и усилением международной конкуренции в финансовой сфере. Обострение конкуренции происходит и внутри самой лизинговой индустрии, которая ведет к тому, что лизингодатели начинают искать новые конкурентные преимущества. Это проявляется в дифференцировании лизинговых продуктов через их стоимость, предоставление дополнительных услуг, консолидации компаний с целью поиска новых ниш и создании новых лизинговых предложений.

Отличительной чертой международных лизинговых сделок является сложность регламентации обязанностей и прав их участников. С развитием данной отрасли возникла необходимость в единых стандартах лизинговой деятельности, которые бы работали на преодоление проблем, возникающих из-за различий национальных законодательств. С 1974 г. Международный институт по унификации частного права (УНИДРУА) разрабатывал конвенцию «О международном финансовом лизинге», которая была окончательно согласована с 1988 г. 55 странами. При подготовке данной конвенции был обобщен обширный опыт законодательств многих стран в области регламентации лизинговых операций и разработаны общие правила регулирования финансовых расчетов по международному лизингу. Ключевым аспектом Конвенции является признание лизинга самостоятельным правовым институтом, а ведущая роль в сделке отдается лизингополучателю, который вправе вы-

брать поставщика и оборудование [5]. Конвенция не распространяется на краткосрочную аренду и сделки, где предметом аренды являются потребительские товары. Таким образом, гармонизация лизинговых законодательств становится одной из главных тенденций современного этапа развития международного лизинга.

В целом, активное развитие лизинговой деятельности в XX в. связано, по нашему мнению, с влиянием научно-технических революций, которые привели к постоянной необходимости со стороны предприятий модернизировать производственное оборудование. Лизинг превратился в неотъемлемую составляющую инновационной деятельности, так как позволял быстро обновлять основные фонды, стремительно стареющие в связи с появлением новых достижений науки и техники. Стоит отметить, что основная сложность в выделении этапов развития лизинга как финансового инструмента заключается в том, что в современной экономической литературе на данный счет существуют различные мнения. Можно выделить два основных подхода к оценке времени появления лизинга : 1) историко-диалектический, в рамках которого происходит отождествление аренды и лизинга, то есть прообразы первых лизинговых операций возникли еще в глубокой древности, а сама идея пользования имуществом без права перехода собственности заимствована у древних цивилизаций; 2) доказывающий отсутствие у лизинговой индустрии многовековой истории, в рамках которого утверждается, что первой компанией, использующей лизинг в своей хозяйственной деятельности, является «Bell».

При этом в большинстве исследований по данной тематике можно встретить высказывание Аристотеля, который в своем трактате «Риторика» касался основной идеи лизинга, утверждая, что «сущность богатства заключается более в пользовании, чем в обладании : ведь операция над предметами владения и пользование ими и есть богатство» [1, с.13]. По мнению К.О. Зейдлиц, Аристотель говорил о праве пользования, имея в виду непосредственно право использования имущества собственником, а ссылка на древнегреческого философа возможна только «в качестве определения основной идеи лизинга» [3]. Завершая анализ развития лизинга, выделим и охарактеризуем основные его этапы на основе историко-диалектического подхода (см. табл. 1).

Таблица 1

Этапы развития международного лизинга

Временной период	Этап в развитии международного лизинга	Отличительные особенности данного этапа
2000 г. до н. э. – конец XVIII в.	Появление основной идеи	Краткосрочность аренды, осознание ее основных преимуществ
начало XIX в. – 1954 г.	Становление новых форм аренды	Появление термина «лизинг», появление новых элементов внутри аренды (опцион на покупку)
1954 г. – 1970 гг.	Становление современного механизма лизинга	Выделение лизинга в самостоятельный вид бизнеса, связь с НТП, появление института ускоренной амортизации, возникновение международного лизинга
1970 гг. – настоящее время	Развитие международного лизинга	Усиление связи с НТП и глобализацией, увеличение объемов лизинговых сделок, гармонизация международных лизинговых законодательств

Как видно из таблицы 1, оценка особенностей развития международных лизинговых отношений согласно историко-диалектического подхода позволяет утверждать, что идея аренды, как прообраза лизинга, зародилась еще в древности, в то время как современный лизинговый механизм был

сформирован только в XX в. Согласно проведенному анализу можно выделить две группы факторов, повлиявших на развитие международного лизинга на современном этапе : объективные и субъективные. Объективные факторы неразрывно связаны особенностями развития научно-технического прогресса и процессов глобализации, субъективные предопределяются проводимой государством социально-экономической политикой, а также степенью лояльности населения страны к финансовым обязательствам.

Библиографический список

1. Аристотель. Поэтика Риторика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://master-slova.narod.ru/book/aristotel_poetika_ritorika.pdf (дата обращения : 12.03.2014).
2. Брагинский, М. И. Договорное право. Книга вторая : Договоры о передаче имущества / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – М. : Статут, 2000. – 800 с. – ISBN 5-8354-0024-1.
3. Зейдлиц, К. О. Лизинг. История возникновения и тенденции развития / К. О. Зейдлиц // Международный журнал экспериментального образования. – 2011. – № 8. – С. 223.
4. Иванов, Ю. В. История развития лизинга в условиях рыночной экономики [Электронный ресурс] / Ю. В. Иванов, Л. М. Смирнов // Проблемы региональной экономики. – 2011. – № 16. – Режим доступа : <http://www.regec.ru/articles/2011/vol4/3.pdf> (дата обращения : 12.01.2014).
5. Кабатова, Е. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация / Е. Кабатова. – М.: Наука, 1991. – 121 с.
6. Прудникова, А. Е. Историческое развитие и сущность лизинга [Электронный ресурс] / А. Е. Прудникова // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 100(06). – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2014/06/pdf/62.pdf> (дата обращения : 16.07.2015).
7. Федеральный закон РФ от 8.02.1998 г. № 16-ФЗ «О присоединении РФ к Конвенции УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 7. – Ст. 787.

УДК 339.13.025.4

Т.М. Воротынцева

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ТОВАРОВ КАК МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. В статье проведен анализ применения механизма регулирования международной торговли для защиты рынка от опасной продукции. В целях повышения эффективности системы технического регулирования и усиления роли системы подтверждения соответствия товаров, предлагается разработать Единую концепцию контроля качества и безопасности пищевых продуктов как механизма регулирования международной торговли в рамках Евразийского экономического союза.

Ключевые слова: механизм регулирования, подтверждение соответствия, сертификация соответствия, декларирование соответствия.

Tatiana Vorotyntseva

CONFIRMATION OF CONFORMITY OF GOODS AS A MECHANISM FOR THE REGULATION OF INTERNATIONAL TRADE

Annotation. In the article the analysis of application of the mechanism of regulation of international trade to protect the market from dangerous products. In order to improve the effectiveness of the system of technical regulation and the role of the system of confirmation of conformity of goods, it is proposed to develop a Unified concept of quality control and food safety as a mechanism for regulation of international trade within the Eurasian Economic Union.

Keywords: regulation mechanism, confirmation of conformity, certification of conformity, Declaration of conformity.

Применение механизма регулирования международной торговли с целью защиты внутреннего рынка от опасной продукции является важнейшим элементом регулирования экономического развития государств–членов Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС). Одними из действенных механизмов защиты рынка являются меры технического регулирования, включающие подтверждение соответствия, направленные на обеспечение безопасности товара, защиту жизни и здоровья граждан, животных, растений и окружающей среды. основополагающие направления развития системы технического регулирования заложены в Договоре о ЕАЭС [3]. В соответствии с основными положениями Договора подтверждение соответствия объектов технического регулирования проводится в формах государственной регистрации, подтверждения соответствия, государственного контроля (надзора), экспертизы и в других формах. Подтверждение соответствия выпускаемой продукции требованиям технических регламентов (далее – ТР) осуществляется до выпуска ее в обращение.

Не смотря на регламентированные в законодательстве требования, в результате проверок выявляются нарушения. Основными правонарушениями в сфере незаконного оборота продукции, фиксируемыми контролирующими органами являются следующие факты: отсутствие документов, удостоверяющих безопасность продукции; нарушение требований технических регламентов, в том числе нарушение сроков годности, условий хранения, отсутствие маркировки, наличие недостоверной информации о происхождении товара, например, причинами забраковки мяса и мясных продуктов является отсутствие информации на русском языке, отсутствие документов, подтверждающих происхождение товара [2]; несоответствие продукции требованиям ветеринарного законодательства; отсутствие специального разрешения (лицензии) на право осуществления лицензируемого вида деятельности (ветеринарной, фармацевтической); осуществление ветеринарной фармацевтической деятельности с нарушениями лицензионных требований; нарушение требований законодательства в об-

ласти карантинной фитосанитарной безопасности продукции. Имеют место случаи неправильной классификации товаров, что может являться причиной недостоверного таможенного декларирования товаров [1].

Следует отметить, что действующие меры, направленные на защиту рынка государств-членов ЕАЭС от ввоза опасной и некачественной продукции, не имеют достаточно эффективных рычагов воздействия на недобросовестных участников внешнеэкономической деятельности. В целях выявления и пресечения незаконного ввоза на таможенную территорию государств-членов ЕАЭС продукции, не соответствующей требованиям безопасности, в пунктах пропуска через таможенные границы ЕАЭС предусмотрены различные виды государственного контроля, включая документарный контроль достоверности подтверждения соответствия товара. Основные механизмы государственного контроля, используемые при перемещении товаров через таможенную границу ЕАЭС, приведены на рисунке 1.



Рис. 1. Основные механизмы государственного контроля, используемые при перемещении товаров через таможенную границу ЕАЭС

В соответствии с требованиями Всемирной торговой организации (ВТО) Постановлением Правительства РФ от 1 декабря 2009 г. № 982, вступившим в силу 15 февраля 2010 г., обязательная сертификация продуктов питания была заменена обязательной процедурой декларирования соответствия. Сокращен перечень продукции, подлежащей государственной регистрации, а также отменена обязательность оформления свидетельств о качестве и безопасности при направлении ее на реализацию. Кроме этого, изменен порядок выдачи разрешения на право деятельности предприятий. Вновь создаваемые предприятия, предусматривающие выработку пищевой продукции, имеют право только уведомить надзорные органы о начале деятельности в сфере производства пищевой продукции без надлежащего контроля.

Органы по сертификации при регистрации декларации о соответствии лишь проверяют полноту и правильность ее заполнения, но не отвечают за достоверность информации, указанной в регистрируемой декларации о соответствии. Ответственность за информацию о безопасности, указанной

в декларации о соответствии, несет товаропроизводитель или продавец, которые заинтересованы прежде всего в получении прибыли предприятия, а не в безопасности выпускаемых товаров. В целях реализации единой политики в области технического регулирования в рамках ЕАЭС создана единая система аккредитации органов по сертификации и испытательных центров (лабораторий), сформирован Единый реестр органов по сертификации и испытательных центров (лабораторий). Продукция, в отношении которой установлены одинаковые обязательные требования, одинаковые формы и схемы подтверждения соответствия, а также применяются одинаковые или сопоставимые методы исследований (испытаний) и измерений, допускается к обращению на единой таможенной территории, если эта продукция прошла установленные процедуры подтверждения соответствия на территории любого из государств-членов ЕАЭС с соблюдением следующих условий: подтверждение соответствия продукции осуществлено органом по сертификации, включенным в Единый реестр; испытание продукции проведено в испытательных лабораториях (центрах), включенных в Единый реестр; сертификаты соответствия и декларации о соответствии оформлены по единой форме.

По мнению автора, на сегодняшний день деятельность по подтверждению соответствия товаров не эффективно применяется как механизм регулирования торговли, призванный защищать рынок от опасной продукции. В связи с этим необходимо разработать Концепцию контроля качества и безопасности пищевых продуктов, предусматривающую «разумный баланс» между уровнем рисков для потребителя и уровнем затрат на контроль производства. Для защиты Российского рынка от опасной и некачественной продукции, целесообразно в Концепции предусмотреть усиление механизма регулирования международной торговли в части защиты от ввоза опасной и некачественной продукции. Контролирующие органы, такие как Федеральная таможенная служба, Россельхознадзор, Роспотребнадзор, Росстандарт, Росаккредитация и др. должны иметь единую базу для выявления нарушений и их устранения.

Библиографический список

1. Андреева, Е. И. О новой системе классификации продукции мясной промышленности / Е. И. Андреева, Т. М. Воротынцева, П. П. Веселова [и др.] // Мясные технологии. – 2007. – № 7. – С. 16–17.
2. Воротынцева, Т. М. Усиление защиты рынка мяса методами таможенного регулирования / Т. М. Воротынцева // Вестник экономической интеграции. – 2011. – № 4. – С. 28–33.

УДК 338

М.О. Габриелян

О.Б. Третьяков

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье исследуется классификация рисков, которая является одним из наиболее эффективных путей управления рисками строительных организаций. Целью данной публикации является обобщение и некоторая систематизация имеющихся подходов к классификации рисков инвестиционно-строительной компании.

Ключевые слова: классификация рисков, чистые и спекулятивные риски, внутренние риски, внешние риски, проектные риски.

Martin Gabrielyan

Oleg Tretyakov

CLASSIFICATION OF RISKS IN INVESTMENT AND CONSTRUCTION ACTIVITIES

Annotation. In the article investigates the classification of risks, which is one of the most effective ways of risk management of construction companies. The aim of this publication is a compilation and systematization of some existing approaches to risk classification of investment and construction companies.

Keywords: classification of risks, pure and speculative risks, internal risks, external risks, project risks.

Научно-методическое обоснование и определение путей совершенствования управления рисками инвестиционно-строительной компанией является важной и актуальной проблемой. Основными помехами и препятствиями, с которыми сталкиваются строительные организации, являются следующие: кредитный, валютный и процентный риск; повышенный экономический риск; несовершенство правовой базы; административные барьеры; низкое качество строительных материалов и самого строительства; ограниченность обмена опытом; отсутствие строительной политики государства; имманентный позитивистский тип мышления проектных организаций.

Одним из наиболее эффективных путей управления рисками строительных организаций является их классификация. В настоящее время количество показателей, отражающих основные свойства рисков строительных организаций, уже превышает сотню. В то же время при столь широком перечне показателей свойств рисков большинство из них ориентированы на решение тактических задач инвестиционно-строительных организаций. Слабым местом классификации рисков инвестиционно-строительных организаций остается неопределенность стратегического планирования и долгосрочных целей, а также отсутствие индивидуального характера многих рисков для различных инвестиционно-строительных организаций.

Классификация является одним из важных инструментов управления рисками. Это обусловлено, прежде всего, многообразием рисков, их причин и проявлений. Некоторые специалисты в области управления считают, что инвестиционно-строительные процессы и риски любой организации могут быть классифицированы по различным параметрам, это должно осуществляться независимыми консультантами. Однако понимание и анализ рисков «собственно» организацией имеет огромное значение для успешного процесса управления рисками. Исходя из разновидностей рисков существует необходимость в научно обоснованной классификации, которая позволит систематизировать риски и наметить конкретные направления их минимизации и оптимизации в строительной деятельности. В настоящий момент в экономической теории по вопросу классификации рисков существуют различные мнения, в связи с чем, до сих пор еще не разработано общепринятой и одновременно исчерпывающей классификации рисков. Это, прежде всего, связано с тем, что на практике существует очень большое число различных проявлений риска, причем один и тот же риск может называться разными терминами, а также то, что зачастую оказывается весьма сложным разграничивать отдельные виды риска.

Целью данной публикации является обобщение и некоторая систематизация имеющихся подходов к классификации рисков инвестиционно-строительной компании. Необходимость классификации рисков обосновывается несколькими причинами:

- она позволяет четко структурировать проблемы при анализе ситуаций и способствует выбору эффективного управления рисками;
- классификация нужна для облегчения процесса выявления ключевых рисков; на любой объект одновременно воздействует большое количество разнородных рисков; если попытаться составить их список бессистемно, то, скорее всего, некоторые из рисков будут пропущены или наоборот, отмечены несколько раз; зная специфику поиска и правильно структурируя его результаты, можно эффективно выявить практически все существующие ключевые риски; поэтому разумно изначально разделить все множество по каким-либо признакам и далее целенаправленно выявлять решение для данного объекта риска.
- хорошая классификация позволяет быстрее подбирать методы работы с рисками; если для определенной категории (группы, класса) уже найдены ключевые принципы или эффективные способы управления, то они, скорее всего, смогут хорошо подойти и для каждого нового выявленного риска, попадающего в эту категорию; тогда при поиске методов обработки нового риска правильнее будет начинать именно с этих способов; зная, к какой группе относится риск, можно сразу представить основные методы управления им.

Проблема классификации рисков достаточно глубоко представлена в работах следующих ученых: В.А. Абчук, А.Н. Асаул, И.Т. Балабанов, С.М. Васин, М.В. Грачева, М.Г. Лапуста, Р.М. Меркин, Ю.П. Панибратов, Н.В. Хохлов, Т.Н. Цай, В.А. Чернов, В.С. Шутов и др. Многообразие классификаций рисков, существующих в мировой практике, представляют сложную проблему их систематизации и идентификации. Научно-обоснованная классификация рисков позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе, распределить риски на конкретные подгруппы в соответствии с определенным признаком, положенным в основу классификации, и создает возможности для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления риском. Под классификацией рисков понимается распределение рисков на конкретные группы в соответствии с определенными общими признаками и для достижения поставленных целей [2, с. 24].

Разные авторы совершенно по-разному трактуют те или иные виды рисков. Например, в своей работе И.Т. Балабанов в зависимости от возможного результата риски разделяет на две большие группы: чистые и спекулятивные [1, с. 22]. Чистые риски означают возможность получения отрицательного или нулевого результата. Спекулятивные риски выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результата (см. рис. 1) [1, с. 23].

К природно-естественным рискам относятся риски, связанные с проявлением стихийных сил природы. Экологические риски – это риски, связанные с загрязнением окружающей среды. Политические риски связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства. Они возникают при нарушении условий производственно-торгового процесса. Транспортные риски – это риски, связанные с перевозками грузов транспортом. Коммерческие риски представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. По структурному признаку коммерческие риски делятся на имущественные, производственные, торговые, финансовые. Имущественные риски – это риски, связанные с вероятностью потерь имущество предпринимателя. Производственные риски – это риски, связанные с убытком от остановки производства, а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии. Торговые риски представляют собой риски, связанные с убытком задержки или отказа платежа. Финансовые риски, связанные с вероятностью потерь финансовых ресурсов, они подразделяются на два вида: риски, связанные с покупательной способностью денег, и риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски). К первой

части финансовых рисков относятся следующие разновидности рисков: инфляционные, дефляционные, валютные и риски ликвидности. Вторая часть включает в себя следующие подвиды рисков: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь. В свою очередь риск снижения доходности включает следующие разновидности: процентные и кредитные. Риски прямых финансовых потерь включают следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а также кредитный риск. Инвестиционный риск – это вероятность образования неблагоприятных условий и последствий в период реализации инвестиционного проекта. Он связан с возможностью иметь упущенную выгоду, снижение доходности, опасность неуплаты долга. Инвестиционный риск – это вероятность угрозы и потери организацией части своих ресурсов, не получения доходов или появления дополнительных расходов в результате возникновения событий, влияющих на отклонение параметров функционирующей операционной системы, в данном случае – инвестиционно-строительного проекта.

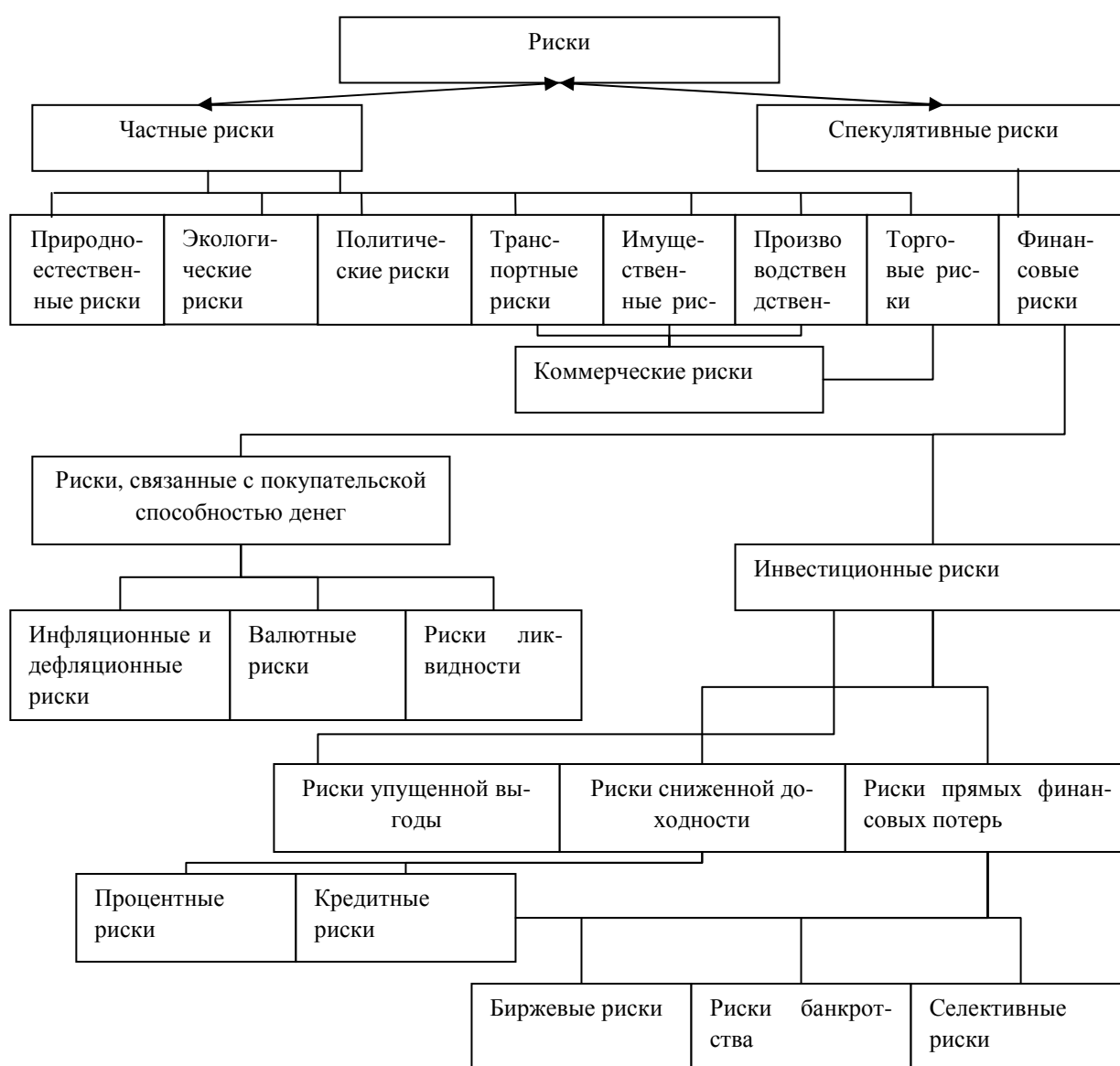


Рис. 1. Классификации рисков И.Т. Балабанова [1]

В книге Д.С. Морозова «Проектное финансирование: управление рисками» перечислены виды рисков, которые предлагается учитывать при равных возможных условиях реализации проекта. 1. Производственный риск – риск невыполнения планируемых объемов работ и (или) увеличения затрат, недостатки производственного планирования и, как следствие, увеличение текущих расходов предприятия. 2. Инвестиционный риск – риск возможного обесценивания инвестиционно-финансового портфеля, состоящего как из собственных ценных бумаг, так и приобретенных. 3. Рыночный риск – риск, связанный с возможным колебанием рыночных процентных ставок как собственной национальной единицы, так и зарубежных курсов валют. 4. Политический риск – риск нанесения убытков или снижения прибыли вследствие изменений в государственной политике. 5. Финансовый риск – он связан с осуществлением операции с финансовыми активами. Включает в себя процентный, кредитный и валютный риски. 6. Экономический риск – это риск потери конкурентной позиции предприятия вследствие непредвиденных изменений в экономическом окружении фирмы, например, роста цен на энергоносители, роста процентных ставок за кредиты под финансирование оборотных средств, повышения таможенных тарифов и других аналогичных факторов [3].

Для классификации рисков в инвестиционно-строительной деятельности считаем целесообразным разделить их на две группы: инвестиционные риски и строительные. В группе инвестиционных рисков следует учитывать следующие риски: технико-технологические, строительные, маркетинговые, финансовые, риски участников проекта, военно-политические, юридическо-правовые, управленческо-организационные, социальные, экологические, специфические (в том числе региональные и отраслевые), риски обстоятельств непреодолимой силы, или форс-мажор. Одним из наиболее существенных «управленческих» рисков в инвестиционной деятельности является риск потери управляемости проекта, основной причиной возникновения которого являются различия конкретных целей инвестора и руководства компании, реализующей проект. В число других причин входят: неправильная организация работ по проекту; переоценка собственного вклада участников проекта; достаточно распространенное в России пренебрежительное отношение к достигнутым договоренностям; ошибки в управлении финансами и использование их для других целей; ориентация разработчиков на процесс работы, а не на достижение цели. В зависимости от степени изменения различают следующие виды инвестиционных рисков: динамические риски, связанные с возможностью возникновения непредвиденных изменений, стоимостных пределов осуществления проекта вследствие изменения политических и рыночных обстоятельств; статистические риски, связанные с возможностью потерь в результате ущерба стоимости и плохой организации осуществления инвестиционного проекта.

В экономической литературе для инвестиционных рисков выделяется группа систематических и несистематических рисков. Систематические – это общие для всех проектов, риски, связанные с обще рыночными колебаниями цен на ресурсы доходности финансовых инструментов, риски, приводящие как к позитивным, так и к негативным изменениям запланированной проектной эффективности. Риски несистематические рассматриваются как воздействие на доходность конкретного проекта рисков, свойственных только данному проекту. Можно выделить еще три подходы к классификации основных инвестиционных рисков: когда риски делят на предсказуемые и непредсказуемые, управляемые и не управляемые, внешние и внутренние виды рисков.

Как уже упоминалось выше, многие авторы в своих работах уже затрагивали тему классификации строительных рисков. А. Миллс выделяет три наиболее важные группы строительных рисков: погодные условия, производительность труда и механизмов, качество материалов. Их важность определяется тем, что эти факторы сложно поддаются контролю после сдачи соответствующего этапа работ [6, р. 245]. М. Коэн и Дж. Палмер обозначили направления рисков в строительных проектах, и проведенные ими исследования показали, что традиционно риски определяются на ранних этапах проекта, в то время как их влияние не обнаруживается до запуска строительного производства.

М. Коэн и Дж. Палмер обозначили следующие виды рисков: изменения проекта и требований к нему; ошибки и пропуски в дизайне; недостаточно четкое определение ролей и обязанностей участников; недостаточно квалифицированный персонал; форс-мажорные ситуации; новые технологии [4, р. 11].

Все риски, возникающие в сфере строительства разделены на зоны в зависимости от уровня и характера влияния: проектные риски, которые могут оказать влияние на достижение целей проекта; бизнес-риски, оказывающие влияние на операционную деятельность; риски окружающей среды – внешние по отношению к проекту, которые могут оказать влияние на цели проекта; внутренние риски каждого участника строительной цепи.

Возникновение строительных рисков можно рассматривать относительно реализации проекта, выделяя проектные риски, а также документированные и не документированные риски. Классификации проектных рисков изображена на рисунке 2.

1. Документированные риски. Поскольку каждый этап и отношения между сторонами процесса задокументирован, может возникнуть новое или дополнительное распределение рисков. Различные этапы, на которых риск может быть зафиксирован и учтен, включают в себя: документы о финансировании или кредитовании; любые соглашения с тендерным комитетом; конкурсная документация.

2. Непредвиденные риски. Риск может возникнуть вследствие ошибок или недоработок документации, а также по причине событий, которые происходят в процессе проектирования, реализации и эксплуатации объекта, например : несостоятельность или неплатежеспособность; нарушения и сбои в выполнении условий соглашений либо отказ от продолжения сотрудничества; неожиданные условия работы на площадке (например, погодные), или события внешние по отношению к участникам системы (форс-мажорные обстоятельства).

При оценке инвестиционно-строительного проектов следует учитывать классификацию внешних и внутренних рисков. Внешние риски: риски, связанные с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования, использования прибыли; внешнеэкономические риски; возможность ухудшения политической ситуации, риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране или регионе; возможность изменения природно-климатических условий, стихийных бедствий; неправильная оценка спроса, конкурентов и цен на продукцию проекта; колебания рыночной конъюнктуры, валютных курсов и т.п. В число внутренних рисков входят: неоплата или неточность проектной документации; неоплата или неточность информации о финансовом положении, деловой репутации предприятий-участников.

Для построения комплексной классификации рисков в инвестиционно-строительной деятельности, прежде всего, необходимо определить требования, которые можно использовать в качестве признаков классификации. На первом этапе идентифицируются проблемы, формируется перечень задач, и на этой основе определяются круг предметно-целевых рисков, подлежащих исследованию. Такими задачами в инвестиционно-строительной деятельности являются: выдерживание сроков завершения работ, фактической сдачи объекта и сохранение конечной цены строительной продукции для потребителя. На втором этапе с учетом поставленной цели и круга решаемых задач, а также специфики строительства выделяются отраслевые риски, в составе которых, в свою очередь, обозначаются рисковые зоны. Внутри зон выделяются группы и подгруппы риска, связанные с целями и задачами исследования. Таким образом, риски в инвестиционно-строительной деятельности могут возникать вследствие действия разнообразных факторов во внешней, внутренней среде, а также влияния контрагентов и участников цепей строительства. Особенности процесса строительства и рынка строительной продукции определяют специфику деятельности строительных компаний и их подрядчиков, обязывая действовать как единая система.

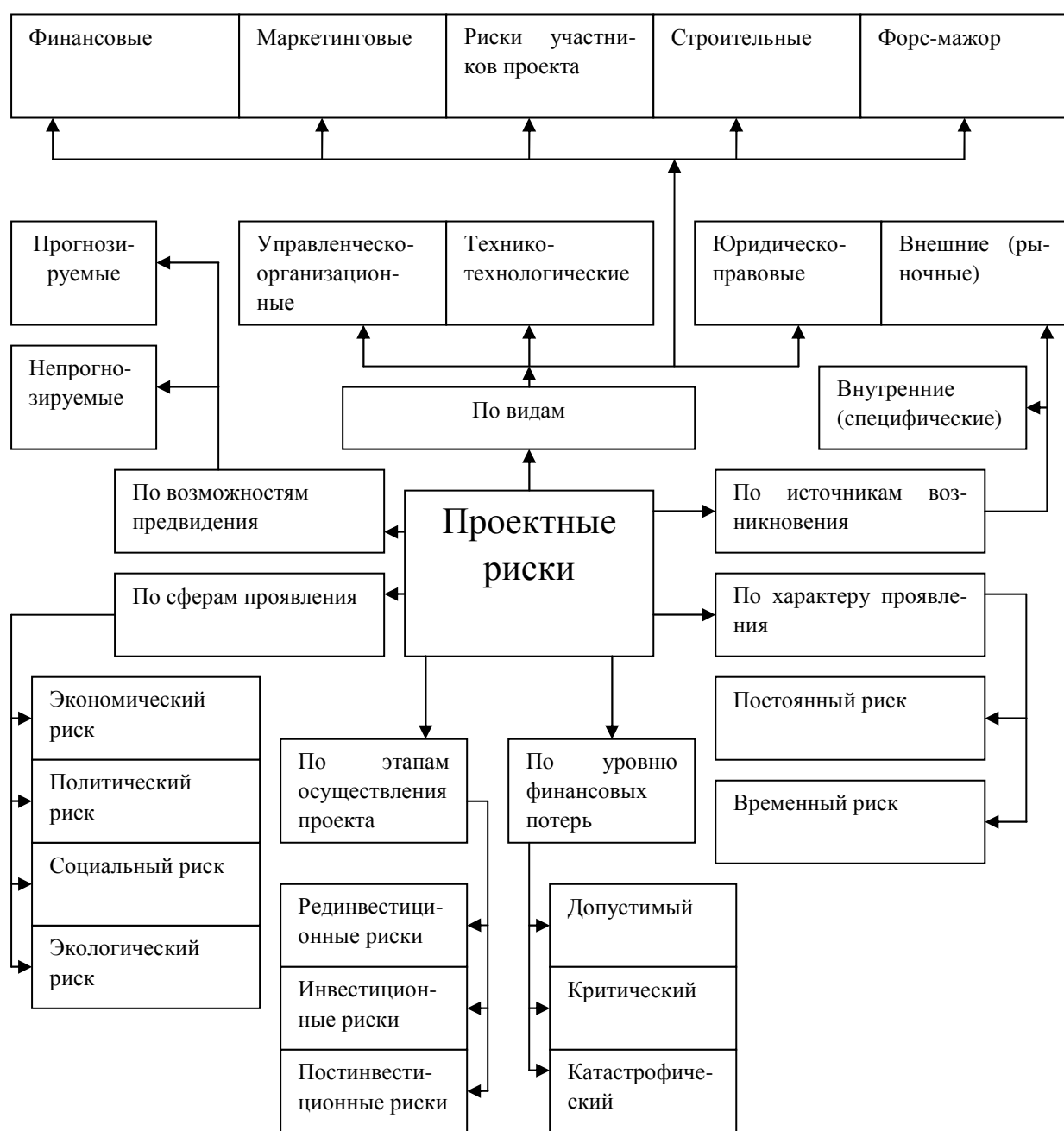


Рис. 2. Классификация проектных рисков

Анализируя важность классификации рисков в процессе управления, становится ясным, что можно по-разному оценивать и классифицировать риски, исходя из ситуации, опыта специалиста, целей организации, и множество других факторов. Постановка целей – очень важный момент в деятельности организации, которая определяет направление движения организации. Все последующие решения руководства направлены на то, чтобы приблизить организацию к цели. И для достижения этих целей у организации должна быть стойкая внутренняя среда, которая исходя из ситуации могла бы адекватно, разумно и оперативно реагировать на изменения внешней среды, чем и обосновывается важность классификации рисков по этим двум характеристикам. Детализация внутренних и внешних

рисков помогла бы систематизировать риски, что и могло бы быть примером для научно обоснованной классификации рисков.

Применительно к теории риска и теории организации, исходя из сформулированной выше необходимости систематизировать риски приведен пример классификации рисков (см. табл. 1), учитывающий косвенные и прямые воздействия рисков на инвестиционно-строительную организацию.

Таким образом, рассмотрев некоторые подходы и примеры классификации рисков инвестиционно-строительной организации, можно видеть отсутствие универсальной общепринятой классификации рисков. По-видимому, целесообразны индивидуальная формировка подхода, перечня показателей, коэффициентов их значительности и весомости для каждой классификации рисков. Эта специфика инвестиционно-строительной организации обусловлена тем обстоятельством, что на каждый объект строительства сильное влияние оказывают такие факторы как ландшафтно-климатические (в том числе сейсмические) условия, особенности инфраструктуры региона, его финансово-хозяйственное положение, характер действующих в регионе кластеров, транспортные потоки пассажиров и грузоперевозок и, даже, этнические особенности населения. Что же касается общих положений классификации рисков, справедливых для всех видов строительной деятельности и не зависящих от перечисленных и других факторов, то здесь целесообразно ограничиться общими принципами классификации, методическими основами и требованиями к построению частных классификаций.

Таблица 1

**Пример классификации рисков по внешним
и внутренним характеристикам**

Внешние риски	Внутренние риски
Природно-естественные (косвенные риски)	Коммерческие (прямые риски)
Экологические (косвенные риски)	Риски, связанные целями (прямые риски)
Политические (косвенные риски)	Структурные (прямые риски)
Макро- и микроэкономические (косвенные риски)	Риски, связанные с исполнением поставленных задач (прямые риски)
Поставщики – снабженческо-сбытовые (прямые риски)	Технологические (прямые риски)
Риски, связанные с конкурентами (прямые риски)	Риски, связанные с управлением персоналом (прямые риски)
Риски, связанные с рынком труда (прямые риски)	Производственные (прямые риски)
Потребительские (прямые риски)	Управленческие (прямые риски)
Финансовые	Инвестиционные (прямые риски)
Социальные (косвенные риски)	Инновационные (косвенные риски)
Уровень научно-технического развития (косвенные риски)	Эксплуатационные (косвенные риски)
Международные риски (косвенные риски)	Проектные (косвенные риски)
Риски, связанные с взаимоотношением с местным населением (косвенные риски)	Контрактные риски (косвенные риски)

Библиографический список

1. Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с. – ISBN 5-279-01294-7.
2. Васин, С. М. Управление рисками на предприятии : учеб. пособ. / С. М. Васин, В. С. Шутов – М. : КНОРУС, 2015. – 300 с. – ISBN 978-5-406-04372-1.
3. Морозов, Д. С. Проектное финансирование: управление рисками / Д. С. Морозов, В. Ю. Катасонов. – М. : Анкил, 1999. – 120 с.
4. Cohen, M. W. Project Risk Identification and Management / M.W. Cohen, G.R. Palmer // AACE International Transactions. – 2004. – № 3. – P. 11–15.
5. Mills, A. A systematic approach to risk management for construction / A. Mills // Structural Survey. – 2001. – Vol. 19 – № . 5. – P. 245–252.
6. Significant risk factors in construction projects: Contractor's perception : conference Humanities, Science and Engineering : 2012 IEEE Colloquium. – Kota Kinabalu, 2012. – 600 p. – ISBN 978-1-4673-4615-3.

УДК 338

В.Ю. Голубчикова

НАЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

***Аннотация.** Выделена необходимость и раскрыты угрозы отсутствия государственного регулирования рыночной экономики. Рассмотрено назначение, обоснованы ключевые цели и задачи государственного регулирования в современной рыночной экономике Российской Федерации. Представлена характеристика функций и методов государственного регулирования экономики. Выделены возможности активизации инновационного развития как одного из основных назначений государственного регулирования современной рыночной экономики.*

***Ключевые слова:** государственное регулирование, рыночная экономика, государственное регулирование экономики, назначение государственного регулирования, экономическое развитие.*

Victoria Golubchikova

THE ROLE OF STATE REGULATION IN MODERN MARKET ECONOMY

***Annotation.** Highlighted the need and revealed the threat of the lack of state regulation of market economy. Considered the appointment, the key goals and objectives of state regulation in modern market economy of the Russian Federation. The characteristics of the functions and methods of state regulation of economy. The possibilities for activization of innovative development as one of the primary purposes of state regulation of the modern market economy.*

***Keywords:** state regulation, market economy, state regulation of economy, state regulation, economic development.*

К основным факторам непрерывного экономического развития и макроэкономических преобразований, которые требуются странам в периоды общественно-экономических изменений, относится эффективное государственное регулирование экономики. Современные трансформационные процессы, направленные на развитие рыночной экономической системы Российской Федерации, обуславливают необходимость активной регулирующей роли государства. Основной стратегической целью государственного регулирования рыночной экономики выступает создание предпосылок для экономического роста в стране. Для ее достижения существенным является решение широкого круга текущих экономических, социальных и институциональных проблем, таких как высокий уровень безработицы, ускорение динамики инфляционных процессов, неэффективная структура экономики, недостаточный уровень инвестиционной активности, проблемы развития высокопродуктивных и инновационных секторов экономики и многие другие.

Мировой опыт убедительно доказывает возрастающую роль государства в моменты экономических кризисов и при других сложных обстоятельствах в развитых странах. Без учета специфики государственного управления и нормативно-правовой базы в Российской Федерации, а также изучения позитивного зарубежного опыта, невозможно повысить качество регуляторной политики в сфере хозяйственной деятельности. Государственное регулирование в современной рыночной экономике должно быть направлено на обеспечение условий устойчивого экономического роста и совершенствование механизмов государственного управления, в том числе – и за счет реформирования экономики [4]. Сбалансированное использование механизмов рыночного и государственного регулирования в Российской Федерации должно быть направлено на обеспечение расширенного воспроизводства и дальнейший социально-экономический рост страны. Потребность в эффективном государственном регулировании в Российской Федерации в существующих экономических условиях обусловлена рядом факторов, среди которых: несогласованность интересов «государство – субъект хозяйствования – население»; низкий технико-технологический уровень и консервативность структуры экономики; от-

существование законодательной базы, которая обеспечивала бы эффективное рыночное реформирование; несогласованность налоговой, бюджетной и финансово-кредитной политики в государстве.

В современной науке существуют различные определения категории «государственное регулирование экономики», и, как следствие, по-разному трактуются назначение и конечные цели государственного регулирования. В современных исследованиях назначение государственного регулирования экономики рассматривается как база для реализации национальных интересов страны, как способ влияния на развитие общественного производства и улучшения социального развития страны, в качестве цели государственного регулирования выделяются стабилизация и приспособление социально-экономической системы к переменчивым условиям внешней среды. Такая неопределенность к определению назначения государственного регулирования в рыночной экономике приводит к использованию значительного количества мероприятий государственного регулирования, которые зачастую не приводят к желаемым результатам.

Периодически возникает ряд вопросов по поводу целесообразности государственного регулирования, которые относятся непосредственно к определению роли государства в экономической сфере (Как государство влияет на экономику? Почему одни виды экономической деятельности присущи государственному сектору, а другие – частному? Не берет ли на себя государство слишком много функций по вмешательству в экономику? Могло ли государство действовать эффективнее?) [7].

Перечисленные и другие вопросы являются предметом политических, философских и экономических дискуссий на протяжении столетий. Причем их актуальность возрастает по мере постепенного осложнения организации и структуры общественно-политических систем, разграничения государства и общества, социальной, экономической, политической и духовной сфер как самостоятельных, хотя и наиболее взаимосвязанных элементов единого человеческого социума. Дискуссии и споры в вопросе направлений и степени государственного регулирования экономики не закончены и на современном этапе.

Необходимость государственного регулирования рыночного механизма обусловлена негативными последствиями, которые могут иметь место и должны быть предупреждены либо ограничены. Среди угроз, которые присущи рынку без государственного регулирования в экономике, можно выделить: использования/уничтожения невозобновляемых природных ресурсов; отсутствие экономического механизма защиты окружающей среды; отсутствие регулирования использования ресурсов, принадлежащих всему населению государства и имеющих общемировую ценность; игнорирование потенциально негативных социальных последствий принимаемых решений; отсутствие стимулирования производства товаров и услуг коллективного использования (дороги, коммуникации, транспорт и др.); отсутствие гарантий права на труд каждому гражданину, способствует возникновению массовой безработицы и имущественного неравенства; отсутствие перераспределения доходов между слоями общества; отсутствие стимулов к проведению фундаментальных исследований в науке, развитию образования, культуры, бесплатной системы охраны труда; отсутствие производства социально-необходимых товаров по низким ценам; рынок склонен к нестабильному развитию с присущим ему обострением социальной напряженности в обществе и развитием инфляционных процессов [1]. В данном контексте можно выделить назначения государственного регулирования в современной рыночной экономике. 1. Социальная защита – определяет необходимость социально ориентированного вмешательства государства в рыночную среду путем создания систем страхования от болезней, несчастных случаев, безработицы, закрепления трудовых, социальных, жилищных гарантий, социально-направленного перераспределения доходов граждан. 2. Защита окружающей среды – необходимость в ней обусловлена тем, что свобода действий рыночных сил ставит под угрозу физические основы существования людей из-за затрат ресурсов и загрязнения окружающей среды.

3. Защита человеческого достоинства, прав и свобод граждан – уважение к человеческому достоинству, в частности в экономических процессах, является важным заданием государства, которое должно предусматривать физическую неприкосновенность, охрану частной собственности и репутации граждан Российской Федерации. 4. Защита информации и интеллектуальной собственности – поскольку владение информацией обуславливает экономическую власть, государство должно принимать меры по охране прав человека на распоряжение принадлежащей ему информацией, а также относительно защиты предпринимательской деятельности от промышленного шпионажа. 5. Установление «правил игры» – для частного сектора экономики для достижения соответствующего общественного результата, а также установление партнерских взаимоотношений между государством и бизнесом. 6. Защита потребителей – должна осуществляться путем информирования потребителей, антимонопольного законодательства, установления ответственности производителей за качество произведенной продукции, государственного регулирования уровня цен на социально значимые товары.

Механизм реализации выделенных направлений государственного регулирования в современной рыночной экономике представляет собою способ организации экономических отношений между государством и бизнесом, населением, другими странами и международными учреждениями с целью стабилизации социально-экономической ситуации в стране и создания предпосылок для экономического роста. Для обеспечения этих экономических отношений нужны субъект (исходя из данного определения – это государство), и объект (предприятия, население, другие страны и международные учреждения) [2]. Объектами государственного регулирования экономики также могут выступать отдельные регионы, отрасли и сектора экономики.

Систематизируя вышеизложенное, ключевое назначение государственного регулирования в рыночной экономике предлагается сформулировать следующим образом: обеспечение благоприятных условий для постоянного экономического развития и дальнейшего экономического роста в Российской Федерации, достижение социальной стабильности, повышение уровня глобальной конкурентоспособности страны. В соответствии с данным назначением, можно сформулировать и основные задачи государственного регулирования экономики в Российской Федерации на данном этапе: обеспечение стабильного экономического роста и развития; достижение полной, эффективной и продуктивной занятости трудовых ресурсов, наращивание трудового потенциала; создание прозрачного и справедливого перераспределения доходов населения и уменьшение социальной напряженности; достижение и последовательное повышение экономической эффективности в стране; сбалансирование внешнеторгового баланса страны, обеспечение стабильности цен и денег; рационализация природопользования; дальнейшее институциональное развитие.

Осуществление указанных задач будет содействовать созданию необходимых условий для экономического развития и решению социальных проблем.

Основой государственного регулирования экономики должен быть системный подход. Экономическая функция государственного регулирования обусловлена самим воспроизведенным процессом общественного производства (общественным разделением труда, экономической обособленностью товаропроизводителей). Поэтому она выступает внутренним элементом воспроизводства экономической системы.

Государственное регулирование в современной рыночной экономике реализуется через ряд функций:

- целевую – определяются цели, приоритеты и ключевые направления развития национальной экономики;
- стимулирующую – формируется комплекс регуляторов, способных осуществлять эффективное влияние на работу субъектов хозяйствования, направлять экономические процессы в приоритетные направления для общества;

- нормативную – государством посредством законодательных актов устанавливаются определенные «правила игры» для экономических субъектов;
- корректирующую – корректировка распределения ресурсов в экономике с целью развития прогрессивных процессов, устранения негативных внешних эффектов и т.п.;
- социальную – государственное регулирование социально-экономических отношений, перераспределение доходов, обеспечение социальной защиты и социальных гарантий, сохранение окружающей среды, непосредственное управление нерыночным сектором экономики – регулирование государственного сектора экономики, создание общественных благ;
- контролирующую – государственный надзор и контроль за выполнением определенных установленных «правил игры», экономических, экологических, социальных стандартов [7].

Безусловно, функции государства зависят от конкретно-исторического положения страны. Например, во время ведения войны государство концентрирует внимание на мобилизации всех экономических, человеческих и других ресурсов. В мирное время государство решает проблемы социально-экономического характера. Исключительная функция государства при этом этого состоит в создании условий для формирования и развития высокоэффективного рыночного хозяйства. В практике реализации государственного регулирования следует учитывать многоукладный характер экономики, а также тенденции переплетения теневой экономики с легальной экономикой, угрозу проникновения теневых отношений в государственное управление.

С учетом особенностей развития и организации экономических отношений в Российской Федерации, государство, кроме общих функций, должно реализовывать ряд специфических задач, а именно: определение места и роли страны в системе экономических отношений; формирование и реализация стратегии социально-экономического развития страны, структурно-технологичных и институциональных преобразований; обеспечение социальной ориентации экономики; целенаправленное формирование государственного сектора экономики; участие в ключевых инвестиционных, структурно-технологических программах; распределение и перераспределение значительной части валового национального продукта; развитие и укрепления федеративных начал в регулировании экономических и социальных процессов; проведение гибкой внешнеэкономической политики; создание общих законодательных и правовых условий для развития рыночного национального хозяйства [6]. Реализация поставленных задач государственного регулирования в рыночной экономике требует определенных действий, использование способов влияния, что достигается с помощью использования различных методов государственного регулирования. В сфере государственного регулирования экономики применяют правовые, административные, экономические, а также специфические методы, которые к тому же классифицируют на прямые и косвенные.

Прямые методы базируются на силе государственной власти и не связаны с созданием дополнительных материальных стимулов либо угрозой финансовых потерь. К ним относятся: формирование стратегических целей экономического развития и их детализация в планах и целевых программах; размещение государственных заказов и контрактов на поставки определенных видов продукции, предоставление услуг, выполнение работ; реализация мероприятий государственной поддержки программ, заказов и контрактов; установление нормативных требований к качеству и сертификации продукции и технологий производства; установление правовых и административных ограничений и запретов на выпуск определенных видов продукции; лицензирование экспортно-импортных операций и прочие [3].

Косвенные методы государственного регулирования в рыночной экономике базируются преимущественно на товарно-денежных рычагах и влияют на экономические интересы субъектов хозяйствования. К косвенным методам относятся: налогообложение и налоговые льготы; государственное регулирование цен; установленная плата за ресурсы, кредитные процентные ставки, кредитные льготы; таможенное регулирование экспортно-импортных операций; валютные курсы и условия валютного обмена и другие [3].

Определяющими принципами государственного регулирования в рыночной экономике выступают научность, согласование интересов, целеустремленность, приоритетность и целесообразность, системность, комплексность, принцип гибкости и адаптации, достаточности, принципы организационно-правового и экономико-организационного обеспечения, а также принципы постепенности и этапности осуществления государственного регулирования экономики, приоритета права над экономикой, единства экономики и политики, эффективности, прозрачности, ответственности.

Реалии современной конкуренции между государствами в глобальном измерении приводят к тому, что одним из приоритетных направлений государственного регулирования в современной рыночной экономике выступает активизация инновационного развития. Дефицит финансовых ресурсов приводит к уменьшению расходов на инвестиционные и инновационные проекты, что побуждает ряд экономически развитых стран активизировать проведение налоговых реформ, ради привлечения инвестиций. Российской Федерации с помощью эффективных инструментов налогового регулирования можно компенсировать недостаточный уровень долгосрочного кредитования, уменьшение расходов и капитальных вложений, которые в условиях нестабильной экономики снижаются. Мировой опыт свидетельствует, что льготное налогообложение инновационной деятельности является целесообразным как с экономической, так и с социальной точки зрения, причем наиболее широко используется полное освобождение от налогообложения на достаточно продолжительный период для малых предприятий и стартапов. К льготному налогообложению относится и дифференциация ставок налогов относительно приоритетных отраслей наукоемкого производства, или так называемые «льготные ставки», с помощью которых государство поддерживает важные отрасли предпринимательской деятельности [5].

При внедрении налоговой политики относительно инноваций перед государством возникает существенная проблема – вопрос оценки инновационности продуктов и технологий, соответственно и инновационности самого предприятия, которое их производит либо внедряет. Критерием инновационности проекта должна быть реализация в нем объема интеллектуальной собственности и необходимость участия в определенных государством приоритетных направлениях. Этот момент получение налоговых льгот является наиболее некорректным и расплывчатым и требует использования различных контрольных функций.

Кроме льготного кредитования в Российской Федерации целесообразно вводить механизм государственного страхования кредитов, выданных предприятиям, которые разрабатывают и внедряют инновационную высокотехнологическую продукцию и деятельность которых связанная со значительным инвестиционным риском [2]. С целью регулирования инвестиционно-инновационной деятельности, внутренних накоплений и инвестиций кредитная, политика государства должны быть направлена на: расширение ресурсной базы банковского кредитования; оптимизацию соотношения между предложением денег на денежном рынке и государственными займами; расширение инвестиционных возможностей коммерческих банков за счет привлечения в рыночный оборот тех ресурсов, которые еще продолжают направляться в форме так называемых централизованных кредитов и в большинстве случаев не дают никакой отдачи; создание механизма финансового обеспечения снижения размеров ставок платы за кредит для тех банков, которые значительную часть кредитного портфеля направляют на долгосрочные инвестиционные кредиты; ввод для коммерческих банков налоговых льгот по доходам, полученных от инвестиционной деятельности.

Стратегическим вектором государственной инновационно-инвестиционной политики для Российской Федерации остается проведение эффективной бюджетной политики [4]. Долгосрочное воспроизводство бюджетных ресурсов возможно обеспечить лишь путем стимулирования экономического роста, что в свою очередь обеспечит решение других проблем, в частности: усовершенствование институциональных условий реализации инвестиционно-инновационных проектов, активиза-

цию в стране фундаментальных исследований и прикладных разработок за счет привлечения не только государственных, но и частных финансовых ресурсов, эффективное взаимодействие государства и бизнеса в сфере практической реализации этих разработок.

Результатом реализации государственного регулирования в рыночной экономике выступает формирования экономической политики и ее составляющих как инструмента реализации государственной регулирующей функции в механизме государственного управления экономикой. Таким образом, государственное регулирование экономики представляет собою целенаправленное влияние, осуществляемое государством в сфере управления экономикой с целью предоставления экономическим процессам определенной направленности в соответствии с целями, задачами и интересами страны. Назначением государственного регулирования в современной рыночной экономике выступает достижение таких долгосрочных, перспективных целей, как: ускорение научно-технического прогресса и структурная перестройка народного хозяйства, повышение темпов экономического роста, создание максимально благоприятных условий для функционирования механизма общественного воспроизводства, завоевание новых позиций на мировых рынках, активизация инновационного развития экономики, устранение чрезмерной дифференциации доходов, поддержка социального партнерства, и в конечном итоге обеспечение на базе этого высокого уровня и качества жизни широких слоев населения, т.е. обеспечение рыночной экономике социально-ориентированного характера.

Именно государство выступает уникальным по своим возможностям субъектом экономики. Учитывая, что закономерностью периода системной экономической трансформации является качественное изменение совокупности взаимоотношений между государством и экономикой, совершенствования требуют как теоретико-методологические, так и практические аспекты государственного регулирования экономики. Для развития постоянной, эффективной и конкурентоспособной социально-ориентированной экономики в Российской Федерации необходим эффективный и действенный механизм государственного регулирования, направленный на реализацию основной цели, которая состоит в выполнении социально-экономических функций государства и обеспечении постоянного экономического роста. Перспектива дальнейших исследований состоит в оценке возможностей практического применения форм, методов и механизмов государственного регулирования в современной рыночной экономике Российской Федерации в зависимости от выделенных целей и задач государственного регулирования экономики.

Библиографический список

1. Ананьева, Е. А. Современный механизм государственного регулирования экономики / Е. А. Ананьева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 1. – С. 40–50.
2. Байкова, О. В. Методика оценки эффективности организационно-экономических механизмов работы газовой отрасли / О. В. Байкова, Е. А. Милованова // Вестник университета. – 2014. – № 17. – С. 66–71.
3. Егорушкина, Т. Н. Совершенствование механизмов государственного регулирования в обеспечении стабильного развития экономики России [Электронный ресурс] / Т. Н. Егорушкина // Концепт : электронный журнал. – 2015. – Т. 30. – С. 66–70. – Режим доступа : <http://e-koncept.ru/2015/65084.htm> (дата обращения : 20.04.2016).
4. Клименко, А. И. Государственное регулирование экономики как одно из условий обеспечения ее стабильности / А. И. Клименко // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 279–283.
5. Клименко, А. В. Оптимизация присутствия государства: сокращение регулирующих функций, обеспечение прозрачности / А. В. Клименко // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2011. – № 2. – С. 187–192.
6. Сидорович, А. В. Государство в условиях современной смешанной экономики: от мифов к реальности / А. В. Сидорович // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 3. – С. 18–25.
7. Чермошнцева, Ю. И. К вопросу о необходимости государственного регулирования экономического развития на современном этапе / Ю. И. Чермошнцева // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 5-6. – С. 246–251.

УДК 657

Н.Р. Гоцкая

НАЦИОНАЛЬНЫЕ И МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

***Аннотация.** Статья посвящена вопросам формирования и развития национальных и межгосударственных экономических интересов и их влияния на развитие мировых экономических отношений. Развитие межнациональных интересов рассматривается как закономерный и неизбежный результат развития разделения труда. Национальные экономические интересы рассматриваются как совокупность объективных экономических потребностей независимой страны, удовлетворение которых обеспечивают эффективное функционирование и устойчивое развитие экономической системы страны.*

***Ключевые слова:** экономические интересы, национальный уровень, межнациональные интересы, экономическая интеграция.*

Natalia Gotskay

NATIONAL AND INTERNATIONAL ECONOMIC INTERESTS

***Annotation.** The article is devoted to questions of formation and development of national and international economic interests and their impact on the development of global economic relations. The development of multicultural interests is seen as a natural and inevitable result of the development of division of labor. National economic interests are considered as a set of objective economic needs of an independent country, the satisfaction of which ensures effective functioning and sustainable development of economic system of the country.*

***Keywords:** economic interests, national level, international interests, economic integration.*

В современных условиях одной из важнейших тенденций развития общества становится его глобализация. Всплеск роста информационных технологий, обновление традиционных средств коммуникаций, рост межнациональных компаний, подстегнутый в последнее десятилетие XX в. волной межнациональных слияний, все чаще заставляют говорить о едином мировом экономическом пространстве. Этот процесс в равной степени затрагивает и промышленно развитые страны, наиболее передовые из которых борются за мировое лидерство, и развивающиеся нации, вынужденные осваивать «глобальное» или хотя бы «региональное» мышление как ответ на вызов меняющегося мира. В условиях подобной всеобщей экономической интеграции вопросы соотношения национальных и межгосударственных экономических интересов приобретают особенно большое значение.

Совокупность экономических интересов, отражающих центроостремительные системообразующие связи национальной общности, можно охарактеризовать как национальные экономические интересы. Важно отметить, что национальные интересы формируются и институционально оформляются в диалектическом противостоянии двум группам интересов – субнациональной группе, к которой могут относиться отраслевые, местные интересы (в этой ипостаси национальные интересы выступают как интересы всего общества в противовес более узким интересам отдельных частей общества), и наднациональной, международной группе – региональной или глобальной, по сравнению с которыми уже национальные экономические интересы выступают в роли частных. Национальный уровень – первый уровень, унаследованный современным буржуазным обществом от более ранних общественно-экономических формаций, на котором отчетливо проявляются интересы общества, присущие ему классы обосновывают и отстаивают собственную экономическую политику. Не случайно первой идеологией буржуазии (в различных формах это экономическое учение господствовало примерно с 1500 по 1800 гг.) еще в период накопления капитала стал меркантилизм, отождествлявший богатство страны (государства) с деньгами и проповедовавший использование государственной власти для поощрения производства и торговли частных предпринимателей а целях накопления денег, т.е. в понимании меркантилистов – достижения богатства. Соответственно и сам термин «поли-

тическая экономия» появился именно в трудах меркантилистов («Трактат о политической экономии» А. Монкретьена, 1615). Меркантилизм стал не только первой идеологической теорией, пытавшейся объяснить экономические интересы общества, к нему восходит и упование на властные механизмы защиты национальных экономических интересов, которые изначально трактовались меркантилистами как положительный денежный, а позже как положительный торговый баланс. Этот пример позволяет понять, что осознание национальных интересов и упование на политические инструменты их защиты сопровождают всю историю развития современных стран.

Вместе с тем развитие межнациональных интересов является закономерным и неизбежным результатом развития разделения труда, приобретающего характер международного разделения труда. Опираясь на продуктовую специализацию отдельных стран, международное разделение труда образует основу международной торговли, формирует объективную базу для развития мирового рынка, способствует глобальной диверсификации производства и, особенно на современном этапе, широкой экономической интеграции отдельных национальных экономик в региональном и глобальном масштабах. Если интеграция в широком смысле слова понимается как соединение частей в единое целое, экономическая интеграция не имеет столь четкого общепринятого значения. В качестве одной крайности простое наличие торговых отношений между самостоятельными национальными экономиками, т.е. простое взаимодействие экономических интересов двух стран, рассматривается как форма экономической интеграции, в качестве другой – термин используется для обозначения полного объединения национальных экономик, предполагающего выделение нового «национального» интереса на уровне объединения. При этом экономическая интеграция понимается и как процесс, предусматривающий меры, направленные на преодоление дискриминации между экономическими субъектами, принадлежащими различным государствам, и как определенное состояние, характеризующееся отсутствием различных определенных форм дискриминации между национальными экономиками [1].

Соответственно современная глобализация, или всемирная экономическая интеграция, имеет разные степени развитости в различных странах. Пример европейских промышленно развитых стран позволяет говорить о нескольких формах, отражающих различную степень сближения. Для зоны свободной торговли показательной является отмена тарифов между странами-участницами при сохранении каждой страной собственных уровней тарифов против не участвующих стран. Создание таможенного союза означает, помимо отказа от торговых барьеров внутри зоны, выравнивание тарифов на продукцию, импортируемую из не участвующих в союзе стран. Общий рынок означает дальнейший шаг вперед по сравнению с таможенным союзом, позволяющий свободный перелив средств производства между странами. Экономический союз, в свою очередь, дополняет отмену ограничений на движение товаров и факторов производства частичным согласованием экономической политики участников во избежание ущемления интересов, основанных на различиях в национальной экономической политике. Наконец, полная экономическая интеграция означает объединение экономической политики участников, приводящее к созданию наднациональных органов власти, решения которых являются обязательными для стран-участниц.

Естественно, что развитие и изменение веса национальных и межнациональных экономических интересов приводят к развитию новых инструментов их проведения в жизнь. Основным инструментом, унаследованным для защиты национальных интересов со времен меркантилизма, является протекционизм – политика поощрения отечественных производителей. За минувшие столетия он претерпел значительные изменения, но остался в арсенале практически всех развитых государств. При этом протекционистская политика может преследовать различные цели – сохранение рабочих мест, поддержание стратегически перспективных отраслей, обеспечение экономической безопасности страны, освоение новых международных рынков и т.д. Равно различными могут быть и видимые субъекты, против которых направлена протекционистская политика – от отдельных стран или даже

компаний-конкурентов до крупных международных организаций и даже всемирных соглашений и структур. Наиболее мощная экономическая держава наших дней – Соединенные Штаты Америки – активно использует протекционистские меры для защиты внутреннего рынка от импорта иностранных товаров, способных подорвать позиции американских производителей. При этом в качестве идеологического обоснования государственного вмешательства используется лозунг защиты свободы торговли и борьбы с демпингом. Интересно отметить, что для применения антидемпинговых санкций в США достаточно начать расследование по жалобе национальных производителей (в отличие от уголовного права, торговое право не знает понятия презумпции невиновности, если речь идет о защите национальных интересов). Первой инстанцией, от суждения которой зависит исход дела и жесткость протекционистских мер, является Комиссия по международной торговле, которая по сути определяет степень уязвимости отечественной промышленности того или иного вида импорта. Соответственно и антидемпинговые расследования проводятся против многих государств. В случае сталелитейной промышленности, наиболее ярком для современного периода, США приняли «антидемпинговые» меры практически против всех стран-производителей стали [2].

Межгосударственные интересы, в свою очередь, отстаивают крупные международные организации и соглашения, часть которых прямо была вызвана к жизни для регулирования общемировых условий торговли, как, например, Всемирная торговая организация, органы Европейского союза, часть отражает более региональные или продукто-ориентированные интересы, переросшие национальный уровень, – ОПЕК, другие международные ассоциации производителей. Однако наряду с действительно прогрессивной ролью подобных структур ими часто движут консервативные интересы отдельных участников, обладающих достаточной силой, чтобы манипулировать международными институтами. Те же США активно используют свое членство в ряде международных организаций с тем, чтобы навязывать более слабым «партнерам» свою модель экономического поведения.

Наконец, отдельно можно сказать о группе компаний, переросших национальный уровень, но преследующих свои узкие частные интересы. Прежде всего это международные монополии. Они представляют собой интересный синтез как субнациональных, так и наднациональных интересов, усиленный огромной финансовой мощью и поэтому тяготеющий к использованию в том числе государственного аппарата отдельных стран - субъектов интересов монополий в своих частных целях.

Библиографический список

1. Буглай, В. Б. Международные экономические отношения : учеб. пособие для экон. специальностей вузов / В. Б. Буглай, Н. Н. Ливенцев ; под ред. Н. Н. Ливенцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 254 с. – ISBN 5-279-02387-6.
2. Туманян, Ю. Р. Научно-технический прогресс и воспроизводственный процесс в современных условиях / Ю. Р. Туманян // Terra Economicus. – 2003. – Вып. № 3. – Т. 1. – С. 33–39.

УДК 685.5

С.А. Гусев

СТАНДАРТЫ ОФИЦИАЛЬНОГО ДИЛЕРА В АВТОМОБИЛЬНОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация. Разобраны основные моменты системы дилерской идентификации, выделены особенности регулирования деятельности официального дилера автопроизводителем.

Ключевые слова: дилер, автомобильный бизнес.

Sergey Gusev

THE STANDARDS OF THE OFFICIAL DEALER IN THE AUTOMOTIVE BUSINESS

Annotation. Disassembled the highlights of the dealer system of identification, peculiarities of regulation of activities of the official dealer of the manufacturer.

Keywords: dealer, automotive business.

Система дилерских стандартов в автомобильном бизнесе – набор обязательных к исполнению требований и правил, предъявляемых заводом-изготовителем автомобилей к своим официальным дилерам. Все правила можно разделить на несколько составляющих.

1. Юридические требования. Предприятие обязано иметь статус юридического лица (ООО, ЗАО, ПАО). Земля, здания, сооружения должны быть в собственности. Допускается долгосрочная (не менее пяти лет) аренда земли, зданий и сооружений с регистрацией договора в Федеральной регистрационной службе. Информация о собственниках должна быть доступна для завода-производителя. Совмещение брендов на одной территории предприятия может производиться только разными юридическими лицами, с разделением зон продажи организацией отдельных входов.

2. Требования к информационным технологиям. Предприятия должны иметь возможность доступа по сети интернет к технологическому portalу завода-изготовителя для работы в корпоративных информационных системах.

3. Географическое месторасположение. Оптимальное (наиболее удачное) расположение дилерского центра на перекрестке главных дорог с большими потоками транспорта. Задача дилера – расположить здание дилерского центра так, чтобы его фронтальная часть, демонстрационный зал, вход для клиентов выходили на прилегающие дороги. В этом случае появляется дополнительная возможность рекламы, поскольку торговая зона предприятия полностью просматривается с двух сторон. Между предприятием и прилегающими дорогами необходимо предусмотреть место для размещения всех элементов внешних визуальных коммуникаций в соответствии с требованиями фирменного стиля завода-изготовителя. Менее предпочтительное расположение предприятия вдоль главной дороги с интенсивным движением, когда фасад выходит только на одну дорогу и торговая зона плохо просматривается из движущегося автомобиля. При таком расположении меньше возможности для рекламы, меньший визуальный эффект будут производить элементы внешних визуальных коммуникаций.

4. Здание дилерского центра. Дилерский центр должен иметь проектную документацию, выполненную в соответствии с требованиями нормативно-технической документации на строительство. Архитектурное проектирование начинается после разработки основных технологических решений. Технологические решения должны обеспечить эффективные организационные потоки, непрерывность технологических процессов, взаимосвязь всех участков и служб, рациональное использование производственных и вспомогательных площадей, что приведет к снижению затрат на выполняемые услуги и обеспечит безопасное перемещение автомобилей на территории дилерского центра. Данные виды работ выполняются проектными организациями, имеющими опыт работы по

проектированию автосервисных предприятий и Федеральную лицензию на осуществление этой деятельности. Согласно строительным нормам и правилам технологические проекты должны соответствовать действующему производству, поэтому периодически производят их корректировку.

Внутреннее расположение дилерского центра должно разделяться на клиентский центр, демонстрационный зал, сервисную зону и склад запасных частей. Смысл такого внутреннего устройства в том, что клиенту демонстрируется полный спектр услуг. Это основной организационный пункт дилерского центра. Он включает информацию для клиентов, кассу, место консультации по сервису, автомагазин, магазин запасных частей и аксессуаров. Вокруг него располагаются демонстрационный зал, сервисная зона, прямая приемка и склад запасных частей.

Демонстрационный зал – это территория для выставления и демонстрации автомобилей, на которой должны располагаться: автомагазин, место выдачи нового автомобиля, отдел продаж, маркетинга, буфет и другие функциональные отделы. В каждой из зон демонстрационного зала должны присутствовать элементы внутренних визуальных коммуникаций, зоны должны создавать приятную атмосферу для клиентов, иметь достойный и привлекательный вид с хорошим освещением и визуально четко различаться. Рабочие места продавцов и комнаты переговоров должны располагаться в демонстрационном зале между автомобилями или в отдельных офисах, соединенных с демонстрационным залом.

Сервисный центр – это территория производственной зоны, на которой осуществляются предпродажная подготовка, техническое обслуживание и ремонт автомобилей в гарантийный и послегарантийный периоды эксплуатации.

Склад запасных частей и аксессуаров – это место, где хранятся запасные части и аксессуары. Склад запасных частей должен быть напрямую связан с производственной зоной и магазином по продаже запасных частей и аксессуаров.



Рис. 1. Размещение элементов внешних визуальных коммуникаций

5. Система дилерской идентификации – это комплекс элементов внутренних и внешних визуальных коммуникаций, позволяющих клиенту определить нужный ему дилерский центр, а также

сориентироваться внутри здания дилерского центра. К внешним элементам можно отнести (см. рис. 1): пилоны, флаги, панель с названием дилера, фриз, входной портал, стартовую панель. К внутренним элементам можно отнести (см. рис. 2): постеры, информационные панели, настенные световые знаки, настенные таблички и указатели, стойки для информационных материалов. Основные задачи при оформлении клиентского центра и демонстрационного зала: простота ориентирования для входящих клиентов; доступ к необходимым службам; демонстрация автомобилей на высоком уровне. Эти задачи могут быть достигнуты посредством приведения интерьера в соответствие с корпоративными требованиями завода-изготовителя по корпоративному стилю.

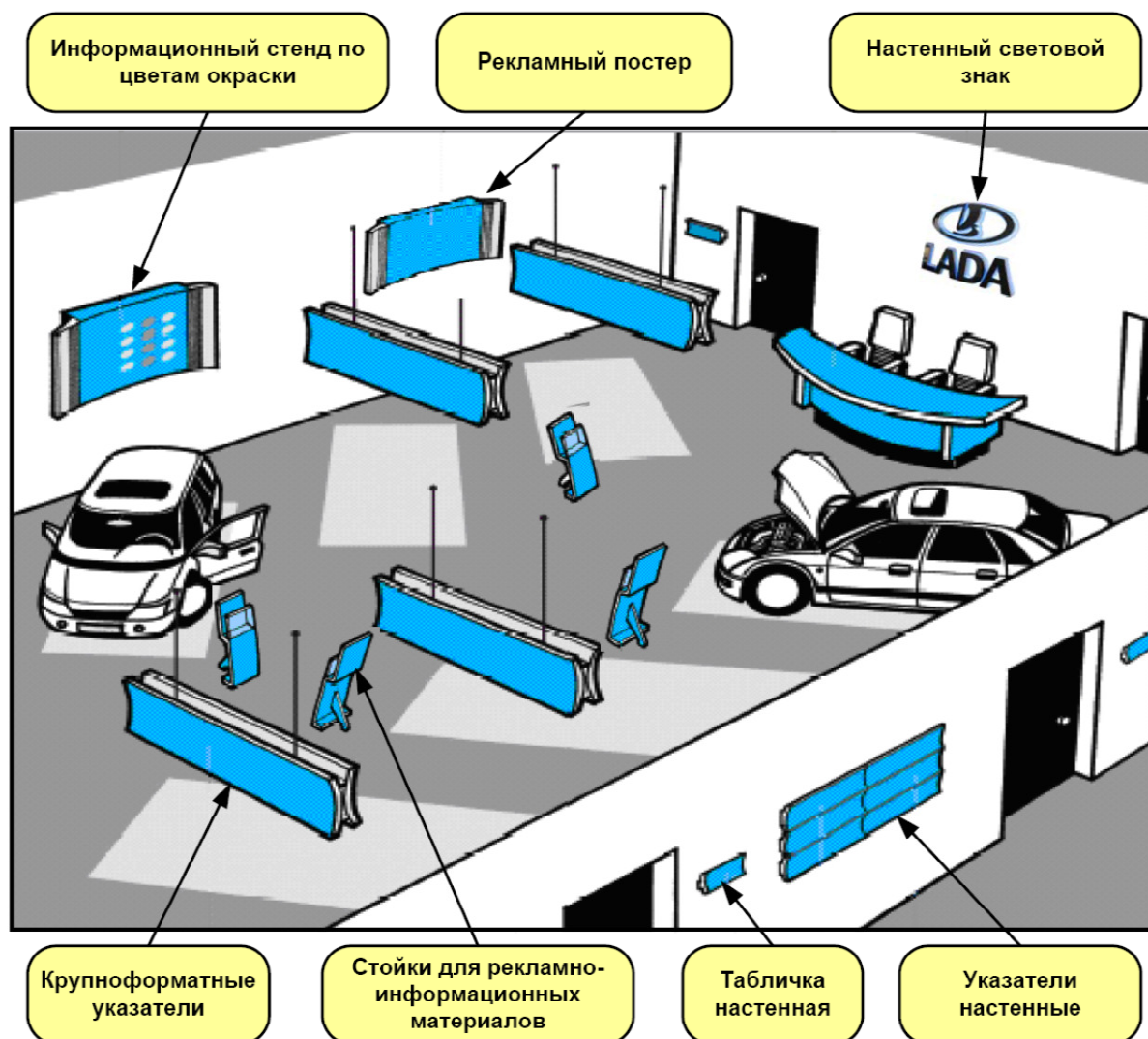


Рис. 2. Размещение элементов внутренних визуальных коммуникаций

6. Гарантийное обслуживание. Предприятия обязаны заключить с заводом-изготовителем прямой договор на гарантийное обслуживание автомобилей. В соответствии с данным договором, дилеры должны поддерживать на своей территории гарантийные обязательства завода, следовать его рекомендациям и проводить согласованные сервисные акции.

7. Оборудование сервисной зоны. Дилер должен иметь в своем распоряжении определенный набор сервисного и диагностического оборудования, располагающегося на соответствующих

участках. Среди них можно выделить: участок уборочно-моечных работ; участок приемки, диагностики и выдачи автомобиля; участок технического обслуживания и ремонта автомобиля; участок шиномонтажных работ; участок ремонта агрегатов и узлов, снятых с автомобиля; слесарно-механический участок; участок ремонта кузовов; участок окраски автомобилей; участок установки дополнительного оборудования.

8. Предоставление клиенту определенного набора услуг. В перечень услуг, предоставляемых клиенту (помимо продаж и сервисного обслуживания автомобилей) должны входить: продажа поддержанных автомобилей; страхование автомобилей; продажа автомобилей в кредит; продажа аксессуаров с логотипами торговой марки; продажа автомобилей в лизинг; продажа запасных частей.

Проверка соответствия дилера установленным стандартам проводится менеджерами, уполномоченными заводом-изготовителем. По результатам проверки составляется список замечаний к дилеру и определяется срок их устранения.

Библиографический список

1. Гусев, С. А. Менеджмент в автомобильном бизнесе и техническом сервисе : учебное пособие. В 2 ч. Ч. 1 / С. А. Гусев. – 2-е изд., исп. и доп. – М. : РГТЭУ, 2013. – 120 с. – ISBN 978-5-905948-37-4.
2. Гусев, С. А. Система дилерских стандартов в автомобильном бизнесе / С. А. Гусев. // Проектирование модели менеджмента организации : сборник научных статей VII международной научно-практической конференции / под науч. ред. А. А. Симоновой ; под общ. ред. Л. Ю. Шемятихиной. – Екатеринбург : УрГПУ, 2010.

УДК 338.5

Н.Б. Землянская

Н.В. Казакова

М.Н. Черкасов

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА

Аннотация. В статье обосновано, что маркетинг является одним из наиболее эффективных механизмов регулирования уровня качества и конкурентоспособности продукции. Оценить уровень качества и конкурентоспособности предлагается с помощью показателей нормы и массы потребительной стоимости товара. Показаны возможные подходы к определению данных показателей.

Ключевые слова: качество товара, конкурентоспособность товара, норма потребительной стоимости, масса потребительной стоимости.

Natalia Zemlyanskaya

Natalya Kazakova

Mikhail Cherkasov

METHODICAL APPROACH TO AN ASSESSMENT OF A LEVEL OF QUALITY AND COMPETITIVENESS OF GOODS

Annotation. In the article it is proved that marketing is one of the most effective mechanisms of regulation of a level of quality and competitiveness of production. It is offered to estimate a level of quality and competitiveness by means of indicators of norm and mass of potreibitelny cost of goods. Possible approaches to definition of these indicators are shown.

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

Качество товара относится к числу важнейших показателей деятельности любого предприятия. Повышение качества товара в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, рост эффективности производства и экономию ресурсов. В современных условиях конкуренция между предприятиями связана главным образом с качеством выпускаемых товаров. Проблема качества и конкурентоспособности продукции носит в современном мире универсальный характер. А потребительская оценка оказывает огромное влияние на управление качеством товара, и в конечном итоге, на развитие всей мировой экономики. Качество – это обобщающий показатель, который отражает совокупность различных факторов (от динамики и уровня развития национальной экономики до умения организовать и управлять процессом формирования качества в рамках любой хозяйственной единицы) [3]. Вместе с тем, мировой опыт показывает, что именно в условиях рыночной экономики, немыслимой без острой конкуренции, проявляются факторы, которые делают качество условием выживания товаропроизводителей и мерилом результативности их хозяйственной деятельности и экономического благополучия страны в целом [6].

Проблема качества очень сложна и многогранна и связана, в первую очередь, с ростом потребностей и запросов рынка. В современных условиях именно маркетинг становится эффективным средством решения этой проблемы. Каждый покупатель приобретает именно тот товар, который более полно удовлетворяет его потребности, в сравнении с товарами-конкурентами. Таким образом, можно сказать, что любой находящийся на рынке товар, фактически проходит проверку на степень удовлетворения общественных потребностей. Только сравнивая конкурирующие товары между собой можно определить конкурентоспособность товара или услуги.

В условиях современного рынка конкурентоспособность товара не является объективной характеристикой, а носит скорее индивидуальный оттенок, так как у каждого покупателя имеется свой индивидуальный критерий оценки удовлетворения собственных потребностей. Измерить степень удовлетворенности потребителя можно с помощью показателя нормы потребительной стоимости. В общем виде норма потребительной стоимости представляет собой отношение совокупности

свойств товара или услуги к потребностям в этих свойствах со стороны потребителей. Для сохранения конкурентоспособной позиции на рынке, необходимо обеспечение высокого значения нормы потребительской стоимости и повышение качества продукции. Именно на эти показатели в первую очередь должно быть обращено внимание маркетологов и товаропроизводителей.

Конкурентоспособность товара, в отличие от качества, определяется совокупностью только тех конкретных свойств, которые обеспечивают удовлетворение конкретной потребности. Конкурентоспособность может быть выражена через норму потребительской стоимости. В этом случае, качество выступает как главный фактор конкурентоспособности товара. Центральное место, занимаемое качеством и конкурентоспособностью в товарной политике любой компании, определяет их место в стратегии маркетинга и практической маркетинговой деятельности. И поскольку маркетинг ставит в центр внимания потребителя, вся работа предприятия, использующего принципы и методы маркетинга, направлена на подчинение всего процесса производства и продажи товара интересам потребителя [4]. В настоящее время любой бизнес – это скоординированные усилия по выявлению, созданию, развитию и удовлетворению потребностей отдельно взятого покупателя. Современные рынки характеризуются высоким уровнем конкуренции, а завоевать предпочтение потребителя на таком рынке можно только путем предложения конкурентоспособного товара, который обладает преимуществами в сравнении товарами-конкурентами.

Во многих американских и европейских компаниях анализ требований потребителя является базовым элементом в формировании качества продукции. Причем система обратной связи построена таким образом, что в процессе регулирования качества конечным элементом становятся требования потребителя. В процессе эксплуатации товара, его технического обслуживания и гарантийного ремонта проявляется полная картина степени удовлетворения потребностей покупателей в данном виде продукции. При этом важнейшими категориями оценки являются такие показатели, как норма и масса потребительской стоимости. Масса потребительской стоимости – это категория, которая получается путем умножения нормы потребительской стоимости на объем продукции.

Масса и норма потребительской стоимости отличаются от категории качества, так как имеют собственное содержание. Это отличие выражается в том, что качество является категорией воспроизводства и потребления, а масса и норма потребительской стоимости – это категории производства конкретных видов продукции. Масса и норма потребительской стоимости, пройдя через стадии производства, распределения и обмена, только в процессе потребления окончательно модифицируются в качество конкретного вида продукта. Расчет нормы потребительской стоимости дает возможность любой компании выявить реальный уровень качества продукции, основываясь на потребительских оценках. А именно повышение качества будет залогом конкурентоспособности компании. Определяется норма потребительской стоимости как отношение суммы фактических свойств к сумме желаемых свойств и должен превышать 1 [2].

Категория нормы потребительской стоимости выражает как прямые, так и обратные связи между совокупностью свойств, образующих материальную основу товара, и потребностями в этих свойствах. Это дает компании возможность оценить социальный заказ, идущий непосредственно от потребителя и приложить максимум усилий к тому, чтобы этот заказ был выполнен. норму потребительской стоимости можно определить, используя следующее выражение [1]:

$$НПС = \sum_{j=1}^J w_j \sum_{i=1}^I w_i^j \eta_i^j, \quad (1)$$

где w_j , w_i^j – веса соответственно групп и единичных показателей качества конкретного товара или услуги, η_i^j – степень соответствия единичных показателей имеющихся свойств продукта тем свойствам, которые предпочитает потребитель.

Указанные параметры рассчитываются путем проведения соответствующих опросов потребителей. Алгоритм такого расчета будет иметь следующий вид [5]: во-первых, необходимо провести оценку единичных показателей качества, которые измеряются с помощью технических средств по каждому товару; во-вторых, проводится оценка комплексных показателей качества, позволяющих выявить совокупность свойств товара; в-третьих, проводится оценка весовых коэффициентов параметров качества и расчета нормы потребительной стоимости.

Норма потребительной стоимости товара и услуги является именно качественным показателем и отражает степень соответствия потребительных свойств продукта реальным потребностям. Норма потребительной стоимости – это наиболее приемлемый показатель для оценки уровня качества товара и услуги, степени соответствия произведенного товара и предоставленной услуги уровню и количественному выражению имеющейся в них потребности. Норма потребительной стоимости является выражением качества товаров и услуг, так как отражает совокупность полезных свойств товара и услуги. Кроме этого, норма потребительной стоимости выражает потребности целевого рынка в полезных свойствах товара и услуги. Причем, необходимо отметить, что в норме потребительной стоимости синтезируются все показатели качества товара и услуги, такие как технические, экономические и потребительские. Исходя из всего вышесказанного, очевидно, что норма потребительной стоимости является одной из основных категорий для оценки конкурентоспособности товара и услуги на рынке. Проявляясь в процессе выбора и потребления, норма потребительной стоимости превращается в качество, оцениваемое потребителем. Таким образом, основное место в оценке качества продукции или услуг в рыночной экономике отводится потребителю, а стандарты, в том числе и международные, лишь закрепляют и регламентируют прогрессивный опыт, накопленный в области качества.

Библиографический список

1. Землянская, Н. Б. Возникновение синергетического эффекта в процессе продвижения товара, основанного на использовании интегрированных маркетинговых коммуникаций / Н. Б. Землянская, Н. В. Казакова // Научная перспектива. – 2015. – № 8. – С. 18–20.
2. Землянская, Н. Б. Интегрированные маркетинговые коммуникации как основа стратегии продвижения / Н. Б. Землянская, Н. В. Казакова // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2015. – № 26. – С. 67–70.
3. Землянская, Н. Б. Формирование единой маркетинговой концепции воздействия на предпочтения потребителей / Н. Б. Землянская, Н. В. Казакова // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. – 2015. – № 7(40). – С. 45–49.
4. Казаков, С. П. Общий прикладной маркетинг / С. П. Казаков, Н. В. Казакова // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2007. – Т. 86. – С. 111–114.
5. Передерий, Н. В. Эффективность инновационных проектов в производственном секторе в зависимости от маркетинговых коммуникаций / Н. В. Передерий, М. Н. Черкасов // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. – 2015. – № 7(40). – С. 70–75.
6. Перекалина, Н. С. Маркетинговый этап развития товароведения / Н. С. Перекалина, С. П. Казаков, Н. В. Казакова // Маркетинг услуг. – 2005. – № 1. – С. 62–66.

УДК 656.078.13

С.С. Знатнов

УЧЕТ ВНЕТРАНСПОРТНОГО ЭФФЕКТА И ФАКТОРОВ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ В РАБОТЕ РЕЧНЫХ ПОРТОВ

Аннотация. Статья посвящена вопросам учета внетранспортного эффекта в технико-экономических расчетах по оценке проектов развития и использованию математических методов в определении целей развития и функционирования речных портов. В качестве основного материала использованы взгляды исследователей на данные вопросы. В заключении обосновывается мысль о практической важности материала статьи.

Ключевые слова: речной транспорт, внетранспортный эффект, оптимизация управленческих решений.

Sergey Znatnov

NON-TRANSPORT EFFECTS AND GOAL-SETTING FACTORS IN THE RIVER PORT

Annotation. The article is devoted non-transport effect feasibility study in the development projects and the use of mathematical methods in defining the goals of development and operation of river ports. The basic material used the views of researchers on these issues. In conclusion substantiates the idea of the practical importance of the material of the article.

Keywords: river transport, non-transport effect, optimization of management decisions.

Одним из важных направлений совершенствования существующих методик является учет в технико-экономических расчетах по оценке проектов развития транспорта, так называемого внетранспортного эффекта. Этот вид эффекта тесно связан с качеством транспортного обслуживания клиентуры, которое в условиях глобализации товарообмена и усиления конкуренции в транспортном бизнесе становится одним из главных факторов экономической устойчивости предприятий-перевозчиков и объектов терминального сервиса. Основными факторами образующими внетранспортного эффекта являются: ускорение доставки грузов; ритмичность перевозок; сохранность перевозимых грузов; комплексность транспортного обслуживания; повышение безопасности и экологичности перевозочного процесса. Достижение эффекта от ускорения доставки грузов как на транспорте, так и у грузовладельцев возможно благодаря применению организационно-технических мероприятий, организации ускоренной обработки флота, железнодорожных вагонов и автотранспорта при выполнении перевалочных операций, повышению пропускной способности портов и других мероприятий, не требующих больших капиталовложений.

В общем случае эффект от ускорения может быть оценен высвобождением оборотных средств у грузовладельцев:

$$\Theta_1 = \sum_{i=1}^n \frac{P_i C_i}{365} (t_{i1} - t_{i2}), \quad (1)$$

где P_i – объем переработки грузов в порту, т; C_i – цена одной тонны груза, руб.; t_1, t_2 – время задержки грузов в порту соответственно до и после проведения мероприятия, сутки; $i = 1, 2, 3, \dots, n$ – категории перерабатываемых грузов.

Эффект от повышения уровня сохранности грузов в процессе их переработки в порту можно оценить следующим образом. Если перевозимый груз как товар доставляется без потерь и сохраняет свои потребительские свойства, то прибыль от его продажи составит:

$$\Pi_0 = D - E, \quad (2)$$

где D и E – соответственно доходы и расходы, связанные с производством и реализацией продукции, руб.

Если часть товара потеряла потребительские свойства, то расходы на производство останутся неизменными, а доходы сократятся пропорционально доле сохранившегося груза (d_c).

$$П_1 = Dd_c. \quad (3)$$

Тогда эффект от предотвращения (или снижения) порчи груза как товара составит:

$$\mathcal{E}_2 = П_0 - П_1. \quad (4)$$

или

$$\mathcal{E}_2 = D(1 - d_c). \quad (5)$$

Пусть T – продолжительность производственного цикла предприятия – грузополучателя. Тогда число производственных циклов предприятия за год η_0 составит $\eta_0 = \frac{365}{T}$.

При постоянной ритмичности и регулярном ускорении доставки груза на Δt суток число производственных циклов составит:

$$П_1 = \frac{365}{T - \Delta t} \quad (6)$$

Объем выпуска продукции у предприятия – грузополучателя увеличился в R раз. Тогда на эту же величину возрастает и прибыль предприятия, по которой можно оценить эффект $\mathcal{E}_3$, получаемый благодаря ритмичности:

$$\mathcal{E}_3 = PR \quad (7)$$

или

$$\mathcal{E}_3 = P \frac{T}{T - \Delta t}. \quad (8)$$

Эффект достигаемый благодаря комплексности транспортного обслуживания $\mathcal{E}_4$ с доставкой грузов по схеме «от двери до двери», обеспечивают следующие мероприятия: использование и строительство железнодорожных подъездных путей к порту; аренда автомобильного транспорта для выполнения комплексной перевозки; закупка автотранспорта в собственность порта; заключение портом договоров генерального подряда и привлечение других видов транспорта как субподрядчиков предприятий. Эффект достигается в основном за счет снижения сроков доставки грузов, и потерь в процессе перевозки.

Одной из составляющих внетранспортного эффекта при повышении комплексности обслуживания можно считать снижение расходов предприятий-грузовладельцев. Они освобождаются от забот и затрат по организации и технического обеспечения смешанных перевозок. Сокращается штат работников предприятия грузоотправителя, занятых организацией перевозок, и затрат на оплату труда:

$$\mathcal{E}_k = 12 \sum \mathcal{C}_i \mathcal{Z}_i, \quad (9)$$

где $\mathcal{C}_i$ численность работников i -й категории, чел.; $\mathcal{Z}_i$ – среднемесячная заработная плата одного работника i -й категории, руб.; 12 – число месяцев в году.

Возможна также экономия на содержании собственного автомобильного парка, экспедиторов и т.д.

Повышение экологичности перевозок дает эффект и в порту и у грузовладельцев. Одни из составляющих эффекта связана с повышением сохранности грузов в пути следования, другая – в процессе перевозки. Собственно, экологический эффект $\mathcal{E}_5$ достигается за счет совершенствования погрузочно-разгрузочных работ в порту и на железнодорожных станциях, у отправителей и получателей грузов, применения специализированного подвижного состава при перевозке пылящих и опасных грузов, контейнеризации грузовых перевозок и т.д.

$$\mathcal{E}_{\text{втэ}} = \sum_{i=1}^5 \mathcal{E}_i. \quad (10)$$

Дальнейшее совершенствование методологии оценки внетранспортного эффекта от повышения качества транспортного обслуживания имеет большое теоретическое и прикладное значение, так как научно-обоснованная величина эффекта, получаемого грузовладельцами от реализации того или иного мероприятия на транспорте, позволит привлечь с из стороны инвестиции на реализацию

таких мероприятий, что особенно важно в условиях дефицита инвестиционных ресурсов и значительного износа основных фондов речного транспорта.

Оценивая внутранспортный эффект с использованием приведенных выше и других формул, следует учитывать условия, в которых «расчетный» внутранспортный эффект трансформируется в реальную экономию материальных и трудовых ресурсов непосредственно в процессе перевозок. Сэкономленные на разных элементах транспортной системы доли судна, вагона, автомобиля, т.е. судочас, вагоно-час, автомобиле-час, далеко не во всех случаях можно непосредственно суммировать, чтобы оценить результирующий реальный эффект, даже в том случае, если речь идет об элементах одного и того же транспортного узла. Так если время задержки вагона в порту сокращается, например, на два часа, то это еще не означает соответствующей реальной экономии на вагонном парке в масштабах всего узла, дороги и сети в целом. Это всего лишь возможность, своего рода необходимое условие экономии вагонного парка, которая станет действительной при соблюдении целого ряда дополнительных условий. При определенных обстоятельствах экономия по подвижному составу от ускорения операций по какому-либо одному из элементов системы может оказаться полностью нереализуемой. Это означает, что эффект от ускорения операций на том или ином элементе транспортного комплекса нужно рассматривать лишь как предпосылку, необходимое условие реальной экономии эффективности. Требуется еще и достаточное условие: сохранение этой изначальной или промежуточной экономии на последующих этапах продвижения транспортной единицы и находящихся в них грузов.

За время оборота подвижной состав проходит через различное количество звеньев обслуживания (фаз), последовательность которых и образует перевозочный процесс. Так, цепь операций по обслуживанию грузового вагона состоит из погрузки, включения груженого вагона в поезд соответствующего назначения, переработки на попутных сортировочных станциях и т.д. до следующей погрузки. При наличии большого количества звеньев, на которых вагон, как правило, простаивает не только под операциями обслуживания, но и в ожидании обслуживания, предсказать, в какой мере экономия времени по одному из звеньев повлияет на время оборота вагона в целом, в каждом конкретном случае затруднительно. Ясно лишь, что действительная эффективность ускоренного обслуживания на каком-либо звене зависит от количества последовательных звеньев и величин очереди или продолжительности межоперационных простоев на каждом последующем звене, т.е. дискретности перевозочного процесса.

Каждый элемент транспортной системы (участок, сортировочная станция, пункт выгрузки и т.п.) в процессе ее функционирования может принимать некоторое множество состояний, задаваемых распределением вероятностей какой-либо величины, характеризующей систему. Такой величиной, в частности, может быть продолжительность нахождения подвижного состава, обслуживающих бригад и т.п. на рассматриваемом элементе системы. Энтропия состояния элемента x_i системы определяется обычным образом как

$$H_i(x)_i = - \sum_{k=1}^n P_{ik} \log P_{ik}, \quad (11)$$

где $k = 1, 2, \dots, n$ – состояние рассматриваемого элемента системы; P_{ik} – вероятность элемента оказаться в состоянии k .

Можно подсчитать энтропию системы в целом, состоящей из заданного количества элементов по каждому из сравниваемых вариантов, и представить ее в виде суммарной энтропии (соответственно H_1 и H_2).

Относительное изменение энтропии $\gamma = \frac{H_1 - H_2}{H_1}$ может служить показателем того, в какой мере условная экономия от ускорения операций может трансформироваться в реальный экономический эффект. Приращение энтропии $\Delta = H_1 - H_2$ характеризует степень организованности системы.

Точный подсчет суммарной энтропии реальной транспортной системы требует ее обследования с подбором большого и надежного статистического материала. Конкретная задача такого типа может оказаться весьма сложной и трудоемкой. Более целесообразно поэтому определение коэффициента g на основании компьютерного моделирования [3].

Учитывая сказанное выше, переход к более точному определению эффекта от ускорения операций по обслуживанию подвижного состава требует введения в формулу (18) коэффициентов, учитывающих информационную энтропию транспортной системы:

$$\mathfrak{E}_{\text{втэ}} = \sum_1^5 \mathfrak{E}_i r_i. \quad (12)$$

Основным методическим документом, регламентирующим оценку экономической эффективности инвестиций в производственный капитал, являются «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция)», утвержденная Минэкономки, Минфином и Госстроем России № ВК 477 от 21 июня 1999 г. Указанный документ и его предшественник (первая редакция) сыграли большую роль в становлении методологии ЮНИДО и методов оценки экономической эффективности реализуемых инвестиционных проектов, предусматривающих капитальные вложения, сегодня необходимо ставить вопрос о совершенствовании методов и методологии оценки экономической эффективности инвестиций в производственную сферу, имея ввиду, что максимизация прибыли не является самоцелью. Прибыль должна служить материальной основой для достижения вполне определенных целей на каждом уровне управления экономикой, начиная с предприятия и кончая народным хозяйством в целом.

Другими словами, при выборе управленческих решений необходимо стремиться к целенаправленному поиску наилучших вариантов, отвечающих не одному, а нескольким требованиям. Оптимизация развития объектов, допускающих типовые решения, может производиться с использованием методов подобию. Лучшие из найденных решений могут рассматриваться как некоторые стандарты (эталон), к которым должен приближаться тот или иной конкретный объект. Это позволит управлять развитием объектов транспортной системы и осуществлять контроль за их состоянием и использованием производственных мощностей на основе заранее выбранной системы показателей. Работа однородных объектов может быть таким путем приведена к сопоставимому виду, а применение неконтролируемых коэффициентов ограничено.

Схематично порядок расчетов по такого рода «стандартным» объектам может выглядеть следующим образом для объектов данного типа и класса мощности принимается некоторое целевое решение, характеризуемое вектором $\overline{\Omega}(a_{11}, a_{12}, \dots, a_{1n})$. Компоненты этого вектора должны отражать главные стороны (показатели) структуры и производственных функций объекта. Выбор компонент и их нормализация по величине должны обеспечить сбалансированность всех сторон деятельности и структуры объекта как системы. Введением масштабных коэффициентов можно учесть относительную значимость отдельных показателей.

В то же время для конкретного объекта, рассматриваемого как аналог, существует некоторый вектор $\overline{S}(a_{01}, a_{02}, \dots, a_{0n})$. Величина угла между векторами служит комплексной мерой пропорциональности развития объекта как системы, а произведение отношения длин векторов по модулю на косинус угла между ними характеризует степень приближения объекта к его целевому состоянию:

$$\delta = \frac{|\overline{S}_0|}{|\overline{\Omega}|} \cos(\overline{S}_0 \wedge \overline{\Omega}), \quad (13)$$

где δ – коэффициент, характеризующий степень приближения объекта к целевому состоянию; $|\overline{S}_0|$ – длина вектора, характеризующего состояние объекта; $|\overline{\Omega}|$ – длина вектора цели.

$$|\overline{S}_0| = [\sum_{i=1}^m a_{0i}^2]^{1/2}, \quad (14)$$

$$|\overline{\Omega}| = [\sum_{i=1}^n a_{1i}^2]^{1/2}. \quad (15)$$

Косинус угла между векторами определяется отношением скалярного произведения векторов к произведению их длин:

$$\cos(\overline{S_0} \wedge) = \frac{(\overline{S_0}, \overline{\Omega})}{|\overline{S_0}| \cdot |\overline{\Omega}|}, \quad (16)$$

где $(\overline{S_0}, \overline{\Omega}) = \sum_{i=1}^n a_{0i} a_{1i}$.

Оптимальная стратегия управления развитием объекта состоит в том, чтобы планируемое мероприятие максимально приближало объект к его целевому состоянию [1].

Таким образом, процесс оптимизации управленческих решений, основанный на принципе целенаправленного поиска, представляет собой совокупность итерационных процедур, приближающих объект к желаемому конечному состоянию при учете нескольких разнокачественных показателей. Такой подход более полно отражает действительную сложность развития реальных объектов транспортной системы.

Отличие изложенной выше схемы принятия решений от узко экономического подхода существенно. Стоимостная оценка вариантов по условным затратам отражает экономическую оболочку объекта, причем пропорции между разнокачественными сторонами объекта нормализуются через коэффициент эффективности капиталовложений, а связь с будущим осуществляется с помощью коэффициента отдаленности затрат; целенаправленный поиск предлагает развитие объекта в реальной изменяющейся среде с оценкой его состояния целым комплексом разнокачественных показателей. Существующий порядок оптимизации не обеспечивает соединения в едином акте прямого решения задач экономического и социального планирования; в расчетной схеме такая возможность имеется. Теория этапности из данного начального состояния объекта дает всю схему его последующего развития на основании одного критерия; целенаправленный поиск дает решение на один «шаг» (до следующего этапа), основываясь на показаниях реально изменяющейся среды и всей совокупности требований к объекту. Здесь реализуется принцип максимума математика Л. Понтрягина, согласно которому для многих управляемых систем существует такой процесс регулирования, при котором само состояние системы в каждый данный момент указывает наилучший способ действия.

В условиях недостатка инвестиционных ресурсов предприятиям и организациям транспорта все чаще приходится решать задачу в принципиально иной постановке: как распределять имеющиеся средства по направлениям инвестиций, отражающих потребности и производства, и человека. При этом, вполне вероятно, речь идет не о получении максимальной прибыли на инвестиционный капитал, а о планировании инвестиций с таким учетом, чтобы максимально приблизить систему к некоторому целевому значению (качество жизни, уровень транспортного обслуживания и т.д.). Такое «целевое состояние» имеют, в частности, в виду, когда говорят о минимальном стандарте транспортного обслуживания населения в пассажирском сообщении [2]. Аналогичный «стандарт» можно представить и в качественных показателях обслуживания грузоотправителей и грузополучателей. При такой постановке задачи из трех групп показателей эффективности остается только одна, а именно социально-экономическая эффективность. Решение задачи в такой постановке сводится к максимизации скалярного произведения вектора фактического состояния системы и вектора ее целевого состояния. Решение этой задачи на оптимум дано профессором Т.М. Гатаулиным.

Наконец, развивая транспортную инфраструктуру, в частности, портово-пристанское хозяйство речного транспорта, нельзя забывать, что транспорт был и остается важным звеном системы обеспечения экономической и национальной безопасности страны. Исследование влияния устойчивого функционирования и инновационного развития внутреннего водного транспорта на экономическую безопасность страны особенно актуально в связи с предстоящей интеграцией путей сообщения России в систему международных транспортных коридоров, и вступлением во Всемирную торговую организацию (ВТО). Перспективы открытия внутренних водных путей России и вовлечение экономики

страны в процессы международной экономической интеграции, в том числе вступление в ВТО, существенно повлияют на позиции российских судоходных компаний в конкурентной борьбе с иностранными судовладельцами за обслуживание экспортно-импортных и транзитных грузопотоков, проходящих по внутренним водным путям России, а также части отечественной грузовой базы [4]. Существующие проблемы подтверждают важность оценки деятельности и направления развития внутреннего водного транспорта с позиции учета требований к экономической и национальной безопасности.

Библиографический список

1. Белова, А. Г. Оценка экономической эффективности управления железнодорожным транспортом России в условиях его поэтапной реструктуризации : дисс. ... канд. экон. наук / А. Г. Белова. – М., 2002. – 125 с.
2. Пехтерев, Ф. С. Железные дороги в системе транспортных коммуникаций России: проблемы и пути их решения : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Ф. С. Пехтерев. – М., 2012. – 25 с.
3. Пивоваров, А. Д. Организационно-экономические аспекты использования системы ГЛОНАСС в управлении автомобильным пассажирским транспортом : дисс. ... канд. экон. наук / А. Д. Пивоваров. – М., 2014. – 110 с.
4. Федюшин, А. В. Внутренний водный транспорт как стратегический фактор экономической безопасности страны : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / А. В. Федюшин. – Н. Новгород, 2011. – 26 с.

УДК 339.187.62

И.В. Капешина

Ж.М. Корзоватых

Inna Kapeshina

Zhanna Korzovatykh

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности развития лизинга в России в современных условиях, а также влияние кризиса, начавшегося в 2014 г., перспективы и возможности развития рынка лизинговых услуг.

Ключевые слова: лизинг, лизинговый портфель, лизингодатель, лизингополучатель, лизинговый рынок.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF LEASING IN RUSSIA

Annotation. The article considers the peculiarities of development of leasing in Russia in modern conditions, and the impact of the crisis that began in 2014., the prospects and possibilities of development of the market of leasing services.

Keywords: leasing, leasing portfolio, lessor, lessee, leasing market.

В нелегкое для России время – экономический кризис, начавшийся в 2014 г. и продолжающийся до сих пор вместе с курсом рубля стали ослабевать и все отрасли национальной экономики. Имеющиеся ранее проблемы, такие как зависимость от экспорта нефти и отсутствие импортозамещения, усугубились еще сильнее. Но для некоторых отраслей ухудшение ситуации в конкурентных областях экономики открыло новые горизонты. Например, такая финансовая услуга как лизинг стала более выгодной по сравнению с кредитом, так как вслед за учетной ставкой увеличились и процентные ставки по кредитам. Вследствие этого, финансовая аренда (лизинг) стала более привлекательна для клиентов. Но и лизинг имеет ряд проблем, решение которых необходимо в условиях кризиса особенно, так как спрос на лизинговые услуги по сравнению с предыдущими годами сбавил темпы роста [4].

Основным нормативным документом, регламентирующим правовые и организационно-экономические особенности лизинга, является Федеральный закон № 164-ФЗ от 29 октября 1998 г. «О финансовой аренде (лизинге)». В соответствии со ст. 2 лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией сделки лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга [7]. М. А. Марков определил, что лизингом называется одна из форм «кредита», при которой происходит передача объекта собственности в долгосрочную аренду с последующим правом выкупа и возврата [6]. М. А. Боровицкая под лизингом понимает комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату [2].

Улучшить экономическое положение страны, снизить влияние кризисных явлений можно посредством инвестиций, которые являются основным фактором стимулирования производства. В связи с этим лизинг наиболее выгоден, так как с его помощью можно улучшить инвестиционную привлекательность – как отдельных отраслей, так и страны в целом, активизировать инновационную деятельность предприятий в сфере оказываемых услуг или выпускаемой продукции – обновленные производственные средства будут производить более качественную и конкурентоспособную продукцию, сформировать эффективный и честный механизм инвестиционной политики – ведь привлекаемые средства будут использоваться на конкретные цели [5]. В настоящее время лизинг стал пользоваться большим спросом, в связи со следующими факторами.

1. Значительно выросли ставки по банковским кредитам, поэтому клиенты начинают искать новые, более доступные источники и способы финансирования, но это также отрицательно влияет на лизинговый рынок, так как основным источником финансирования являются банки.

2. Высокий процент степени износа, морального и физического старения оборудования на многих предприятиях страны, что обуславливает необходимость их скорейшего обновления.

3. На лизинговые услуги предприниматель получает налоговые льготы что позволяет снизить расходы по налогам и увеличить прибыль. Например, с соответствии с 25 главой Налогового кодекса РФ платежи по договорам лизинга в полном объеме уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Это означает, что государство дает отечественным предприятиям легальную возможность посредством лизинга направлять свои ресурсы на расширение производства и внедрение передовых технологий, а не на уплату налога) [9].

4. Для малых предприятий лизинг – практически единственный способ обновления основных фондов, поскольку у них отсутствуют большие финансовые средства для покупки оборудования. Многие предприниматели осознают выгодность лизинговых сделок и используют их в качестве альтернативы аренде и покупке оборудования и недвижимости [10].

По опросам топ-менеджеров экспертами рейтингового агентства «Эксперт РА», выяснилось, что ключевыми моментами для развития лизингового рынка в 2016 г. респонденты считают сокращение спроса на лизинг (41 % опрошенных), а также ухудшение платежной дисциплины и кредитного качества клиентов (39 %), которое являлось основной угрозой и в 2015 г., по мнению 43 % опрошенных. Вопрос о сужении доступа к фондированию требуемого объема и срочности годом ранее стоял острее: 27 % участников отмечали данную проблему в опросе на 2015 г., а на 2016 г. – только 18 %. Свертывание программ господдержки из-за усиления спада в экономике рассматривают в качестве фактора, сдерживающего развитие рынка, только 2 % опрошенных (см. рис. 1) [8].



Рис. 1. Ключевые угрозы для развития рынка лизинга в 2016 г.

Высокие кредитные ставки и рост проблемных активов привели к сжатию рынка лизинга на 26 % и, как следствие, снижению рентабельности лизингодателей. Лизинговые компании в ответ вынуждены сокращать расходы и поддерживать ликвидность для сохранения бизнеса. За январь – сен-

тябрь 2015 г. объем нового лизингового бизнеса сократился примерно на четверть по сравнению с прошлым годом за тот же период и составил 385 млрд руб. В третьем квартале 2015 г. лизинговый рынок немного отыграл падение, продемонстрированное в первом полугодии (около 30 %). Поддержали рынок сделки в рамках госпрограммы льготного автолизинга, а также последовательное снижение ключевой ставки ЦБ РФ, позитивно отразившееся на стоимости фондирования. Меньшее падение суммы договоров лизинга (-22 %) по сравнению с новым бизнесом связано, в частности, с увеличением сроков лизинга вследствие снижения размера ежемесячных платежей по просьбе клиентов [8].

Размер лизингового портфеля практически не изменился за последние 12 месяцев и составил 2,95 трлн руб. Однако объем полученных лизинговых платежей продолжает с 2014 г. превышать объем профинансированных средств. Ожидаемого участниками рынка сокращения портфеля не произошло из-за роста объема реструктурированной задолженности и переоценки валютных договоров лизинга. По итогам девяти месяцев 2015 г. лидером рынка по объему нового бизнеса стал «ВТБ Лизинг», до того занимавший первое место в 2009 г. Возглавить рейтинг компания смогла за счет крупных авиасделок, на которые пришлось около 60 % нового бизнеса лизингодателя. На вторую позицию, уступив лидеру около 2 млрд руб., переместился «ВЭБ-лизинг». С пятого на третье место поднялся «Сбербанк Лизинг», показавший прирост нового бизнеса на 75 % (отчасти это связано с эффектом низкой базы прошлого года). В совокупности на тройку лидеров приходится, как и годом ранее, около 38 % всего объема нового бизнеса [3].

Реализация государственных мер по поддержке экономики России посредством лизинговых услуг госкомпаний, а также активное участие последних в розничных сделках существенно повлияли на структуру рынка по видам собственности. Так, доля частных компаний в объеме нового бизнеса снизилась с 55 % до 47 % за три квартала 2015 г., а в топ-5 рынка теперь входят четыре лизингодателя с госучастием в капитале [8].

За январь–сентябрь 2015 г. доля крупнейшего сегмента – автолизинга – достигла около 37 % (32 % за девять месяцев 2014 г.), однако в процентном выражении сегмент сократился на 16 %.

Спад в экономике России привел к заморозке проектов по обновлению основных фондов, вследствие чего падение спроса на лизинг длится с 2013 г. Дополнительный удар по спросу клиентов нанесло повышение ключевой ставки Банком России в конце 2014 г. Несмотря на ее постепенное снижение, ставки по кредитам нефинансовому сектору, в том числе лизинговым компаниям, остаются на высоком уровне относительно докризисной ситуации. Высокая стоимость заемных средств снижает экономическую привлекательность лизинга для потенциального клиента и приводит к сокращению новых лизинговых договоров и маржинальности лизингового бизнеса. Средняя маржа (разница между величиной ставок по лизинговым платежам и привлеченным под реализацию лизинговой сделки средствам) лизинговых компаний снизилась 4,3 до 3,7 % [2]. На лизинговый рынок также все большее негативное влияние оказывает снижение платежеспособности клиентов.

Ухудшение качества лизингового портфеля привело к росту объема изъятой техники. Согласно данным компаний, за девять месяцев 2015 г. объем изъятой техники составил около 53 млрд руб., что почти на 90 % больше, чем за девять месяцев 2013 г. Около 90 % изъятого, как правило, идет на вторичный рынок. «Лизинговые компании сейчас основные усилия сосредотачивают не на работе с новой техникой, а на реализации изъятой, бывшей в употреблении техники и работе с дебиторской задолженностью», – отмечает Владимир Добровольский, заместитель генерального директора государственной транспортной лизинговой компании. Стоит отметить, что лизингодатели вынуждены избавляться от изъятого оборудования с дисконтом. Поэтому убытки по статье от реализации основных средств сегодня все чаще фигурируют в финансовых отчетах лизинговых компаний [6].

Сокращение объема новых договоров лизинга, подорожавшее фондирование и потери от проблемных сделок сказались на финансовом результате лизингодателей за последние два года. Так,

рентабельность капитала компаний за девять месяцев 2015 г. в среднем по рынку составила 6,2 %, что почти в три раза меньше, чем за аналогичный период 2013 г.. Рентабельность активов за январь-сентябрь составила меньше 1 % (двумя годами ранее 1,6 %). В целях снижения давления на рентабельность бизнеса лизинговые компании вынуждены были проводить оптимизацию расходов. Как правило, компании урезали бюджеты на маркетинговые услуги, ИТ-обеспечение, стратегическое и оперативное управление. Большое внимание было уделено оптимизации расходов на содержание сети структурных подразделений. Произведено сокращение региональных подразделений с невысокой эффективностью, а головные офисы переведены в помещения с меньшей арендной платой. Произошло значительное сокращение сотрудников: по оценке агентства, за последние два года численность занятых в лизинговой отрасли сократилась почти на 25 % и составляет сейчас около 10,1 тыс. чел. [1].

Затянувшийся кризис 2014 г. негативно отразился на всех отраслях экономики страны. Тем не менее, есть надежда на улучшение ситуации в сфере лизинга, что повлечет за собой и оживление производства. Развитию рынка лизинговых услуг может поспособствовать несколько факторов.

1. Подготовка к Мировому чемпионату по футболу – ожидается небольшой рост в сфере реализации дорожно-строительных машин и оборудования.

2. Строительство газопровода «Сила Сибири» и объектов инфраструктуры Крыма также повлияют на рост рынка лизинга.

3. Санкции от иностранных государств, которые являются основными импортерами оборудования, и напряженные с ними отношения будут стимулировать развитие отечественного производства оборудования. Это хороший шанс для лизинговых компаний принять участие в создании импортозамещающих мощностей.

4. Ухудшение платежеспособности клиентов в связи с кризисными явлениями в экономике приведет к падению спроса на оборудование и недвижимость, но может положительно сказаться в сторону лизинговых услуг по покупке оборудования и недвижимости.

5. Увеличение процентных ставок по кредитам повлияет и на ставки по лизингу, поскольку основная доля финансовых средств лизинговых компаний (около 60 %) состоит из банковских кредитов – это отрицательно скажется на количестве лизинговых сделок.

Таким образом, можно отметить, что в целом, при проведении политики протекционизма и субсидирования государством промышленных отраслей, есть надежда на положительную динамику развития не только лизингового рынка, но и экономики страны в целом. Но на данный момент нельзя точно предугадать сценарий развития политической ситуации в мире, поэтому перспективы лизинга на 2016 и последующие годы пока неутешительные, резкого и быстрого оживления на данном рынке не ожидается. С учетом резкого падения курса рубля и цен на нефть в январе 2016 г., наступивший год станет для лизинговых компаний еще сложнее, чем 2014 и 2015 гг. Почти все сегменты будут продолжать снижать объемы своей деятельности. Динамика рынка лизинга в 2016 г. во многом будет зависеть от масштабов антикризисных госпрограмм и их реализации в отношении лизинговых услуг. Возможно, именно поддержка государства и стимулирование программ импортозамещения смогут положительно повлиять на состояние рынка лизинга.

Библиографический список:

1. Беккерман, А. Ю. Проблемы и перспективы российской лизинговой отрасли / А. Ю. Беккерман. – Экономика, управление, финансы : материалы V междунар. науч. конф. – Краснодар : Новация, 2015. – С. 17–20.
2. Боровицкая, М. А. Банковские услуги предприятиям : учебно-методическое пособие / М. А. Боровская, Я. А. Налесная. – Таганрог : ТРТУ, 2006. – 312 с.
3. Лизинг-2015: стратегии для кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=7473820> (дата обращения : 05.03.2016).

4. Лизинг: с надеждой на 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.baltlease.ru/press/articles/read/169996/> (дата обращения : 18.03.2016).
5. Лещенко, М. И. Основы лизинга / М. И. Лещенко. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 328 с. – ISBN 5-279-02970-X.
6. Марков, М. А. Лизинг. Основные понятия и определения [Электронный ресурс] / М. А. Марков. – Режим доступа : <http://www.finanalis.ru/litra/334/9228.html> (дата обращения : 02.04.2016).
7. О финансовой аренде (лизинге) [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.03.2016).
8. Результаты опроса топ-менеджеров лизинговых компаний в рамках XIV Всероссийской конференции «Лизинг в России-2015»: курс на замещение/смещение приоритетов/неизбежное сокращение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://raexpert.ru/researches/leasing/opros_2015/ (дата обращения : 01.04.2016).
9. Рогоуленко, Т. М. Концепция управленческого учета на предприятии / Т. М. Рогоуленко, Д. С Лукин// Вестник университета. – 2015. – № 1. – С. 157–162.
10. Рязанцева, М. В. Перспективы и проблемы развития лизинга в России [Электронный ресурс] / М. В. Рязанцева // Современные научные исследования и инновации. – 2012. – № 9. – Режим доступа : <http://web.snauka.ru/issues/2012/09/16756> (дата обращения : 11.04.2016).

УДК 339

И.Д. Кузнецов

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Аннотация. В статье рассматриваются структурные и демографические факторы, которые влияют на производительность малых и средних предприятий в европейских странах и способствуют ей, а также важность повышения конкурентоспособности бизнес-среды в современной экономике, где высокая эффективность крупных предприятий связана с соответствующей высокой эффективностью малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, внешняя торговля, транснациональные компании, производительность бизнеса.

Ilya Kuznetsov

THE MAIN FACTORS OF COMPETITIVENESS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE EUROPEAN UNION

Annotation. In the article below, we can see how structural factors and demography affect small and medium enterprises performance in European countries and contributes to it. In addition, result underlines the importance of the business environment in a modern economy where high performance of large businesses is associated with a corresponding high performance of the small and medium enterprises sector.

Keywords: small and medium enterprises, foreign trade, multinational corporations, business productivity.

Реализация программ SBA (Закон о малом бизнесе в Европе) поставила вопрос о роли и значении малого и среднего бизнеса в контексте социально-экономического развития на первый план повестки дня в Европейском союзе. Были изменены стратегии восстановления экономики государств-членов, что поспособствовало серьезной трансформации политики, касающейся деятельности многих малых и средних предприятий (МСП) и окружения, в котором МСП ведут свою деятельность. Также были выделены следующие основные факторы эффективности деятельности МСП – макроэкономические, структурные показатели и демография.

Макроэкономические факторы отражают общую экономическую обстановку, которая оказывает решающее значение на развитие новых малых предприятий. Они включают в себя те аспекты, которые прямо или косвенно влияют на валовой внутренний продукт, валовой продукт (ВВП) и рост ВВП, например, спрос, связи между государствами-членами Европейского союза (ЕС) и странами, не являющимися членами ЕС, но не ограничиваются ими. Эти факторы являются переменными, которые связаны с торговлей товарами и услугами, а также инвестиционным потенциалом национальных экономик.

Еще одна группа факторов, влияющих на производительность МСП, связана со структурными особенностями экономики. Они включают в себя отраслевую структуру экономики (т.е. концентрацию знаний и технологий в отраслях той или иной страны и распределение предприятий по размеру), степень финансирования и содействия развитию науки и техники со стороны государства, государственные и частные расходы на исследования и развитие, а также инвестиции, как со стороны государства, так и частные, в инновационную деятельность [2].

Наконец, присутствует множество микроэкономических факторов. Одним из таких факторов является демография бизнеса – постоянный процесс создания новых предприятий и выхода из рынка уже существующих. Этот процесс настолько сложный, сколько и разных аспектов экономики, поэтому социальная структура государства вступает в своеобразную игру. Показатели роста занятости и выручки МСП, как показали исследования, сильно коррелированы друг с другом. Однако различные

макроэкономические и структурные переменные влияют на рост прибыли и занятости на МСП по-разному.

Анализ зависимости между увеличением добавленной стоимости (в неизменных ценах), созданной МСП в течение 2010–2013 гг. и макроэкономических переменных показал определенную связь между процентным изменением добавленной стоимости МСП по отношению к спросу и показателям кредитоспособности [3]. Связь между различными компонентами спроса – включая инвестиционный спрос и спрос на товары конечного потребления – и ростом добавленной стоимости, произведенной МСП фактически были позитивными – это указывает на явную положительную взаимосвязь между ростом инвестиций, потреблением и увеличением добавленной стоимости, которую производят МСП.

Торговля между странами ЕС в 2010–2013 гг. положительно влияла на рост выручки МСП. Это указывает на усиливающуюся и взаимовыгодную связь между Общим рынком и МСП в плане создания добавленной стоимости. В период между 2010 и 2013 гг. интенсивность кредитования в экономике (чистая сумма предоставленных кредитов в ВВП) и рост выручки МСП также характеризовались усилением взаимосвязи, что является особенно значимым. Этот факт прямо указывает на важность финансирования МСП, как существенной составляющей их деятельности [3].

Корреляция между ростом выручки МСП и структурных показателей, особенно тех, которые касаются расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), также была положительной. Связь между ростом выручки МСП и общих расходов на НИОКР в экономике оказалась сильнее, чем рост подобных затраты всей отрасли бизнеса в целом. И это не удивительно – хотя МСП и не так вовлечены в НИОКР по сравнению с крупными предприятиями, как правило, в целом высокий уровень расходов на научные разработки со стороны университетов, государственных научных центров и предприятий увеличивает производительность МСП за счет обратного эффекта.

Рассмотрим влияние макроэкономических факторов на выручку МСП.

1. Прослеживается сильная зависимость между ростом выручки в секторе МСП и общим объемом государственной помощи финансовому сектору между 2010 и 2013 гг. Так последствия кризиса финансового и банковского секторов оказали негативное влияние на реальный сектор экономики через рост политической неопределенности, а также через кредитное нормирование и снижение доступности инвестиционных финансов, о чем свидетельствуют финансовые и кредитные показатели в странах, особенно пострадавших от банковского кризиса, таких как Греция, Испания и Ирландия. Данная зависимость наиболее ярко прослеживалась в странах, которые испытали на себе последствия финансового кризиса наиболее сильно, и чья финансовая и банковская системы нуждались в серьезных финансовых вливаниях.

Общий объем государственной помощи, предоставленной финансовому сектору, включает в себя использованный объем предоставленной в финансовый сектор помощи для рекапитализации, выкупа обесцененных активов и гарантий для поддержки ликвидности. Для повышения доступности финансовых ресурсов для МСП, многие государства-члены ЕС в настоящее время расширяют спектр альтернативных источников финансирования экономики, менее зависимых от банковского финансирования. Например, федеральное правительство Германии адаптировало второй и третий Акты Финансовой Стабилизации Рынка, чтобы предотвратить угрозы для финансовой системы. Это расширяет возможности предоставления гарантий по рефинансированию и прямой финансовой помощи банкам, например, до конца 2014 г. В то же время, Специальный Фонд по Стабилизации Финансового Рынка был тесно интегрирован с фондом реструктуризации с тем, чтобы облегчить нагрузку на налогоплательщиков. Эстонское правительство поддерживает компании финансируя их через KredEx, Enterprise Estonia и Эстонский Фонд Развития. Польша создала новый гарантийный фонд для МСП и

создала новый растущий фонд финансирования совместно с Европейским Инвестиционным Фондом и BGK (Польский банк развития) для стимулирования инвестирования в венчурный капитал, частный акционерный капитал и мезанинное финансирование [4].

2. Высокие показатели роста выручки МСП напрямую связаны с высокими темпами роста прибыли крупных предприятий за тот же период. Это факт подчеркивает важность взаимодействия между всеми бизнес единицами в современной экономике, где высокая производительность крупного бизнеса напрямую связана с соответствующей высокой производительностью малых и средних предприятий. Это тот случай, когда экономическая производительность крупных фирм воздействует на МСП по 2 ключевым каналам: экономические отношения между большими и малыми предприятиями в качестве субподрядчиков; сотрудничество с большими фирмами рассматривается как потенциальный стимулятор для увеличения занятости и доходов – это выливается в возникновение бизнес-среды в которой, работают как большие, так и малые предприятия. Оба эффекта являются крайне распространенными на локальном уровне и характеризуются сосредоточенностью крупных и малых предприятий [1]. Во многих отраслях, таких как автомобилестроение, текстильная и телекоммуникационная промышленность, эффективность сотрудничества МСП и крупных фирм достигается путем создания плотной сети субподрядчиков.

3. Прослеживается сильная положительная взаимосвязь между долей расходов на инновации в ВВП в масштабах всей экономики в 2010 г. и ростом реальной выручки МСП. Этот результат подтверждает важность инноваций и знаний как основного фактора экономического развития, а не только в рамках деятельности МСП.

4. Рост прибыли наукоемких МСП напрямую зависит от эффективности сектора малого и среднего бизнеса в целом. Обширные исследования выявили сильную взаимосвязь между сектором наукоемких услуг и усилением шансов на развитие экономики, базирующейся на знаниях. К сектору предприятий, предоставляющих наукоемкие услуги, относятся предприятия, деятельность которых связана с предоставлением знаний технологий и навыков другим участникам бизнес-процессов – инновационным компаниям, которыми являются преимущественно МСП. Как таковые, инновационные компании играют ключевую роль в качестве производителей и поставщиков новых знаний. Их активность усиливает проникновение инновационных процессов за пределы сферы услуг, особенно в обрабатывающую промышленность. В этом отношении инновационные предприятия начинают выступать в качестве мультипликатора экономического роста. В период между 2006 и 2013 гг. инновационная деятельность в основном велась за счет сотрудничества различных компаний с инновационными МСП [3].

5. Прослеживается выраженная положительная связь между ростом доли работников с квалификацией среднего и выше среднего уровня в передовых технических сферах и увеличением занятости в МСП. Несколько государств-членов ЕС стали инициаторами реформ в области профессионального образования и систем обучения, чтобы привить навыки молодым людям и обеспечить их компетенцию в соответствии с потребностями рынка труда, которые, способствовали развитию умений рабочей силы. Латвия и Польша, чтобы достичь положительных результатов, создали базис для высококвалифицированного профессионального обучения и двойной профессиональной подготовки, хотя процесс все еще находится на начальных этапах и потребует глубокого вовлечения социальных партнеров. Австрия и Польша стали инициаторами реформ, которые предназначены для увеличения эффективности их систем профессионального образования, с целью сократить отчисления и адаптировать их к нуждам рынка труда. Финляндия запустила проект, предлагающий каждому молодому человеку в возрасте до 25 лет (до 30 лет для выпускников) работу, стажировку, обучение без отрыва от работы, учебу, или периода реабилитации в течение 3 месяцев с момента получения статуса безработного [2]. Недостаток квалифицированных кадров может выступать в качестве серьезного препят-

ствия в развитии малого и среднего бизнеса, учитывая относительно сильные позиции, которые имеют более крупные конкуренты на рынке труда. Особенно важным ресурсом для развития сектора МСП является наличие предпринимательских навыков, наряду с большим количеством высококвалифицированных людей, которые готовы и способны создавать свои собственные фирмы. Таким образом, профессиональное образование может быть основным элементом политики, которая направлена на содействие МСП и предпринимательства.

Европейские МСП серьезно отстают от крупных предприятий. Ожидания сроков восстановления экономик европейских стран также расходятся. Затянувшийся кризис затронул все сектора экономики, однако последствия не были распределены равномерно и тенденции этих последствий разнообразны среди государств-членов ЕС. МСП в странах с говорящими структурными показателями выдержали тяготы кризиса относительно лучше и, как ожидается, быстрее восстановятся по сравнению с другими группами стран. Страны, характеризующиеся относительно умеренными показателями, кризис затронул существенно и соответственно МСП пострадали от него значительно сильнее. Для этих стран восстановление, как ожидается, будет протекать значительно сложнее [1]. Догоняющие страны претерпевают структурные и институциональные реформы, которые позволят вывести их экономику на стабильный и конкурентоспособный уровень бизнес-среды и поощрять более быстрый рост предприятий малого и среднего бизнеса.

Достигнутые результаты в данных отраслях не должны давать никаких поводов для расслабленности: ключевая задача остается прежней – восстановление конкурентного европейского сектора МСП, который способен обеспечить рабочими местами 26 млн европейских безработных и миллионы молодых людей, которые не имеют возможностей для обучения и перед которыми все острее стоит угроза конкуренции с зарубежными трудовыми ресурсами.

Библиографический список

1. Жук, А. Г. Государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса в условиях кризиса / А. Г. Жук // Мировое и национальное хозяйство. МГИМО. – № 3-4(10-11). – 2009. – С. 1–5.
2. Садыкова, Л. Г. Особенности развития малого предпринимательства в зарубежных странах / Л. Г. Садыкова // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 12. – С. 242–248.
3. A recovery on the Horizon? – Annual Report on European SME's 2012/2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://aei.pitt.edu/58189/1/annual-report-smes-2013_en.pdf (дата обращения : 14.01.2016).
4. Kushnir, K. Micro, Small, and Medium Enterprises Around the World: How Many Are There, and What Affects the Count? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES> (дата обращения : 14.01.2016).

УДК 330.354

О.М. Махалина

ФИНАНСОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация. Рассмотрены внутренние и внешние теоретические и практические проблемы импортозамещения. Излагается анализ методов и подходов ученых и представителей власти к решению этих проблем, приведены некоторые результаты финансирования процесса импортозамещения, сформулированы основные предложения автора по повышению эффективности импортозамещения в российской экономике.

Ключевые слова: импортозамещение, индустриализация, драйверы экономики, протекционизм, экспортзамещение.

Oksana Makhalina

FINANCIAL AND ORGANIZATIONAL PROBLEMS OF IMPORT SUBSTITUTION IN RUSSIA

Annotation. Internal and external theoretical and practical problems of import substitution are considered. The analysis of methods and approaches of scientists and authorities to the solution of these problems is stated, some results of financing of process of import substitution are given, the main proposals of the author, on increase of efficiency of import substitution in the Russian economy are formulated.

Keywords: import substitution, industrialization, economy drivers, protectionism, export substitution.

Проблемы импортозамещения всегда существовали и существуют для всех развивающихся стран. Термин «импортозамещение» родился в Организации объединенных наций (ООН) в 1960-е гг. и применялся к недавно освободившимся колониям с унаследованной от колониальных времен монокультурной экономикой. Все прочее строго импортировалось. Так вот их тогда призывали производить хоть что-нибудь для внутреннего потребления.

Концепцию импортозамещения создал и впервые применил на практике в середине XX в. в Аргентине популярный в Латинской Америке экономист Рауль Пребиш. Он считал, что развивающиеся страны не могут догнать США и Евразийский экономический союз (ЕЭС) из-за международного разделения труда. Ведь цены на сырье растут медленнее, чем цены на продукцию с высокой добавленной стоимостью, которую страны Запада продают своим бывшим колониям. В результате богатые становятся богаче, а бедные – еще беднее. Чтобы разорвать этот порочный круг, ученый разработал оригинальную концепцию индустриализации на основе импортозамещения. Ее основные приоритеты – «опора на собственные силы» и активная поддержка государством национального машиностроения [7]. Выводы ученого пришлись по душе тогдашнему президенту Аргентины генерал-лейтенанту Хуану Перону. Горячий патриот своей страны с диктаторскими замашками искренне полагал, что аргентинская модель станет альтернативой и капитализму, и социализму. По его указу национальные производители получили массу привилегий и льгот: дешевые и долгосрочные кредиты, заградительные импортные квоты. Были введены валютный контроль и фиксированный обменный курс. Параллельно создан «фундамент роста» – государственные монополии в железнодорожном транспорте, нефтегазовой промышленности, электроэнергетике, связи [2].

Отрицательные последствия применения концепции импортозамещения Рауля Пребиша Аргентина испытывает даже по прошествии 20 лет. Эта концепция некоторое время была популярна в Бразилии и в Мексике. Но, в этих странах ставка исключительно на собственные силы потерпела фиаско. Также неудачно прошла компания по импортозамещению и в Иране, частично использовавшего концепцию Пребиша.

Есть и удачный опыт лечения импортозависимости. Как надо это правильно делать, показали после Второй мировой войны Япония и «тигры» Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Гон-

конг и Сингапур). Развитие национальной промышленности (зачастую с нуля) здесь началось также с протекционистских мер – внутренний рынок защитили от западных товаров высокими таможенными барьерами. Однако с 1960-х гг. эти страны дружно отказались от импортозамещения и сделали упор на другой тип промышленной политики – поощрение экспорта. То есть перестали поддерживать гос-субсидиями слабые и неконкурентоспособные отрасли и компании, а стали поощрять сильные сектора и предприятия, которые прорвались на внешний рынок или имели хорошие шансы увеличить экспорт. Сейчас население этих стран сполна ощущает достоинства новых приоритетов. По уровню доходов и качеству жизни жители этих стран по праву входят в мировой TOP-20 [1].

Проблемы импортозамещения характерны для каждого государства. В этой связи их решения специфичны. По мнению ряда экспертов, в нашей стране необходимо проводить не импортозамещение, а индустриализацию, которая нам нужна не ради экспорта, а ради независимости. Наше геополитическое положение таково, что враждебное окружение – для нас норма жизни, а не досадное исключение. А потому снабжать себя всем необходимым – категорический императив. Недопустимо надеяться на иностранного инвестора: от придет, велемудрый, и все наладит. Регионы соревнуются: кто создаст лучшие условия для иностранных инвесторов. Техника вместе с технологиями сегодня устаревает и снашивается за считанные годы, так что единственный способ извлечь пользу для иностранного участия – научиться делать технику самим «от и до». Пора понять, что индустрия – это не только и не столько заводы, сколько умелость и квалификация народа, способного создавать новую, невиданную технику. Простое наличие производств на данной территории – еще не индустриализация [4].

Кроме этого, для индустриализации экономике потребуется очень гибкий, но решительный протекционизм. Российские компании должны иметь преимущества перед иностранными, а если данный товар производится в России, то аналогу должен быть запрещен ввоз из-за границы. Иначе никакого импортозамещения не выйдет. Протекционизм многогранен: во-первых, это запрет на ввоз и вывоз некоторых товаров; во-вторых, введение настолько высоких ввозных пошлин, что товар оказывается выгоднее произвести внутри страны, чем ввозить из-за рубежа; в-третьих, возведение преград на пути экспорта сырья, необходимого для внутреннего производства и потребления; в-четвертых, субсидирование новых производств и зарождающего экспорта; в-пятых, предоставление льгот индустриальным «смежникам», например логистическому бизнесу, банковскому или страховому сектору.

Очевидно, что сделать в импортозамещении одновременно все нельзя, надо выбрать приоритеты. К сожалению, приоритет развития отраслей государством не указан. Вот и получается, что экономика остается без драйверов. Между тем, по прогнозу Economist Intelligence Unit (EIU), в 2015 г. Россия выпадет из десятки крупнейших экономик мира, а к 2050 г. может опуститься на 15-е место по размерам ВВП [2]. Пока ясности с драйверами нет. Ну а будет ясность, нужно приступать к планированию. Не к дорожным картам и национальным программам, а к самому настоящему планированию – директивному. В натуральных показателях. Сроки, ресурсы, ответственные – все как полагается. Как делали в те времена, когда наше развитие было самым быстрым [4].

Напомним, что программа по лечению импортозависимости появилась после введения США и ЕС санкций против России. Минэкономики РФ определило 18 приоритетных отраслей для импортозамещения. По оценке Минпромторга, наиболее перспективными являются станкостроение (доля импорта – более 90 %), тяжелое машиностроение (60–80 %), легкая промышленность (70–90 %), электронная промышленность (80–90 %), фармацевтическая, медицинская промышленность (70–80 %), а также машиностроение для пищевого (60–80 %). К 2020 г. доля импорта промышленной продукции должна сократиться с 50 % до 39 %. По словам главы Минфина Антона Силуанова, до 2017 г. на реализацию соответствующих программ из федерального бюджета планируется выделить 38 млрд

руб. [8]. За реализацией планов по импортозамещению будет следить специально созданная правительственная комиссия. По мнению экспертов, программа будет успешной, если в 18 выбранных приоритетных секторах будет создана конкурентная среда. Только в этом случае покупатели почувствуют улучшение качества продукции. Пока, за редким исключением, покупатели товаров в магазинах видят лишь рост цен.

Однако подходы к решению проблемы импортозамещения в теории и практике различаются. Так, например, доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института экономики РАН Никита Кричевский считает, что импортозамещение – это фетиш из позднесоветского прошлого. Импортозамещение на старте предполагает обесценивание рубля и связанные с этим уменьшение в СКВ-эквиваленте благосостояния населения, рост цен на импортное продовольствие и ширпотреб, снижение оборота торговли и как следствие сокращение налоговых поступлений. Еще страшнее, что мобилизация финансов, прежде всего бюджетных, приведет к частичной или полной заморозке социальных обязательств, тех же пенсий и пособий [7].

Более оптимистичную политику и практику импортозамещения предлагает профессор Высшей школы бизнеса МГУ Валерий Зубов. Он полагает, что сегодня, в период относительно «крепкого» рубля, необходимо перенести акцент не на текущее поддержание промышленности, а на задачи обеспечения ее развития хотя бы в среднесрочной перспективе. Учитывая масштабы отставания от передовых стран, это означает прежде всего технологическое обновление индустриального сектора, а не снижение текущих производственных издержек, учитывая, что в благополучные годы (например, в 2012–2013 гг.) на машины, оборудование и технологии приходилось до 40 % российского импорта, а сегодня этот сегмент сокращается наиболее быстро, правительство могло бы оперативно разработать программу кредитования индустрии для закупок передового оборудования и современных технологий. Предоставление на эти цели кредитов в рублях (например, под ставку Банка России +2 процентных пункта) было бы наверняка востребовано, так как позволило бы промышленникам избежать валютного риска в условиях нового ослабления рубля [3].

Неготовность нашей страны к импортозамещению, отмечает член корреспондент РАН Руслан Гринберг. «Проблема с импортозамещением на самом деле не решена, у производителей нет условий для сбыта продукции. Это очень плохо для такой большой страны иметь такую примитивную экономику. Мы по-прежнему зависим от цены на нефть. Это значит, что при любых вариантах экономической динамики страна может стать жертвой капризов мирового рынка. Проблема есть и в серийном производстве продукции, потому что мы находимся между двумя производственными гигантами – Китаем и Германией. К сожалению, не могу разделить оптимизма, который демонстрируют президент и руководители министерств и ведомств. Оснований для оптимизма по поводу возможности существенного роста экономики в будущем году, на мой взгляд, не много. Все дело в том, что российское правительство не определилось, какую политику проводить в промышленности. Идет идеологическая дискуссия об улучшении инвестиционного климата» [3].

В любой развивающейся экономике импортозамещение – это не спасательный круг, который выбрасывается в критическую минуту. Когда строят железнодорожные пути, то никогда не ограничиваются одной колеей, потому как полноценная железная дорога – это вторая колея экономического развития, которая и делает экономику независимой. Это постоянно действующее направление – резервный ход, который должен подстраховывать экономику все время, а значит, и всегда находиться в развитии. В этой связи необходимо решать одновременно и текущие планы импортозамещения. Они огромные. По словам вице-премьера Дмитрия Рогозина, в ближайшие 3–5 лет в оборонной промышленности необходимо заменить 200 образцов техники, которые ранее приходили с Украины, и 800 – из стран НАТО. Минторг утвердил 20 отраслевых планов по импортозамещению, которые охватывают свыше 2 тыс. продуктов и технологий. (Глава ведомства Денис Мантуров уточнил, что на сего-

дняшний день реализуется 570 из них) [8]. Российские банки саботируют курс на импортозамещение, отметили участники президиума Госсовета, состоявшегося 25 ноября в Нижнем Тагиле. Бюджетные средства, выделенные на докапитализацию, не дошли до реального сектора экономики, а условия выдачи кредитов промпредприятиям дополнительно ужесточились. При этом бизнес не верит государству, пообещавшему поддерживать «импортозаместителей» налоговыми льготами, и требует гарантий, что принятые решения останутся в силе хотя бы 5–10 лет. По данным статистики, импортозамещение на данный момент сводится к тому, что закупается меньше импортной продукции. Но отечественная продукция аналогичного назначения и качества место импортной не занимает [5].

Если кто-то сомневается и думает, что может, где-то и занимает, то вот цитата из выступления зампреда Счетной палаты Веры Чисовой в Думе 11 ноября 2015 г.: «Импортозамещение должно стать мощным фактором развития отечественной промышленности. Однако пока прорыва в этой сфере не произошло». Одна из причин, по мнению аудиторов, в том, что производственные мощности изношены на 49 %. На физически и морально устаревшем оборудовании невозможно производить конкурентоспособную продукцию. Почему не обновляется оборудование? Проще всего предположить – из-за того, что нет денег. Однако бюджетные деньги на импортозамещение выделялись и в 2014, и в 2015 гг. И немалые. Фонд развития промышленности, например, по данным Счетной палаты, получил из федерального бюджета 19 млрд руб. на предоставление займов российским предприятиям на разработку высокотехнологичной продукции. 14,1 млрд руб. из этих 19 млрд на 1 октября 2015 г. продолжали висеть на счетах фонда. Никому их так и не раздали. В автопроме обратный случай. В автопром было влито 146,4 млрд бюджетных средств. Их раздали, но эффект получился совсем не тот, что ожидали: спад производства за 8 месяцев составил 29 %. Интересно про лекарства. «Из более чем 50 зарегистрированных контрактов на разработку лекарственных средств, завершенных в рамках госпрограммы к концу 2014 г. на российский рынок выведено только три. В Госреестре лекарственных средств на 1 октября зарегистрировано только семь», констатирует Счетная палата. Государство оплатило разработку более чем 50 лекарств, но в итоге разработаны и доступны потребителям всего три. КПД бюджетных вливаний – чуть больше нуля. По мнению главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной, государство выделило уже достаточно средств на импортозамещение. «Лимиты по поддержке не могут расширяться бесконечно, чтобы не разрушать устойчивость денежно-кредитной политики», подчеркнула она [8].

Несмотря на проблемы и трудности импортозамещения их необходимо решать. Путей, методов и инструментов много, но, по нашему мнению, целесообразно выделить следующие.

1. Разработать четкую промышленную политику импортозамещения, которая предусматривала бы выбор 5–10 приоритетов (драйверов) в отраслях и их финансировать.
2. Сконцентрироваться на мега-проектах – строительство высоко-скоростных железных дорог, автомобильных дорог, массовое жилищное строительство, электрификация и др.
3. Шире реализовывать государственно-частное партнерство: т. е. государство инициирует проекты и делает их интересными для бизнеса.
4. Ввести льготу по налогу на прибыль в той ее части, которая идет в производственные инвестиции.
2. Использовать предложения Сергея Глазьева – переход на эмиссионное финансирование, изменение статуса Центрального банка, индикативное планирование, всеобъемлющий административный контроль и создание нового Госплана.
3. Использовать рекомендацию Германа Грефа – создать центр, который занимался бы, с одной стороны, разработкой стратегических решений, включая в первую очередь проведение необхо-

димых реформ, с другой стороны, контролировал бы исполнение принятых решений. Новый центр должен быть в прямом подчинении президенту.

Библиографический список

1. Артемов, С. Импортзамещение: луч надежды или дорога в пропасть / С. Артемов // Московский комсомолец. – 2016. – № 27009.
2. Вардуть, Н. Потерянное десятилетие / Н. Вардуть // Московский комсомолец. – 2015. – № 26873.
3. Вересков, И. Путин В.В. Обнадежил инвесторов [Электронный ресурс] / И. Вересков, А. Князев. – Режим доступа : <http://mirnov.ru/ekonomika/putin-obnadezhil-investorov.html> (дата обращения : 08.03.2016).
4. Володина, Т. Приходите, господа / Т. Володина // SPIEF 2015. St. Petersburg International Economic Forum. – St. Petersburg, 2015.
5. Егорова, Е. Банки не слушаются Путина / Е. Егорова // Московский комсомолец. – 2015. – № 26973.
6. Зубов, В. Последний шанс на модернизацию будет упущен с новым падением рубля / В. Зубов // Московский комсомолец. – 2015. – № 26824.
7. Кричевский, Н. Импортзамещение себя не оправдывает [Электронный ресурс] / Н. Кричевский. – Режим доступа : <http://mirnov.ru/ekonomika/importozameschenie-roka-sebja-ne-opravdyvaet.html> (дата обращения : 08.03.2016).
8. Скворцова, Е. Наше общество в ступоре. 80 % граждан еле выживают / Е. Скворцова // Собеседник. – 2015. – № 49.

УДК 656.073

А.Р. Очкалова

ГЛОНАСС КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПЕРЕВОЗОК ОПАСНЫХ ГРУЗОВ

***Аннотация.** В статье дается характеристика опасных грузов, показаны причины необходимости повышенного контроля за перевозкой такого рода грузов и соблюдения особых мер безопасности, были приведены особенности функционирования спутниковых навигационных систем, рассмотрен алгоритм внедрения системы глобальной навигационной системы слежения в практику, показана необходимость дальнейших мер обеспечения безопасности перевозок опасных грузов.*

***Ключевые слова:** опасный груз, перевозка опасных грузов, специальный транспорт, система спутникового навигационного слежения, безопасность.*

Alena Ochkalova

GLONASS AS A TOOL TO ENSURE THE SAFETY OF 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, gives the peculiarities of satellite navigation systems, the algorithm of implementation of the global navigation tracking system in practice, and shows a need for further measures to ensure safety transportation of dangerous goods.*

***Keywords:** dangerous cargoes, transportation of dangerous cargoes, special transport, global satellite navigation tracking system, safety.*

Перевозка опасных грузов автомобильным транспортом – сложный и трудоемкий процесс, требующий особого внимания со стороны отправителей, получателей и перевозчиков. Перевозка опасного груза во многом отличается от перевозки обычного груза. Опасный груз – это груз, который в результате транспортного происшествия может нанести вред здоровью или жизни людей и/или окружающей среде. Перевозка опасных грузов по России и всему миру осуществляется в соответствии с правилами Дорожного соглашения о перевозке опасных грузов (ДОПОГ) [3].

В соответствии с правилами ДОПОГ к перевозке опасных грузов допускается только специализированный транспорт, водители обязаны пройти обучение и получить соответствующее свидетельство о допуске к перевозке опасных грузов [5]. К опасным грузам относятся яды, кислоты, взрывчатые вещества, едкие и коррозионные вещества, легковоспламеняющиеся жидкости и многие другие. К категории опасных относят вещества, материалы и изделия, отходы производства и иной деятельности, которые при погрузке и хранении могут нанести вред окружающей среде, послужить причиной взрыва, пожара или повреждения транспортных средств, устройств, зданий и сооружений, а также гибели, травмирования, отравления, ожогов или заболевания людей, животных и птиц [7]. На сегодняшний день большинство отраслей экономики используют при производстве синтетические (зачастую опасные) материалы. При их перевозке требуется соблюдать особые условия, гарантирующие безопасность самому транспортному средству и близлежащим объектам.

Доля опасных грузов в нашей стране неуклонно растет, а перевозчиков, занимающихся профессионально, в этой области не так много. Для того, чтобы правильно организовать перевозку опасного груза, необходимо владеть правовой информацией, постоянно следить за ее обновлением, соблюдать правила по перевозке конкретного груза, оборудовать подвижной состав под перевозку опасного груза, обучать водителей в специализированных комбинатах, соблюдать требования по маркировке груза, оформлению документов и многое другое. Далеко не каждая компания готова взять на себя ответственность и правильно организовать перевозку опасного груза. Ведь при малейшем отступлении от правил компания несет материальную ответственность в виде больших штрафов,

но гораздо хуже, когда неправильная перевозка опасных грузов может послужить причиной взрыва, пожара, повреждения транспортных средств, зданий, сооружений, других грузов и материальных ценностей, а также привести к увечью, отравлению, ожогам, облучению радиацией или смерти людей или животных [6]. Именно поэтому перевозка таких грузов, а также все промежуточные операции с ними (погрузочно-разгрузочные работы, временное хранение и т.п.) строго регламентированы согласно нормам европейского соглашения ДОПОГ [10].

Особую остроту данная проблема приобретает в связи с повышенной опасностью проявлений терроризма во всех сферах общественной жизни и экономической деятельности. Одним из инструментов управления перевозками опасных грузов стала Глобальная навигационная спутниковая система (Глонасс) на всех транспортных средствах, перевозящих опасные грузы. Это значительно облегчает контроль за перевозками. В любой момент можно посмотреть информацию о местонахождении автомобиля, местах стоянки, скорости движения непосредственно с компьютера.

В 2011 г. Федеральная служба по надзору в сфере транспорта реализовала мероприятия, направленные на повышение автомобильной безопасности при осуществлении перевозок грузов и пассажиров. В частности, объявила конкурс на создание Системы дистанционного контроля и надзора за транспортом, перевозящим опасные грузы (СДКН-ОГ), который выиграл федеральный оператор «НИС ГЛОНАСС» [2]. В рамках разработки проекта развернут Центр мониторинга перевозки опасных грузов в центральном аппарате Ространснадзора, созданы территориальные автоматизированные центры контроля и надзора (АЦКН) в двух пилотных зонах – Южном и Центральном федеральных округах. В декабре 2012 г. Система запущена в эксплуатацию.

Система СДКН-ОГ на базе технологий ГЛОНАСС/GPS, разработанная компанией «НИС ГЛОНАСС», автоматизировала большинство процессов, связанных с контролем перевозок опасных грузов автомобильным транспортом. Система позволяет отображать на электронной карте в режиме реального времени данные о местоположении транспортного средства, его скоростных характеристиках, факте срабатывания тревожной кнопки, выданном спецразрешении на перевозку опасных грузов, расположении передвижных и стационарных контрольных пунктов Ространснадзора, утвержденных местах стоянок и других параметров. На основании этой информации Система в автоматическом режиме фиксирует факты нарушений, проводит их анализ и осуществляет надзор за соблюдением установленных правил перевозок [4].

Система СДКН-ОГ была продемонстрирована на Транспортной неделе – 2012. Представители Ространснадзора отметили необходимость в развитии данной Системы в масштабе Российской Федерации и ее распространении на транспортные средства, осуществляющие перевозку пассажиров. Опыт применения СДКН-ОГ показал, что Система способна снизить последствия аварийных и чрезвычайных ситуаций с участием автомобильного транспорта, повысить безопасность населения и улучшить экологическую обстановку при перевозке опасных грузов, обеспечить своевременное реагирование экстренных служб на правонарушения, снизить ущерб объектам транспортной инфраструктуры, в результате чего Министерство транспорта приняло решение о применении опыта использования СДКН-ОГ и в сфере других видов транспорта, в частности пассажирского.

Система также выполняет функции предупреждения нарушений транспортной безопасности. Представим, что в Системе зарегистрировано транспортное средство, перевозящее опасный груз, которое набирает скорость и, отклонившись от маршрута, направляется в населенный пункт. В таком случае диспетчер Автоматизированного центра имеет возможность отреагировать и оповестить уполномоченные органы о данном факте, где и будет принято решение о необходимости проведения оперативных мероприятий по перехвату потенциально опасного транспортного средства.

В настоящее время Ространснадзор совместно с ОАО «НИС» создает Комплексную информационно-аналитическую систему контроля транспортных средств (КИАСК-ТС), которая рассчитана на

мониторинг транспорта, перевозящего опасные грузы, и на пассажирский сегмент [1]. Система включает в себя часть основного функционала системы СДКН-ОГ, но при этом добавляет функции, отвечающие как задачам Росавтодора, так и автомобильной безопасности, а также осуществляет надзор за пассажирским транспортом. Кроме того, Система строится на основе принципиально новой архитектуры и является территориально распределенной, что позволит достичь высокой производительности и бесперебойности в работе.

Принцип построения Системы разрабатывался таким образом, чтобы задействовать и учесть все субъекты, участвующие как в процессе перевозок, так и в процессе согласования маршрутов, выдачи спецразрешений и лицензий. Система позволит увязать региональные навигационно-информационные системы и создаваемую Систему КИАСК-ТС в единую навигационно-информационную сеть, которая позволит отвечать задачам федеральных и региональных органов исполнительной власти. Кроме того, в рамках системы откроется единый портал для перевозчиков, в котором перевозчики должны будут заявлять о процессе перевозки, а также оставлять другую информацию, касающуюся перевозочного процесса. Следует отметить, что Система строится в соответствии действующими нормативными актами, такими как: приказ Минтранса № 20 от 26 января 2012 г. «Об утверждении порядка оснащения транспортных средств, находящихся в эксплуатации, включая специальные транспортные средства, категории М, используемых для коммерческих перевозок пассажиров, и категории N, используемых для перевозки опасных грузов, аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS», согласно которому все транспортные средства категории N, осуществляющие перевозку опасных грузов, должны быть оснащены бортовым оборудованием на основе ГЛОНАСС/GPS и передавать информацию о своем местонахождении в АЦКН Ространснадзора [8]; приказ Минтранса № 285 от 31 июля 2012 г. «Об утверждении требований к средствам навигации, функционирующим с использованием навигационных сигналов системы ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS и предназначенным для обязательного оснащения транспортных средств категории М, используемых для коммерческих перевозок пассажиров, и категории N, используемых для перевозки опасных грузов», согласно которому определены требования к бортовому навигационному оборудованию и системам, осуществляющим прием, обработку и передачу телематической информации [9].

На сегодняшний день в Российской Федерации порядка 300 тыс. транспортных средств, перевозящих опасные грузы, и почти 1 миллион транспортных средств, осуществляющих пассажирские перевозки, попадающие под действие приказа Минтранса № 20 от 26 января 2012 г., а значит, все они потенциально должны быть зарегистрированы в системе КИАСК-ТС [8].

В рамках Федеральной целевой программы «Поддержание, развитие и использование системы ГЛОНАСС на 2012–2020 гг.» в 2012 г. Министерство транспорта совместно с Ространснадзором и при непосредственном участии ОАО «НИС» (в части разработки идеологии, программного продукта, архитектуры и требований) начало создавать систему КИАСК-ТС, а к середине 2013 г. в эксплуатацию были введены первые центры АЦКН Ространснадзора [11]. Параллельно с этим процессом «НИС ГЛОНАСС» совместно с высшими органами исполнительной власти субъектов РФ начал открывать совместные предприятия, в рамках которых создаются региональные навигационно-информационные системы, призванные решать задачи уровня субъекта Российской Федерации, а также передавать информацию в АЦКН Ространснадзора. По состоянию на 15 января 2012 г. создано уже 19 таких предприятий.

Таким образом, в условиях сложной политической обстановки в мире, угрозы террористических актов и увеличивающихся аварийных ситуаций, необходим строгий контроль за перевозками опасных грузов. Одним из инструментов по обеспечении безопасности и контроля в области перевозок опасных грузов является система ГЛОНАСС, которая с 1 января 2013 г. стала обязательной на

всех ТС, перевозящих опасные грузы. 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. Морозов, С. Ю. Транспортное право: учебное пособие / С. Ю. Морозов. – М. : Юрайт, 2010. – 531 с. – ISBN 978-5-9916-0770-4.
7. Правила перевозок грузов: Часть первая и вторая [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 08.03.2016).
8. Приказ Минтранса РФ от 26.01.2012 г. № 20 «Об утверждении Порядка оснащения транспортных средств, находящихся в эксплуатации, включая специальные транспортные средства, категории М, используемых для коммерческих перевозок пассажиров, и категории N, используемых для перевозки опасных грузов, аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 08.03.2016).
9. Приказ Минтранса РФ от 31.07.2012 г. № 285 «Об утверждении требований к средствам навигации, функционирующим с использованием навигационных сигналов системы ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS и предназначенным для обязательного оснащения транспортных средств категории М, используемых для коммерческих перевозок пассажиров, и категории N, используемых для перевозки опасных грузов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 08.03.2016).
10. Савин, В. И. Перевозки грузов автомобильным транспортом : справочное пособие / В. И. Савин. – М. : Дело И Сервис, 2002. – 544 с.
11. Федеральная целевая программа «Поддержание, развитие и использование системы ГЛОНАСС на 2012–2020 гг.» : утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 3 марта 2012 г. № 189 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 08.03.2016).

УДК 656.06

В.А. Персианов

А.В. Курбатова

ТРАНСПОРТ И ЕГО РОЛЬ В ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Аннотация. В статье рассматривается опыт советских железных дорог в развитии подсобных хозяйств аграрного типа. В целях обеспечения экономической безопасности страны предлагается проект аграрно-промышленной интеграции.

Ключевые слова: железные дороги, диверсификация, подсобные хозяйства, сельскохозяйственная продукция, импортозамещение.

Vladimir Persianov

Anna Kurbatova

TRANSPORT SECTOR AND ITS ROLE IN THE IMPORT SUBSTITUTION OF AGRICULTURAL PRODUCTS: FORESIGHT

Annotation. The article gives a description of the practical experience of soviet railway transport in part-time gardening and farming. It also proposes a project of factory-farm integration to ensure the economic security of our country.

Keywords: railways, diversification, part-time gardening and farming, agricultural products, import substitution.

Сельскохозяйственное производство в течение десятилетий было проблемной областью российской экономики. Выход, казалось, был найден в конце первого послереволюционного десятилетия, когда правительство СССР взяло курс на коллективизацию сельского хозяйства, и стал формироваться мощный сектор кооперативов (колхозов) и государственных предприятий аграрного профиля (совхозов). К концу 1930-х гг. вопрос о стратегических ориентирах в развитии деревень был безоговорочно решен в пользу коллективизации сельскохозяйственного производства, и это решение советского руководства – партии большевиков и правительства – было правильным. Коллективизация проходила непросто, сопровождалась ошибками (их в те годы называли «перегибами», «головокружениями от успехов» и т.п.), но другого реального пути у страны не было. Молодое советское правительство на помощь Запада не рассчитывало. Ценой огромных усилий и жертв страна целенаправленно и планомерно развивалась на собственной экономической основе.

В годы Великой Отечественной войны (1941–1945 гг.) аграрный сектор страны выдержал тяжелейшие испытания. В послевоенные годы, как и в годы предвоенных пятилеток, на помощь селу пришел город. Многие предприятия промышленности и транспорта в 1970-е – 1980-е гг. стали обзаводиться собственными подсобными хозяйствами аграрного типа, включая в свои производственные структуры ослабленные колхозы и совхозы. Постепенно, как бы сами собой, без видимой и серьезной финансовой помощи из государственного бюджета, стали развиваться в масштабах страны процессы агропромышленной кооперации. Эти процессы с каждым годом набирали силу, становились все более привлекательными и для села, и для города. В стране стал формироваться новый тип производственных отношений – агропромышленная интеграция, прерванная крушением СССР и рыночными реформами [2].

Впечатляющие масштабы они приобрели в сфере транспорта, особенно на железных дорогах, где условия для такого рода диверсификации были весьма благоприятными. В январе 1991 г. в конференц-зале Министерство путей сообщения (МПС) состоялось заседание коллегии, на которой обсуждались вопросы развития подсобных сельскохозяйственных предприятий отрасли. По материалам коллегии, в ведении железных дорог на начало года находилось свыше 100 тыс. га земли различного

сельскохозяйственного назначения, около 50 тыс. голов крупного рогатого скота, 55 тыс. овец, 140 тыс. свиней и т.д. Урожайность с гектара земель не только не уступала показателям лучших колхозов и совхозов Министерства сельского хозяйства, но и нередко превосходила их: зерна – 12,9 центнеров, картофеля – 87, овощей – 127 центнеров. Средний надой молока с одной коровы (2700 литров в год) был не ниже, чем на животноводческих фермах Минсельхоза. А себестоимость сельхозпродуктов в подсобных хозяйствах в 1991 г. была такой: 1 килограмм говядины – 1 руб. 61 коп.; свинины – 2 руб. 42 коп.; литр молока – 52 коп. [2].

Собственные подсобные хозяйства на селе имели 246 локомотивных и 237 вагонных депо, 502 дистанции пути, 120 отделений железных дорог. Коллегия МПС решила, что этого мало, и требовала, чтобы каждое отделение дороги имело крупное подсобное хозяйство типа совхоза. Ставились серьезные задачи по переработке мяса и овощей собственными силами. За выполнение заданий по производству сельскохозяйственной продукции (от 10 до 20 кг мяса на человека в год) работники структурных подразделений железных дорог премировались. Стоимость обеда в рабочих столовых в соответствии с решением коллегии намечалось снизить с трех-четырёх руб. до 70-80 коп. [2].

Впечатляли и результаты, достигнутые в производстве сельскохозяйственной продукции на дорогах. Одно из вагонных депо Кустанайского отделения дороги производило в своем подсобном хозяйстве более 20 кг мяса и 100 литров молока на одного работника. Хороших результатов добилась станция Мыза (Горьковская железная дорога), подсобное хозяйство которой имело крупную собственную свиноферму и продавала свинину своим работникам по льготным ценам. Отдел рабочего снабжения Уральского отделения Западно-Казахстанской железной дороги имел собственное животноводческое хозяйство и колбасный цех, производивший в год свыше 220 т продукции. Работники цеха (27 чел.) имели хороший заработок – 250 руб., а заготовители – 330 руб. в месяц. Мясо закупали у местного населения. Затраты на строительство колбасного цеха окупились за один год. Высокоэффективным подсобным хозяйством обзавелась Ростовская дистанция лесозащитных насаждений Северо-Кавказской железной дороги. С финансовой поддержкой из централизованного фонда МПС (1,2 млн руб.) были построены свинооткормочный цех, зерносушилка, теплицы, цветочная оранжерея и другие объекты инфраструктуры подхоза. В результате дистанция добилась рекордных показателей производства мясной продукции (120 кг в год на одного работника), а урожайность зерновых на поливных землях достигла 90 центнеров с гектара. Успешно развивались подсобные хозяйства и на Приволжской железной дороге [4].

Во второй половине 1990-х гг. аграрно-промышленный комплекс, сложившийся в системе МПС, стал интенсивно разрушаться. Диверсификация в сторону аграрно-промышленного производства на государственных предприятиях промышленности и транспорта стала рассматриваться как непрофильный вид деятельности, идущей вразрез с идеологией рыночных реформ – акционированием и приватизацией, выделением в структуре крупных производственно-технологических комплексов множества различных бизнесов. Сегодня, когда России наносятся тяжелые удары разного рода санкциями, надо избавляться от торгашеского фундаментализма и возвращаться к положительному опыту аграрно-промышленной кооперации советского периода. Около 40 млн га когда-то пахотной земли не обрабатываются и не используются для получения сельхозпродукции. Россия продолжает оставаться зависимой от продовольственного импорта из стран ближнего и дальнего зарубежья. Миллионы свободных рабочих рук, десятки миллионов гектаров пустующих земель сельскохозяйственного назначения и многомиллиардный долларовый импорт продуктов питания – это прямая угроза не только экономической, но и национальной безопасности страны.

В этих условиях стране нужно искать выход из тупиковой и крайне опасной ситуации, и решение найдется. «Ставить задачи и планировать их решение, – как пишет журналист Т. Воеводина, –

надо в натуральных показателях, а не в денежных ... Пора понять, что нам нужна не хрематистика, т.е. искусство извлечения прибыли, а экономика, направленная на решение конкретных хозяйственных задач. И многие задачи не могут быть решены в логике затрат и прибыли ... Максимальная самодостаточность должна быть и в сельском хозяйстве ... Пока на вызовы жизни мы не отвечаем или отвечаем недопустимо вяло. И мешают нам либеральные догмы, которыми мы опутаны» [1].

Прошло четверть века с начала рыночных реформ в стране, но мы так и не определились с «национальной идеей», – общероссийским, подлинно инновационным проектом организации народного хозяйства и всей общественной жизни. Вспомнили о патриотизме, и это замечательно, гораздо более серьезно, чем желание «удвоить ВВП». Нельзя забывать особую роль села и сельского хозяйства в воспроизводстве нашей национальной культуры, наших традиций, исторической идентичности и духовно-нравственного кода. Вспомним слова знаменитого ученого-футуролога Ивана Ефремова: «все разрушения империй, государств происходят через утерю нравственности, и это разрушение носит характер саморазрушения» [3]. Большие города миссию воспроизводства нации не выполняют, и если деградирует село, значит, деградирует и все наше российское демографическое пространство.

В рамках подготовки к Московскому экономическому форуму в Белгороде в начале 2014 г. прошла сессия, посвященная проблемам аграрного комплекса. На сессии обстоятельно анализировались недостатки в организации сельскохозяйственного производства. Указывалось и на такой важный факт, как отсутствие в стране хорошо продуманной расселенческой политики. Село обезлюдело, работать некому, идет депопуляция активного трудоспособного сельского населения, а правительство почему-то берет курс на урбанизацию, развитие и укрепление мегаполисов. Об этом можно было бы подумать, сказал губернатор Белгородской области Е. Савченко, «если бы население России приближалось к 500 млн чел.» [3].

Объединение усилий города и деревни – ключевая проблема, решение которой определит лик будущей России. В годы НЭПа это называлось смычкой. Ошибаются те, кто видит выход в индивидуализации сельскохозяйственного производства (фермерстве) по западному образцу. Заблуждаются и те, кто считает, что дело можно поправить и без достойной материальной, финансовой и чисто организационной поддержки со стороны государства. Кто надеется, что рано или поздно сработают законы, механизмы рыночной экономики, и все станет на свое место.

Сложность выбора состоит в том, что есть лишь узкая тропинка, ведущая к цели: постепенный переход всего нашего народа к новому строю социально-экономического бытия, если угодно, новому образу жизни всего народа. Строй этот, во-первых, должен естественно вытекать из всей совокупности исторических и других условий существования России и населяющих ее народов на протяжении многих столетий. Во-вторых, он должен удовлетворить испытываемую сейчас миллионами людей тягу к земле, острейшую потребность в чистом воздухе, в чистой воде и здоровой пище. Но этим миллионам нужна государственная поддержка и уверенность в том, что они не лишние и не будут обмануты, как это случалось в прошлом.

Еще в предперестроечные годы немало делалось для подъема российской деревни. Десятки миллиардов рублей были вложены в развитие Черноземной зоны РСФСР только в 1970–1980-е гг. Однако коренных, качественных сдвигов в жизни сел и деревень этой зоны тогда не наступило, хотя материальный достаток работников стал выше, бытовые условия в целом тоже изменялись к лучшему. Однако сейчас даже те сельские поселения, которые не попали в разряд так называемых бесперспективных, в массе своей, в условиях «свободы выбора», не процветают, не ласкают глаза гармонией с природным окружением, часто выглядят неприбранными и унылыми. Значит, что-то не было учтено, программа была недостаточно отработана, и весь проект оказался незавершенным.

Общероссийский интеграционный проект особенно важен сегодня для русских, а также для других народов нашей страны, долгое время живших с русскими и навеки связавших с ними свои исторические судьбы. Ведь русский строй жизни с незапамятных времен характеризовался общинным, артельным началом. Лучшие качества душевного склада наших предков образовывались «на миру», где, по пословице, «и смерть красна». Не случайно именно в России появилась и «Философия общего дела» Николая Федорова, и первый в мире Совет рабочих депутатов – полномочный орган власти общины-фабрики. Не случайно самой распространенной формой кооперации в советской России оставались колхозы и другие виды артелей.

«Общее дело», возглавляемое органами истинного народовластия и отвечающее нашему национальному складу, может и должно получить самое широкое распространение в разнообразных формах. В нем нуждаются многие молодые люди. Современный человек, особенно молодой, остро ощущает, что, если его жизнь сведена только к заботе о личном благополучии (скажем, бизнесе), она перестает быть полноценной, престаает радовать. Непременнo нужно то «общее дело», в котором человек мог бы проявить себя как общественное существо, показать и развить лучшие стороны своей личности. Пора серьезно задуматься над этой проблемой и практически начать переход к различным формам соединения индустриального, научного и сельскохозяйственного труда. Это наше уже наступившее будущее и главное условие надежного обустройства России.

Нужно иметь в виду такую особенность сельскохозяйственного производства, как его сезонность. В советском прошлом эту особенность пытались сглаживать двумя способами: увеличением парка сельскохозяйственных машин (но это накладно – часто сельхозмашины используются несколько дней в году) и посылкой горожан в деревню на посевные и уборочные работы (о неэффективности которой много говорили и писали). Лишь в начале 1980-х гг. наметился более рациональный путь решения проблемы, когда промышленные и транспортные предприятия стали создавать на селе филиалы и производственные цеха, причем в ряде случаев рабочие большую часть года были заняты промышленным трудом и только во время посевной и уборочной трудились в сельском хозяйстве. Тенденция к созданию в деревне подсобных хозяйств (продовольственных цехов) городских заводов и фабрик, железных дорог, строительных организаций усиливалась. Земельных наделов, однако, они добывались с большим трудом.

Если в современной России подобная практика станет повсеместной, она постепенно, но неизбежно приведет к образованию предприятий доселе невиданного типа. Такие предприятия будут объединять завод (фабрику), научно-исследовательский институт (НИИ) и колхоз (сельхозартель). При продовольственном цехе предприятия в сельской местности могут располагаться и его «цехи здоровья» - дома отдыха (в том числе и семейного типа), санатории, спортивные базы, школы, детские сады, садовые товарищества и пр., а также учреждения культурно-бытового назначения. Для крупного предприятия (например, железной дороги, судоходной компании, морского порта и т.п.) не составит труда проложить несколько километров шоссе до ближайшей магистрали, наладить водоснабжение и пр., – ведь это будет не «шефство», а работа на себя. Так в нашу жизнь незаметно станет входить такой строй бытия и расселения, как сеть производственно-потребительских общин.

Маховик, который нужно раскрутить, слишком инерционно тяжел, чтобы рассчитывать на скорый успех. Но он придет, если систематически наращивать усилия в нужном направлении. Другого пути у России нет, во всяком случае, сегодня он не просматривается. Высокий общественный идеал, учет исторического прошлого и тенденций социального развития, неуклонность продвижения к цели при многообразии его форм – залог успеха в этом поистине великом деле преобразования земли и человека на просторах России.

Библиографический список

1. Воеводина, Т. Белый кот на воеводстве / Т. Воеводина // *Завтра*. – 2016. – № 11. – С. 8.
2. Персианов, В. А. Научная мысль в развитии путей сообщения России (исторические вехи, проблемные вопросы и решения) : монография / В. А. Персианов, В. П. Козлова. – М. : ГУУ, 2008. – 394 с.
3. Савченко, Е. Россия может прокормить 500 миллионов человек / Е. Савченко // *Завтра*. – 2014. – № 5. – С. 5.
4. Ямщиков, Б. Осенний отчет в подсобных хозяйствах Приволжской магистрали / Б. Ямщиков // *Гудок*. – 1997. – 23 сентября.

УДК 338

И.Б. Родина

А.Ф. Владимирова

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ: ЮРИДИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН И РЫЧАГ ПОЛИТИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ

Аннотация. В статье анализируются особенности двухсторонних экономических санкций и продовольственного эмбарго. Доказывается, что названные категории, являясь принудительным средством экономического характера для изменения экономических, политических, социальных условий, включают различные виды прямого ограничения торговли между суверенными государствами. Доказывается, что указанные меры являются шансом для отраслей национальной экономики РФ занять значительную долю внутреннего рынка в условиях членства страны в Всемирной торговой организации.

Ключевые слова: промышленная политика, экономические санкции, торговое эмбарго

Irina Rodina

Alla Vladimirova

ECONOMIC SANCTIONS: JURISTIC PHENOMENON AND POLITICAL LEVERAGE

Annotation. The article analyzes the characteristics of bilateral economic sanctions and embargo of food. It is proved that these categories, being positive means of an economic nature to change the economic, political and social conditions that include various types of direct restriction on trade between sovereign states. It is proved that these measures are a chance for the sectors of the national economy of the Russian Federation to take a significant share of the domestic market in terms of membership in the World Trade Organization.

Keywords: industrial policy, economical sanctions, trade embargo

Актуальность проблемы, поднимаемой в настоящей статье, обусловлена местом и ролью проблемы развития национальной экономики в макроэкономической теории; тем, что состояние национального хозяйства нашей страны в условиях экономических санкций отражается на развитии реального сектора и финансово-кредитной системы, уровне народного благосостояния, внешнеэкономических отношений, объясняя подъемы и спады деловой активности не только на национальном, но и на глобальном уровне; недостаточной изученностью в существующей экономической литературе всего комплекса проблем функционирования национального хозяйства в условиях западных и ответных российских санкций, провоцирующих макроэкономическую нестабильность [1, с. 96; 10]. Стабильное развитие национальной экономики обеспечивает устойчивость национального рынка. Между тем, нестабильность, связанная с санкциями и торговым эмбарго, поражающая национальную экономику нашей страны, существенно изменила перспективы ее роста, породила значительные макроэкономические риски [1, с. 96; 7, с. 11; 10, с. 28].

Политический кризис на Украине в феврале-марте 2014 г., референдум по вопросу самоопределения Крыма и возвращение его в состав РФ вызвал обострение отношений между Россией и западными странами. В результате названных событий целый ряд стран под давлением американской администрации объявили о введении пакета санкций против нашей страны, что явилось началом экономической борьбы, обусловленной политическими мотивами. В результате в настоящее время развитие национальной экономики РФ происходит в условиях западных и ответных экономических санкций. Глобализация мировой экономики и двусторонние санкции создают условия, при которых России необходимо сделать выбор: развивать национальную экономику по пути, навязанному ей зарубежными странами, или определить свой собственный путь развития, отвечающий российским национальным интересам. В указанных обстоятельствах необходимо оценить национальные экономические ресурсы, определить макроэкономические цели с учетом условий двухсторонних санкций и возможности их реализации.

Необходимо учитывать, что сложившаяся ситуация сопряжена не только с макроэкономическими рисками и угрозами [1, с. 93–94; 2; 3; 4; 7, с. 11–12], но и предоставляет национальной эконо-

мике шансы и перспективы, недоступные ранее в условиях до объявления санкций [8, с. 433]. В данной статье к таким шансам авторами отнесены: структурные преобразования национальной экономики в сторону приоритетного развития обрабатывающих отраслей реального сектора, разработка внятной национальной промышленной политики, импортозамещение, преодоление несовершенства банковского сектора, снижение вывоза капитала [9, с. 532–533].

В существующей литературе содержится множество определений категорий, отражающих предмет настоящей статьи. Рассмотрим некоторых из них. Так, под санкциями (sanctions) понимаются карательные дипломатические, экономические и общественные действия по отношению к государству, которое нарушило международное право. Указанная категория может относиться и к военным действиям, предпринятым с аналогичной целью. Санкции относятся к ведущим элементам политики коллективной безопасности (collective security), они включают как приостановку дипломатических контактов, прекращение связей путем частичного или полного запрета на торговлю, так и военные действия [12; 13].

Под экономическими санкциями (economic sanctions) понимаются принудительные меры экономического характера, которые применяются одним юридическим или физическим лицом, государством по отношению к другим лицам или государствам с целью изменения каких-либо экономических, политических, социальных условий; включают все виды прямого ограничения торговли между суверенными государствами, финансовые и инвестиционные ограничения (ограничения на инвестирование и движение капитала, замораживание финансовых ресурсов в форме банковских счетов, акций, облигаций, бондов, деривативов и других финансовых инструментов).

Наиболее распространенным видом экономических санкций является эмбарго (embargo), под которым понимается запрещение государством ввоза в свою страну или вывоза в другую страну товаров, услуг, валютных и иных ценностей. Данная санкция вводится в военное и мирное время, может охватывать все стороны торгово-экономической деятельности или только определенные категории товаров, научно-техническую информацию, каких-либо (например, транспортных) услуг. В современных условиях эмбарго является инструментом экономического, научно-технического и финансового давления, средством принуждения к изменению проводимой правительством внутренней и внешней политики. Уставом Организации объединенных наций (ООН) предусматривается установление эмбарго в качестве коллективной репрессивной меры в отношении государств, действия которых представляют угрозу международной безопасности. Эмбарго служит основанием для приостановки или прекращения выполнения всех или некоторых конкретных обязательств государств, их организаций и граждан.

Эмбарго наносит экономический ущерб обеим сторонам внешнеторговых отношений, а для третьих стран, не присоединившихся к эмбарго, появляется шанс получить дополнительный выигрыш. В стране, вводящей эмбарго, цена товара из-за избытка снижается, а в стране, против которой эмбарго вводится, цена товара увеличивается, а объем импорта снижается.

После введения эмбарго о предложении и кривой предложения экспорта из страны, вводящей эмбарго, говорить нет смысла, а предложение импортной продукции представлено только кривой предложения экспорта из стран, не присоединившихся к эмбарго. В стране, вводящей эмбарго, цена товара снижается (так как больше продукции реализуется на внутреннем рынке), а в стране, против которой эмбарго вводится, цена увеличивается и объем импорта сокращается. Отсюда целью введения эмбарго является не извлечение выгоды, а оказание давления на страну для достижения определенных целей. Поэтому успех эмбарго более вероятен в том случае, если: 1) страна, вводящая эмбарго, может снизить объем своего экспорта; 2) страна, против которой вводится эмбарго, сильно зависит от внешней торговли; 3) если вводимые санкции неожиданны и масштабны [11; 13].

При международном разделении труда запрет на экспорт должен приводить к значительному снижению валютной выручки, а, значит, к ограничению закупок нужных благ за рубежом. Если страна, на которую распространяются санкции, ориентирована на внутреннее производство и потребление, ограничение экспорта не окажет существенного действия.

Распространенной формой санкций служит запрет на поставки определенных или всех товаров в страну-объект санкций. При этом возникают макроэкономические риски, аналогичные тем, что возникают при ограничениях на экспорт [7, с.11–13].

Санкции могут использоваться по отношению к стране, к компаниям из третьих стран, имеющим торговые отношения с фирмами этой страны. Правительство страны, налагающей санкции, не может напрямую запретить третьим странам и их фирмам вступать в экономические отношения с данной страной, но может ограничить отношения своих компаний и государственных органов с такими фирмами. Этим активно пользуются США, составляя черные списки компаний из многих стран мира, которые, по мнению официальных органов власти, сотрудничают с санкционируемыми странами. Американские фирмы получают предписание о запрете поставок товаров, услуг и технологий в адрес компаний из санкционных списков. Прежде всего это относится к продукции военного назначения.

Санкции могут включать запрет на: финансовые операции с определенной страной и ее предприятиями, иностранные инвестиции. Указанные меры могут быть частичными, затрагивающими только крупные финансовые операции. Так, США в 1996 г. объявили санкции против иностранных фирм, планировавших осуществить инвестиции в размере свыше 40 млн. дол. в разработку нефтяных месторождений Ирана и Ливии.

Под экономическими санкциями авторы данной статьи понимают ограничительные политические и экономические меры, введенные в отношении отдельных стран, конкретных юридических и физических лиц, которые, по мнению международных организаций и отдельных государств, причастны к определенным политическим, экономическим или военным действиям, а также ответные действия стран, в отношении которых введены названные санкции.

Таким образом, экономические санкции являются комплексом мер давления на государство для достижения исключительно политических целей, хотя санкции приводят к негативным последствиям в национальной экономике санкционируемого государства, конечные политические цели при этом достигаются далеко не всегда, а чаще всего они вообще не достигаются.

По данным американского эксперта по экономическим санкциям Хафбауэра Г. (Gary Clyde Hufbauer), санкции достигли поставленной цели лишь в трети случаев. По мнению данного эксперта, экономические санкции вводятся для достижения следующих целей: модификация (умеренная или существенная) политики; смена существующего режима или демократизация; прекращение военных действий; разрушение военного потенциала [14].

Санкции редко вводятся в ущерб населению стран-объектов санкций. Исключением стали важнейшие политические вопросы, в решении которых руководство стран-субъектов не пошло на компромисс и ввело санкции, несмотря на потери для собственного населения. Так, например, такими санкциями были действия союзников против Германии во время мировых войн, санкции Лиги арабских стран против Израиля, санкции США и ООН против Ирака в 1990 г.

В условиях глобализации, существенно диверсифицировавшая экспортно-импортные потоки всех стран, влияние санкций на национальную экономику снижается [5; 6; 7; 8; 12; 13].

Исключением были санкции против Ирака в 1990 г., когда валовой внутренний продукт (ВВП) Ирака снизился более чем на 42%. Относительно эффективными можно считать санкции Великобритании против Родезии (1965–1979 гг.), когда ВВП Родезии снизился на 10%. Большая часть

других санкций привела к падению ВВП стран-объектов санкций на 3–8%, что не является критичным для национальной экономики.

Способность страны-субъекта санкций или коалиции стран, применяющих санкции, нанести экономический ущерб третьему государству зависит от географических факторов (близости), сложившихся торговых потоков и сравнительных размеров национальных экономик сторон. Успех зависит от международного окружения страны-объекта санкций. Если такая страна поддерживает с торговыми партнерами устойчивые отношения, результативность водимых против нее санкций будет падать, т.к. страна-объект санкций будет иметь альтернативные экспортно-импортные возможности. Поэтому страны, вводящие экономические санкции против какой-либо страны, стремятся получить поддержку других государств.

Инициатором введения санкций против нашей страны стало американское руководство. Под давлением США, рискуя нанести ущерб своим национальным экономикам, к санкциям присоединились страны ЕС. Позднее к санкциям присоединились государства Большой семерки и некоторые другие страны, являющиеся партнерами США и ЕС. По мнению ряда экспертов, указанные санкции явились важнейшей причиной финансово-экономического кризиса в РФ. По данным провайдера финансовой информации Bloomberg, санкции причинили вред национальной экономике РФ в 2014 г., но явились одной из причин ее роста в 2015 г.

По оценке инициаторов введения указанных ограничений, санкции против РФ никак не изменили российской политики.

Торговые санкции часто связывают с ответными действиями, обусловленными процессом урегулирования споров в рамках ВТО. Так, например, отмена США торговых уступок в ответ на введенный ЕС режим импорта бананов, который противоречит правилам ВТО; ответные действия США после введения ЕС ограничений на импорт обработанной гормонами американской говядины.

Как отмечалось выше, экономические санкции включают эмбарго, которое страны могут применить по правилам ВТО. Эмбарго является частью исключительных мер, к которым члены ВТО прибегают в исключительных случаях, связаны с политическими событиями, которые вынуждают одну страну принимать меры против другой, ужесточая торговые правила в целом или частично. Ответные санкции восстанавливают баланс прав и обязанностей между странами-членами ВТО, если они были затронуты мерами одной из стран, нарушающими нормы данной организации. Ответные экономические санкции отвечают соображениям безопасности в соответствии со статьей XXI Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Противоречия между санкциями и правилами Всемирной торговой организации обусловлены тем, что ВТО создавалась в целях либерализации торговли, а непосредственной целью санкций является ограничение торговли по неэкономическим (политическим) причинам [7; 9; 10].

Если санкции принимают форму эмбарго, то под запретом оказывается экспорт из одной или нескольких стран в какое-то конкретное государство, или бойкота, когда блокирован импорт из конкретной страны. Если действует и то, и другое, то торговые отношения прекращаются. Для повышения эффективности санкций они должны сочетать эмбарго и бойкот. Эффективность санкций зависит от экономической уязвимости страны-объекта санкций, а также от инструментов проведения санкций.

Экономические и торговые санкции могут дополняться неторговыми мерами. Так, страну-объект санкций могут лишить доступа на культурные или спортивные мероприятия. Санкции могут рассматриваться как форма международной дипломатии и альтернатива вооруженных конфликтов. Следовательно, с одной стороны, санкции являются распространенным политическим инструментом. С другой стороны, экономические санкции являются более жестким выражением неодобрения, чем устное заявление или нота протеста.

Зарубежный опыт экономических санкций свидетельствует о том, что если они не выполняют возложенную на них задачу, то используются более серьезные средства (вторжение американских войск в Ирак и Югославию). В указанных случаях следует отметить, что санкциям не было дано достаточно времени для оказания воздействия. Политические факторы подталкивали к военному вмешательству вне зависимости от неэффективности санкций.

Экономические санкции являются следствием политического решения оказания воздействия на другую страну, направлены на экономическую изоляцию, чтобы продемонстрировать несогласие с ее политическим курсом. Цели санкций различаются в каждом конкретном случае, призваны добиться изменений внутренней или внешней политики страны-объекта санкций. Экономические санкции нужно рассматривать как инструмент оказания давления в целях изменения политического курса. Данные цели колеблются от «мягких» (выражение недовольства поведением страны) до «жестких» (обеспечение кардинального изменения поведения). Следовательно, санкции представляют собой экономическое средство достижения политических целей.

Отсутствие фактических данных, доказывающих успешность инструмента санкций, они популярны у правительств, считающих их подходящим средством для выражения неодобрения. Санкции являются доказательством для электората серьезности политиков в отношении к своим обязанностям. При этом санкции наносят вред и стране-санкционеру, лишая ее бизнес рынка, торговых и инвестиционных возможностей в стране-объекте санкций. Это происходит в случае, когда санкции не осуществляются всеми торговыми партнерами.

Зарубежный опыт свидетельствует, что при условии применения полномасштабных санкций и тотальной изоляции страны-объекта санкций, гарантии успеха санкций не существует. Принять решение о введении санкций оказывается проще, чем оценить результативность и вынести постановление об их отмене.

Как отмечалось, санкции вводятся по политическим причинам, но правовым основанием для их оправдания нормами ВТО является защита национальной безопасности. Согласно Статьи XXI ГАТТ, под термином «исключения по соображениям безопасности» (т.е. исключения, разрешающие введение торговых ограничений) понимаются действия, которые государство «считает необходимыми для защиты существенных интересов своей безопасности».

Санкции предназначены для нарушения или полного прерывания экономических связей между двумя или более государствами. Следовательно, санкции противоречат фундаментальным принципам ВТО, направленным на открытие рынков и обеспечение стабильных, безопасных, прозрачных и предсказуемых торговых отношений. Задачей ВТО является либерализация торговли и поддержание гармоничных торговых отношений, что позволяет повысить общий уровень благосостояния.

Механизм экономических санкций строится на искажении теории международной торговли, предполагающей, что всеобщее экономическое благосостояние может быть достигнуто в условиях свободной торговли. ГАТТ (1947 г.) и ВТО как его преемница (1995 г.) базируются на аналогичном принципе – экономическое благосостояние можно увеличить путем либерализации торговли. Соглашение о создании ВТО подтверждает данный постулат. По данному документу, стороны признают, что их «отношения в области торговли и экономическая политика должны осуществляться с целью повышения жизненного уровня, обеспечения полной занятости и значительного и постоянного роста уровня реальных доходов и эффективного спроса, а также расширения производства и торговли товарами и услугами».

Любое ограничение торговли, защита индивидуальных рынков путем повышения тарифов или введения прямых ограничений импорта с помощью квот уменьшают общий уровень благосостояния. Эмбарго вызывает кризис предложения, бойкот ведет к изоляции страны-объекта от глобального рынка. В результате снижается благосостояние. В зависимости от баланса сил между вовлечен-

ными государствами и природы их экономического взаимодействия санкционер может снизить уровень доходов и благосостояния в стране-объекте санкций до недопустимо низкого уровня. Слабая сторона, столкнувшись с ухудшением условий внешней торговли, будет вынуждена выполнить требования страны, вводящей санкции.

Когда действуют санкции, встает вопрос: как определить минимальный порог благосостояния, опустившись ниже которого, страна будет вынуждена пойти на уступки. Зарубежный опыт санкций свидетельствует, что национальные экономики могут выносить серьезные лишения и не сдаваться, что объясняется тем, что санкции в основном ощущают простые граждане, а не политическое руководство. Если в западных государствах с демократическими процедурами непопулярные правительства теряют власть, то в странах с диктаторскими режимами, против которых применяются санкции, этого не происходит. Трудности, переживаемые населением, часто использует руководство страны для укрепления своей власти.

Можно сделать вывод: теория торговли свидетельствует о том, что либерализация увеличивает уровень благосостояния, что не означает то обстоятельство, что ограничение торговли существенно его снизит. Несмотря на то, что экономические санкции противоречат ключевым принципам ВТО, их используют в международной практике в современных условиях. Для нашей страны указанные меры являются шансом для отраслей национальной экономики РФ занять значительную долю внутреннего рынка в условиях членства страны в ВТО.

Библиографический список

1. Виссарионов, А. Б. Перспективы развития методологии метаэкономического анализа / А. Б. Виссарионов // Проблемы стратегического управления : сборник научных трудов. – М., 2014. – № 3. – С. 93–121.
2. Владимиров, А. Ф. Состояние и тенденции развития энергетики в мире / А. Ф. Владимиров // Вестник университета. – 2013. – № 23. – С. 10–14.
3. Добрышина, Л. Н. Проблемы ресурсной обеспеченности страны в условиях глобализации с учетом экологических и региональных факторов / Л. Н. Добрышина, А. В. Малявина // Вестник университета. – 2012. – № 2. – С. 25–29.
4. Родин, Д. Ю. Использование технологий брендинга в промышленной политике в условиях членства РФ в ВТО / Д. Ю. Родин // Вестник университета. – 2014. – № 4. – С. 77–85.
5. Родин, Д. Ю. Оценка стоимости бренда в процессе глобализации товарных рынков / Д. Ю. Родин // Микроэкономика. – 2012. – № 1. – С. 119–122.
6. Родин, Д. Ю. Проблема оценки стоимости брендов в условиях глобализации товарных рынков / Д. Ю. Родин // Вестник университета. – 2011. – № 15. – С. 275–276.
7. Родина, И. Б. Глобальные риски в системе экономической безопасности России / И. Б. Родина // Микроэкономика. – 2012. – № 1. – С. 11–15.
8. Родина, И. Б. Инновационная составляющая структурной перестройки российской промышленности / И. Б. Родина, А. С. Засухин // European Social Science Journal. – 2014. – № 6-3(45). – С. 432–436.
9. Родина, И. Б. Институциональные предпосылки структурных сдвигов в реальном секторе российской экономики / И. Б. Родина // European Social Science Journal. – 2014. – № 6-1(45). – С. 530–534.
10. Родина, И. Б. Особенности промышленной политики современной России / И. Б. Родина // ЭПОС. – 2006. – № 2 (26). – С. 28–34.
11. Факов, В. Я. Большой финансовый словарь / В. Я. Факов. – Т. 2. Русско-английский словарь. – М. : Международные отношения. – 2011. – 696 с. – ISBN 978-5-7133-1386-9.
12. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 1168 с. – ISBN 5-279-02306.
13. Экономический словарь. – М. : Проспект, 2015. – 672 с. – ISBN 978-5-392-16700-5.
14. Hufbauer, G. C. Economic Sanctions Reconsidered / G. C. Hufbauer, J. J. Schott, K. A. Elliott [et. al.]. – Washington : Peterson Institute for International Economics, 2008. – 233 p. – ISBN 978-0-88132-407-5.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 336.221.262

В.А. Алкаева

АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ОТ КОНСОЛИДИРОВАННЫХ ГРУПП НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ЗА 2012–2015 ГГ.

Аннотация. В статье дается характеристика консолидированной группы налогоплательщиков. Проводится сравнительный анализ поступлений налога на прибыль организаций от деятельности консолидированных групп налогоплательщиков за 2012–2015 г. Выявлено снижение поступлений налога на прибыль в бюджеты субъектов РФ в результате деятельности консолидированных групп. Сформулированы проблемы, которые привели к таким результатам.

Ключевые слова: консолидированная группа налогоплательщиков, налог на прибыль организаций, анализ, бюджет, мораторий.

Vera Alkaeva

THE ANALYSIS OF PROFIT TAX FROM CONSOLIDATED GROUPS OF TAXPAYERS FOR 2012–2015 YEARS

Annotation. The article gives characteristic of consolidated group of taxpayers. The comparative analysis of profit tax from consolidated groups of taxpayers for 2012–2015 is presented. It is revealed a reduction in profit tax to the budgets of different regions of Russian Federation as a result of function of consolidated groups. Problems that led to such results are formulated.

Keywords: consolidated group of taxpayers, profit tax, analysis, budget, moratorium.

Практика создания консолидированных групп налогоплательщиков в России началась с 2012 г. с введения в действие Федерального закона № 321-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков» [7]. Консолидированной группой налогоплательщиков (КГН) признается добровольное объединение налогоплательщиков налога на прибыль на основе договора в порядке и на условиях, предусмотренных Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ), в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности указанных налогоплательщиков (п.1 ст. 25.1 НК РФ) [7]. Целью создания КГН является экономически обоснованное распределение налога на прибыль организаций по субъектам Российской Федерации [9]. Наибольшая сумма налога консолидированных групп должна поступать в бюджеты тех субъектов РФ, где создано большее число рабочих мест и находится производство, что следует из п. 6 ст. 288 НК РФ, а не по месту регистрации компаний.

В соответствии с п.1 ст. 25.1 НК РФ объединение налогоплательщиков в КГН является правом, а не обязанностью, и возможно только для прибыли, облагаемой по ставке 20 % (п. 9 ст. 278.1 НК РФ). Для создания консолидированной группы налогоплательщиков компании должны соответствовать критериям, перечисленным в ст. 25.2 НК РФ. Основными из них являются: доля владения одной организации в уставном капитале других должна составлять не менее 90 %, рассчитанная прямым или косвенным методом; за год, предшествующий году создания КГН, все в совокупности участники должны соответствовать следующим условиям:

1) уплаченная совокупная сумма налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на прибыль организаций и налога на добычу полезных ископаемых, без учета сумм налогов, уплаченных в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, должна составлять не менее 10 млрд руб.;

2) суммарный объем выручки от продажи товаров, продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также от прочих доходов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности, должен составлять не менее 100 млрд руб.;

3) совокупная стоимость активов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности на 31 декабря должна составлять не менее 300 млрд руб. [7].

Исходя из минимальных значений очевидно, что консолидированную группу налогоплательщиков могут создать лишь очень крупные компании, что и подтвердила практика первых лет действия закона о КГН. Стоит учесть, что в предыдущих редакциях закона порог совокупной стоимости активов устанавливался в размере 1 трлн руб., а сумма уплаченных налогов – 15 млрд руб. [8]. Важным этапом при создании КГН является определение ответственного участника. Он является представителем консолидированной группы в налоговых органах, на него возложена обязанность по исчислению и уплате налога на прибыль организаций по всей группе, что и является одной из задач создания КГН: объединение ряда процедур налогового администрирования для снижения издержек. Права и обязанности ответственного участника прописаны в ст. 25.5 НК РФ. Документом, подтверждающим его полномочия, является договор о создании консолидированной группы налогоплательщиков, который подписывается всеми участниками КГН и подлежит обязательной регистрации в налоговом органе по месту нахождения ответственного участника.

В первый год действия закона о КГН было создано 11 консолидированных групп. Консолидированные группы создали такие компании нефтегазовой отрасли и металлургии как ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Лукойл», ОАО «АК «Транснефть», ОАО «Газпром», ОАО «Северсталь», ОАО «ГМК «Норильский никель» и др. В 2013 г. насчитывалось уже 15 КГН. На 1 января 2014 г. их количество увеличилось до 16: еще 2 были созданы и одна ликвидирована [11]. В 2015 г. должны были присоединиться еще пять КГН к уже действующим, но Государственная Дума РФ Федеральным законом № 366-ФЗ от 24 ноября 2014 г. приостановила действие новых пяти КГН, а также пополнение состава уже существующих, до 1 января 2016 г. Таким образом, участники КГН, зарегистрированных в 2014 г., самостоятельно исчисляли и уплачивали налог на прибыль в 2015 г. Далее Федеральным законом № 325-ФЗ от 28 ноября 2015 г. «О внесении изменений в часть первую и статьи 342.4 и 342.5 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» мораторий на действие новых КГН, созданных в течение 2014–2015 гг., был продлен до 01 января 2018 г., т.к. согласно ст. 3 данного Федерального закона эти КГН считаются незарегистрированными и в связи с этим до 01 марта 2016 г. налоговые органы должны уведомить ответственного участника такой группы о признании соответствующего договора незарегистрированным. В той же статье отмечается, что в течение 2016–2017 гг. договоры о создании КГН, а также изменения, связанные с присоединением к такой группе новых организаций (за исключением случаев реорганизации участников группы), регистрации налоговыми органами не подлежат [17]. Отсюда следует, что мораторий продлен до 2018 г. и будут функционировать только созданные до 2014 г. КГН. Что касается зарегистрированных налоговыми органами в 2014–2015 гг. изменений в договоры о создании КГН, связанные с присоединением к такой группе новых организаций (за исключением случаев реорганизации участников группы), то они вступают в силу с 01 января 2016 г. [13].

По итогам 2012 г. снижение поступления налога на прибыль организаций в результате деятельности консолидированных групп налогоплательщиков в объеме 60,8 млрд руб. наблюдалось в 18 субъектах РФ, в 2013 г. – в объеме 63,7 млрд руб. в 20 субъектах. Наибольшее снижение поступлений налога произошло в бюджеты: в 2012 г. – г. Москвы (41,5 млрд руб.) и Нижегородской области (5,9 млрд руб.), в 2013 г. – г. Москвы (34,3 млрд руб.) и Красноярского края (5,8 млрд руб.) В то же время отмечено увеличение поступлений налога на прибыль организаций в объеме 52,6 млрд руб. в 65 субъектах РФ по итогам 2012 г., и в объеме 47,3 млрд руб. в 62 субъектах в 2013 г. Наибольшие суммы на-

лога поступили в бюджеты: в 2012 г. – Ямало-Ненецкого автономного округа (7,7 млрд руб.) и Самарской области (5,0 млрд руб.), в 2013 г. – Ленинградской области (4,1 млрд руб.) и Астраханской области (3,5 млрд руб.) [11]. Всего в 2012 г. сумма поступлений налога на прибыль от КГН в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации составила 493,9 млрд руб., в 2013 г. – 348,2 млрд руб. Снижение составило 145,7 млрд руб., из них только 16,4 млрд руб. – за счет консолидации убытков внутри КГН [11].

В 2014 г. у 53 регионов поступления налогов на прибыль выросли на 61,9 млрд руб., у 32 – снизились на 127 млрд. На долю КГН пришлось 3,3 % потерь из общего сокращения поступлений по налогу на прибыль организаций. Больше других потеряли г. Москва и г. Ханты-Мансийск, так как прежде в их бюджеты поступали налоги холдинговых компаний [1].

В 2012 г. были приняты поправки в НК РФ, способствовавшие плавному снижению доходов г. Москвы из-за действия КГН. Начиная с 2012 г. ОАО «Газпром» объявил себя консолидированной группой налогоплательщиков, из-за перехода налоговых платежей КГН «Газпрома» в регионы г. Москва могла лишиться в 2012 г. 50 млрд руб. Всего потери Москвы от введения закона о КГН оцениваются в 100 млрд руб. в год, потому как кроме ОАО «Газпром» консолидированные группы налогоплательщиков создали ОАО «НК «Роснефть» (в результате столичный бюджет лишается 15 млрд руб. в год), ОАО «Лукойл» (4 млрд руб. в год).

Предложенные поправки в НК РФ, вводящие особый порядок расчета платежа налога на прибыль организаций для КГН, в состав которой входят «организации, являющиеся собственниками объектов Единой системы газоснабжения», касаются исключительно «Газпрома» и вводят переходные положения до 2015 г., исходя из которых, сумма налоговых отчислений в региональные бюджеты перераспределяется не сразу вся, а постепенно. Это касается не только Москвы, но и в меньшей мере 11 других крупных городов, например, Санкт-Петербург и Тюмень. Согласно Федеральному закону № 19-ФЗ от 30 марта 2012 г. «О внесении изменений в ст. 67 части первой и ст. 288 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» в 2012 г. Москва недополучит от КГН «Газпрома» 20 % налога на прибыль (потери составят 11 млрд руб. вместо 50 млрд), в 2013 г. – 40 % налога (21 млрд руб.), в 2014 г. – 60 % налога (32 млрд руб.), а к 2015 г. доля выпадающих доходов увеличится до 80 % (43 млрд руб.), в 2016 г. потери достигнут 100 % [2].

Хотелось бы наглядно проиллюстрировать, какую долю от поступлений налога на прибыль организаций в столичный бюджет занимают поступления от КГН с начала 2012 г. по 01 января 2016 г. Данные в таблицах ниже представлены на основе проведенного анализа официальной информации, опубликованной на сайтах Министерства финансов РФ, Федеральной налоговой службы РФ и Счетной палаты РФ [3; 4; 9].

Таблица 1

**Роль КГН в поступлении налога на прибыль организации за 2012–2015 гг.,
данные по г. Москве**

Год	Налог на прибыль организаций, зачисляемый в бюджет г. Москвы, тыс.руб.	Сумма исчисленного налога на прибыль организаций по КГН, зачисляемая в бюджет г. Москвы, тыс.руб.	Доля КГН, %
на 01.01.2013	545 853 003	141 045 198	26 %
на 01.01.2014	485 719 084	88 640 029	18 %
на 01.01.2015	485 429 133	53 795 513	11 %
на 01.01.2016	484 746 305	30 737 755	6 %

В первый год действия закона о КГН доля поступлений налога на прибыль от их деятельности составляла 26 % от суммы зачисляемого налога в бюджет г. Москвы. С 2013 по 2015 гг. роль КГН в доходах столицы уменьшается в среднем на 6 % при относительно одинаковой сумме зачисляемого налога на прибыль организаций в бюджет ежегодно в рассматриваемый период (см. табл. 1).

Проанализируем количество участников КГН за 2012–2015 гг., зарегистрированных на территории г. Москва (см. табл. 2). Как видно, несмотря на увеличение количества участников КГН, налоговая база постепенно уменьшается.

Таблица 2

Количество участников КГН на территории г. Москва за 2012–2015 гг.

Год/Данные по г. Москва	Налоговая база для исчисления налога исходя из доли, тыс.руб.	Количество участников консолидированных групп налогоплательщиков, показатели по которым и (или) по их обособленным подразделениям включены в отчет (ед.)
на 01.01.2013	783 584 417	102
на 01.01.2014	492 444 609	157
на 01.01.2015	298 863 961	214
на 01.10.2015	316 920 988	199

Согласно п. 1 ст. 284 НК РФ власти субъектов РФ имеют право снизить ставку налога, подлежащего зачислению в свои бюджеты, до 13,5 %. Для привлечения крупных налогоплательщиков – участников КГН и удержания имеющихся таким правом в 2012 г. воспользовались власти Ленинградской области, Ханты-Мансийского автономного округа-Югры, снизив ставку до 14 %, власти Хабаровского края, снизив ставку до 13,5 %. Законом г. Москвы № 26 от 07 мая 2014 г. «Об установлении ставки налога на прибыль организаций для организаций нефтяной отрасли» ставка устанавливается в размере 13,5 % и применяется с 1 января 2015 г. [6]. Согласно прогнозам правительства Москвы, эта мера обеспечит прирост доходов в бюджет города не менее 2 млрд руб. в год [15]. Пониженные налоговые ставки, установленные законами субъектов РФ, применялись участниками 8 КГН, в результате поступления налога на прибыль в бюджеты регионов были снижены за 2012 г. на 20,4 млрд руб., за 2013 г. – на 18,6 млрд руб. [3]

Изначально предполагалось, что принятие закона о КГН не приведет к расходам федерального бюджета, но на практике ситуация сложилась иным образом. Уже в первый год действия закона начали поступать обращения глав различных субъектов РФ по вопросу компенсации из федерального бюджета выпадающих доходов региональных бюджетов в связи с созданием КГН (см. табл. 3).

Таблица 3

Динамика изменения поступлений налога на прибыль организаций в связи с созданием КГН за 2012–2014 гг.

Год	2012	2013	2014
<i>Увеличение поступлений налога</i>			
Количество регионов	65	62	53
Поступление, млрд руб.	52,6	47,3	61,9
<i>Снижение поступлений налога</i>			
Количество регионов	18	20	32
Потери, млрд руб.	60,8	63,7	127

Распоряжением Правительства Российской Федерации № 2465-р от 22 декабря 2012 г. было направлено 25 % резерва дотаций (0,9 млрд руб.) на частичное компенсирование выпадающих доходов региональных бюджетов [12]. Распоряжением № 2402-р от 18 декабря 2013 г. 6 млрд руб. в качестве дотаций было направлено в целях частичной компенсации бюджетам субъектов Федерации (в связи с созданием КГН) снижения поступлений налога на прибыль организаций в размере более 1 % налоговых и неналоговых доходов (Республика Карелия, Красноярский и Пермский края, Белгородская, Брянская, Волгоградская, Нижегородская, Самарская, Тамбовская и Томская области). На заседании Правительства 10 июля 2014 г. было принято решение о выделении 20 млрд руб., которые полностью покроют потери субъектов РФ, связанные с введением законодательства по КГН, за 2013 г. и частично с учетом ранее предоставленной финансовой помощи направляются средства на потери регионов в 2012 г. [16].

Основная проблема заключается в невозможности корректно спрогнозировать налоговые поступления от консолидированных групп налогоплательщиков в соответствующий бюджет субъекта РФ, так как КГН имеют возможность суммировать прибыли и убытки внутри созданной группы. На федеральном и региональном уровне отсутствуют единые подходы к расчету выпадающих доходов по налогу на прибыль организаций по КГН, нет механизма прогнозирования результатов деятельности КГН на предстоящий период в разрезе территорий, а также методики определения компенсации выпадающих доходов бюджетов регионов [4]. В Налоговом Кодексе Российской Федерации отсутствуют правовые нормы, предусматривающие обязанность представления информации об исчисленной сумме налога на прибыль организаций в условиях до создания КГН для сравнения с исчисленной суммой налога на прибыль организаций, входящих в КГН. Во многих формах отчетности отсутствует аналитика по КГН, которая помогла бы рассчитать влияние образования консолидированных групп налогоплательщиков на поступления налога в бюджет [11]. Принимаются меры для решения вышеперечисленных проблем: новая форма налоговой декларации по налогу на прибыль организаций была дополнена приложением № 66 к листу 02, в котором должны отражаться доходы и расходы участников КГН, сформировавших консолидированную налоговую базу в целом по группе. Эта норма действует с 10 января 2015 г. [14]. Также с 2015 г. появляются данные по КГН в отчете № 1-НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации». Несмотря на приостановку действия новых КГН, с 2018 г. Федеральным законом № 325-ФЗ от 28 ноября 2015 г. уже вводятся изменения в главу 3.1. НК РФ, касающиеся КГН, а именно: минимальный срок действия КГН увеличен с двух до пяти лет; участник КГН вправе добровольно прекратить свое участие в группе не ранее чем по истечении пяти налоговых периодов по налогу на прибыль организаций с даты присоединения к этой группе (включая периоды продления срока действия договора о создании КГН). Также вводятся изменения в отношении действующих КГН: при реорганизации участника КГН реорганизованные организации подлежат обязательному включению в состав этой группы, если они соответствуют условиям ст.25.2 НК РФ; выбранные показатели, необходимые для определения налоговой базы и уплаты налога на прибыль организаций по каждому участнику КГН не подлежат изменению в течение всего срока действия договора о создании КГН, в котором они и должны быть прописаны [17].

В ноябре 2015 г. Министр финансов Российской Федерации А.Г. Силуанов провел «круглый стол» по вопросу функционирования института КГН, обсуждался проект Федерального закона «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации», которым предусматривается продление действующего моратория на вступление в силу зарегистрированных налоговыми органами договоров о создании КГН до 1 января 2019 г. и уточняются процедуры участия в КГН организаций, создаваемых в процессе реорганизации участников такой группы. Также указанный законопроект содержит нормы, которые позволят обеспечить доступ должностных лиц финансо-

вых органов субъектов Российской Федерации к некоторым сведениям о налогоплательщиках, входящих в состав КГН, которые в настоящее время составляют налоговую тайну. На основании этих данных будет делаться прогноз поступлений в бюджет [5].

Все чаще появляются предложения, ограничивающие учет убытков в совокупной налоговой базе по КГН. Пока же мораторий на действие новых КГН, созданных в течение 2014–2015 гг., был продлен до 01 января 2018 г., а договоры о создании КГН, созданные в течение 2016–2017 гг., а также изменения, связанные с присоединением к такой группе новых организаций (за исключением случаев реорганизации участников группы), регистрации налоговыми органами не подлежат. В экспертном совете при комитете по бюджету и финансовым рынкам Совета Федерации идет активное обсуждение дальнейшей судьбы КГН, вплоть до отмены соответствующей главы НК РФ. Против кардинального реформирования данного режима и его отмены выступает Министерство финансов, аргументируя выпадение доходов компенсацией издержек из федерального бюджета и готовностью работать с субъектами РФ по данному вопросу [18].

В «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2016 г. и плановый период 2017 и 2018 годов» Министерством Финансов РФ был проведен анализ основных итогов функционирования КГН, основанный на данных ФНС России по результатам 2014 г. Были выделены ряд направлений для совершенствования института КГН [10]: особенности формирования КГН (в частности, в отношении состава участников, соблюдение условий); механизм смены ответственного участника КГН, порядок зачета ответственным участником КГН налога, уплаченного участниками группы за пределами Российской Федерации; порядок распределения налога на прибыль организаций для уплаты в бюджеты субъектов Российской Федерации по месту нахождения участников КГН и их подразделений; процедура перерасчета налоговых обязательств, возникших до момента создания КГН; применение участниками КГН пониженных ставок налога на прибыль организаций, установленных субъектами Российской Федерации с одновременным анализом изменения налоговой базы по налогу, что позволит учесть влияние пониженных ставок на изменение поступлений налога в целом по КГН по сравнению с индивидуальной уплатой налога.

Государство не только не хочет отказываться от данного режима, но и пытается в период действия моратория сформулировать набор мер по реформированию КГН с тем, чтобы этот механизм не только способствовал справедливому распределению доходов от налога на прибыль организаций между региональными бюджетами, но и не создавал неопределенности при планировании бюджетов субъектов РФ, а также давал возможности для управления своими налоговыми обязательствами для крупных холдингов.

Библиографический список

1. Базанова, Е. Холдингам могут запретить объединять налоги до 2018 г. [Электронный ресурс] / Е. Базанова. – Режим доступа : http://www.audit.gov.ru/press_center/publications-in-mass-media/21835?sphrase_id=1760306 (дата обращения : 11.03.2016).
2. Вислогузов, В. Москва держится за «Газпром» [Электронный ресурс] / В. Вислогузов. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc/1896007> (дата обращения : 11.03.2016).
3. В долгосрочной перспективе фактор КГН не влечет уменьшения поступлений в бюджет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.audit.gov.ru/press_center/news/18091?sphrase_id=1966781 (дата обращения : 11.03.2016).
4. Госдолг регионов РФ ежегодно растет на 36–40 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.audit.gov.ru/press_center/news/14608?sphrase_id=223394 (дата обращения : 11.03.2016).
5. Информационное сообщение «О круглом столе по вопросу функционирования института консолидированных групп налогоплательщиков» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minfin.ru/ru/press-center/index.php> (дата обращения : 11.03.2016).

6. Закон г. Москвы от 07.05.2014 № 26 «Об установлении ставки налога на прибыль организаций для организаций нефтяной отрасли». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.03.2016).
7. Налоговый кодекс Российской Федерации. 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 15.02.2016). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.03.2016).
8. Налоговый подкомитет Госдумы поддержал снижение требований для консолидированных групп налогоплательщиков. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.top.rbc.ru/spb_freeneews/20/10/2011/820784.shtml. (дата обращения : 11.03.2016).
9. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов (дата публикации: 06.06.2013). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.minfin.ru/ru/performance/tax_relations/policy/ (дата обращения : 10.03.2016).
10. Основные направления налоговой политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=62450 / (дата обращения : 11.03.2016).
11. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка результативности администрирования консолидированных групп налогоплательщиков» [Электронный ресурс] // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. – 2014. – № 9. – Режим доступа : http://www.audit.gov.ru/activities/bulleten/797/19141/?sphrase_id=259421 (дата обращения : 10.03.2016).
12. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка эффективности предоставления и применения налоговых льгот и преференций в части администрирования налога на прибыль организаций» [Электронный ресурс] // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. – 2013. – № 7. – Режим доступа : http://www.audit.gov.ru/activities/bulleten/646/16633/?sphrase_id=282092 (дата обращения : 19.02.2016).
13. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 17 декабря 2015 г. № 03-03-10/74186. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.03.2016).
14. Приказ ФНС России от 26.11.2014 г. № ММВ-7-3/600@ «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на прибыль организаций, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на прибыль организаций в электронной форме». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.03.2016).
15. Проценко, Л. Пусть меньше, но платите. Столица намерена сократить местные налоги нефтяникам. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2014/05/05/nalogi-site.html> (дата обращения : 11.03.2016).
16. Стенограмма заседания Правительства РФ 10.07.2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.government.ru/news/13675/> (дата обращения : 11.03.2016).
17. Федеральный закон от 28.11.2015 г. № 325-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и статьи 342.4 и 342.5 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.03.2016).
18. Штыкина, А. Российским холдингам хотят запретить экономить на налогах [Электронный ресурс] / А. Штыкина. – Режим доступа : <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949992917502> (дата обращения : 10.03.2016).

УДК 336.22(470.42)

О.В. Гаврилина

М.А. Суркова

ЕДИНЫЙ НАЛОГ НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД КАК СПЕЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ И ЕГО ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье изучены роль, назначение и место системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности как специального налогового режима. Рассмотрены статистические данные по единому налогу на вмененный доход в Ульяновской области и разработаны мероприятия по оптимизации налогообложения.

Ключевые слова: вмененный доход, специальный налоговый режим единого налога на вмененный доход, снижение налогового бремени, налоговая база, малый бизнес, предприниматель.

Oksana Gavrilina

Maria Surkova

IMPUTED INCOME AS A SPECIAL TAX REGIME AND ITS PRACTICAL APPLICATION BY ENTREPRENEURS OF THE ULYANOVSK REGION

Annotation. In the article, the role, purpose and place of the taxation system in the form of unified tax on imputed income for certain types of activities as a special tax regime. Reviewed statistics on imputed income in the Ulyanovsk region and the developed measures on optimization of taxation.

Keywords: imputed income, special tax treatment of imputed income, reducing the tax burden, the tax base, small business, entrepreneur.

Важнейшим условием обеспечения экономического роста, развития предпринимательской активности, ликвидации теневой экономики, возврата в страну вывезенных капиталов, а также повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов является осуществляемая в стране налоговая реформа, которая связана, прежде всего, с совершенствованием действующего законодательства о налогах и сборах. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) относится к субъектным налоговым режимам, так как установлен для определенной группы плательщиков. Он применяется с целью стимулирования развития малого предпринимательства.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход направлена на решение следующих задач: экономия расходов налогоплательщиков на ведение налогового учета; снижение налогового бремени; упрощение порядка исчисления и уплаты налогов; повышение качества и эффективности налогового администрирования и на этой основе обеспечение роста уровня собираемости налогов; увеличение налоговых поступлений в бюджет и внебюджетные фонды за счет повышения предпринимательской активности налогоплательщиков. Правильно выбранная методика исчисления налога является гарантией повышения качества налогового администрирования и его эффективности, поскольку основным объектом контроля выступает не фактически полученный доход, размер которого трудно проверить. Этот специальный налоговый режим позволяет организовать результативную проверку, обеспечивающую получение достоверных данных о величине показателей, от которых прямо пропорционально зависит размер потенциального дохода.

Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, которая осуществляется субъектами рыночной экономики при определенных условиях, установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями. К нему относятся различные компании и индивидуальные предприниматели, работающие на небольшой территории и охватывающие строго определенную часть потенциальной аудитории [1]. В таблице 1 представлены сильные и слабые стороны малого бизнеса.

Таблица 1

Сильные и слабые стороны малого бизнеса

Сильные стороны	Слабые стороны
гибкость более высокая рентабельность по сравнению с крупным бизнесом использование незанятых ресурсов с неформальных рынков зависимость от поддержки крупных фирм и государства	высокорискованный характер интуитивный характер и неспециализированное управление ограниченный доступ к высококачественным ресурсам недостаток финансовых ресурсов, сложный доступ к информации и научным достижениям

Сост по [2].

В целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации могут предусматриваться следующие меры: специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий; упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности; упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности; льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество; особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд; меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора); меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; иные направленные на обеспечение реализации целей и принципов настоящего Федерального закона меры.

Рассмотрим статистику по Единому налогу на вмененный доход в Ульяновской области. На сайте nalog.ru представлены статистические данные по ЕНВД как по Российской Федерации, так и по Ульяновской области. В таблице 2 приведены налоговая база, структура исчислений по единому налогу на вмененный доход, количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по единому налогу на вмененный доход за 2012–2014 г. в целом по РФ.

Из таблицы 1 видно, что в 2012 г. индивидуальных предпринимателей (ИП), представивших налоговые декларации по ЕНВД в налоговый орган, было на 24991 меньше по сравнению с 2013 годом. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшилось на 184 496. Численность предпринимателей начала сокращаться с конца 2012 г., когда стало известно о повышении взносов для предпринимателей. Предполагалось, что двукратное повышение взносов ИП в Пенсионный фонд РФ (ПФР) должно способствовать уменьшению дефицита ПФР.

Так как рыночные отношения в России недостаточно развиты, то мероприятия по поддержке малого бизнеса не реализуются в полной мере. Главными барьерами малого бизнеса в России являются высокая ставка налогообложения и невозможность получения кредитных ресурсов. В 2013 г. по всей России наблюдалось массовое закрытие ИП. Основная причина такого явления – увеличение налоговой нагрузки на предпринимателей, которая оказалась непосильной для малого бизнеса. Согласно данным статистики, за 2013 г. число предпринимателей в России сократилось с 4 млн чел. до 3,5 млн чел. По итогам января 2014 г. статистика также неутешительная – за месяц отрицательное

сальдо составило 10,5 тыс. ИП. Такое массовое сокращение наблюдалось впервые за последние 5 лет [4].

Таблица 2

**Отчет о налоговой базе и структуре начислений по единому налогу на вмененный доход
для отдельных видов деятельности за 2012-2014 гг. по Российской Федерации [4]**

Наименование показателей	2012		2013		2014	
	Значение показателей					
	всего	ИП	Всего	ИП	Всего	ИП
Налоговая база (сумма исчисленного вмененного дохода) (тыс. руб.)	884 386 432	550 647 567	873 185 939	555 823 316	907 164 138	574 399 795
Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход (тыс. руб.)	132 660 217	82 599 435	130 974 202	83 385 751	136 075 669	86 160 977
Сумма единого налога, подлежащая уплате в бюджет (тыс. руб.)	79 931 429	51 118 691	70 921 586	43 871 936	77 183 305	48 935 437
Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ед./чел.)	2 637 887	2 244 686	2 346 563	1 994 785	2 144 102	1 810 289

Теперь рассмотрим статистику по ЕНВД по Ульяновской области (см. табл. 3).

Таблица 3

**Отчет по налоговой базе и структуре начислений по единому налогу
на вмененный доход для отдельных видов деятельности по Ульяновской области**

Наименование показателей	2012		2013		2014	
	Значение показателей					
	всего	ИП	Всего	ИП	Всего	ИП
Налоговая база (сумма исчисленного вмененного дохода) (тыс. руб.)	7 201 643	4 649 462	6 860 414	4 562 756	6 811 058	4 652 199
Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход (тыс. руб.)	1 080 251	697 422	1 029 071	684 417	1 021 666	697 834
Сумма единого налога , подлежащая уплате в бюджет (тыс. руб.)	649 099	418 562	547 191	346 648	553 891	368 526
Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ед./чел.)	24 185	21 042	20 760	18 037	19 653	17 020

Сост по [4].

Из таблицы 3 видно, что большая часть из общего количества налогоплательщиков, представивших декларации по ЕНВД, являются индивидуальными предпринимателями. Так, например, сумма исчисленного вмененного дохода в 2012 г. на общее количество налогоплательщиков составило 7 201 643 единиц, из этого числа 4 649 462 единиц приходится на ИП. Из таблицы видно, что в Ульяновской области идет сокращение индивидуальных предпринимателей, представивших налоговые декларации по единому налогу на вмененный доход. Так в 2013 г. ИП, представивших налоговые декларации по ЕНВД, стало меньше на 3005 единиц, чем в 2012 г. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. сократилось еще на 1017 единиц. Поэтому и сумма единого налога, подлежащая уплате в бюджет, уменьшилась в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 50 036 руб. Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход у ИП так же уменьшилась.

В Ульяновской области зарегистрировано 7548 новых субъектов малого и среднего предпринимательства, а общее количество субъектов предпринимательства зарегистрированных в Ульяновской области составило 58859 единиц. По данным УФНС по Ульяновской области количество вновь регистрируемых юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в течение нескольких последних лет остается стабильным и ежегодно в Ульяновской области более 7000 человек открывают собственное дело. По итогам 2014 г. налоговые поступления от сферы малого и среднего предпринимательства в бюджетную систему Ульяновской области составили: по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности поступило 550,8 млн руб., что составляет 104,8 % от плана 2013 г. [4].

Перейти на патентную «упрощенку» согласно ст. 346.25.1 НК РФ вправе только предприниматели, которые удовлетворяют следующим условиям: осуществляют виды деятельности, предусмотренные в п. 2 ст. 346.25.1 НК РФ. Причем перечень данных видов деятельности является закрытым; на территории субъекта РФ, где индивидуальный предприниматель будет осуществлять свою деятельность, принят закон о применении упрощенной системы на основе патента (п. 3 ст. 346.25.1 НК РФ); среднесписочная численность работников за налоговый период, то есть за период, на который выдан патент, не превышает пяти человек (п. 2.1 ст. 346.25.1 НК РФ); доходы меньше размера, установленного в ст. 346.13 НК РФ (п. 2.2 ст. 346.25.1 НК РФ) [3]. В ряде случаев для индивидуальных предпринимателей выгоднее применять упрощенную систему налогообложения на основе патента. Но прежде чем ее выбрать, необходимо изучить местное законодательство, в частности узнать, чему равен потенциально возможный годовой доход для услуг, которые оказывает коммерсант.

Подводя черту всему вышесказанному можно констатировать, что оптимизация налогов – это инструмент успешного бизнеса, и не стоит его недооценивать.

Библиографический список

1. Галкин, В. В. Налогообложение малого бизнеса [Электронный ресурс] / В. В. Галкин – Режим доступа : <http://vadim-galkin.ru/> (дата обращения : 20.03.2016).
2. Иванова, Н. Г. Налоги и налогообложение. Схемы и таблицы / Н. Г. Иванова, Е. А. Вайс, И. А. Кацюба. – СПб. : Питер, 2013. – 304 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 08.03.2016).
4. О налоговой базе и структуре начисления по Единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.nalog.ru/opendata/7707329152-envd/> (дата обращения : 20.03.2016).

УДК 338.5

С.С. Демин

С.А. Зинченко

М.Н. Черкасов

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

***Аннотация.** В статье обосновано, что одной из наиболее важных задач для предприятий машиностроения на современном этапе является совершенствование системы финансового планирования. При этом устойчивое финансовое положение предприятия является основным критерием эффективности функционирования системы бюджетирования производственной деятельности. Предложен алгоритм реформирования системы распределения финансовых ресурсов предприятий. Рассмотрены основные стадии бюджетного цикла, а также последовательность и содержание бюджетного управления.*

***Ключевые слова:** финансовое планирование, бюджетирование, бюджетный цикл, бюджетное управление.*

Sergey Demin

Alexander Zinchenko

Mikhail Cherkasov

FEATURES OF FINANCIAL PLANNING OF PRODUCTIONS ON THE ENTERPRISES OF MECHANICAL ENGINEERING

***Annotation.** In the article it is proved that one of the most important tasks for the enterprises of mechanical engineering at the present stage is improvement of system of financial planning. At the same time the strong financial position of the enterprise is the main criterion of efficiency of functioning of system of budgeting of a production activity. The algorithm of reforming of system of distribution of financial resources of the enterprises is offered. The main stages of the budgetary cycle, and also sequence and content of the budgetary management are considered.*

***Keywords:** financial planning, budgeting, budgetary cycle, budgetary management.*

Устойчивая работа предприятий машиностроения невозможна без использования современных методов управления финансовыми ресурсами. На фоне усиления процессов интеграции предприятий всех отраслей промышленности одним из основных направлений повышения эффективности их деятельности является совершенствование и оптимизация планирования и контроля производственных процессов [4]. Задача совершенствования системы финансового планирования как ключевого механизма управленческого учета является одной из наиболее важных. Ее сложность заключается в специфике производственной деятельности машиностроительных предприятий, прошлое которых связано с плановой экономикой. Проблема осложняется в связи с возросшей конкуренцией на мировом рынке: российские предприятия вынуждены конкурировать с хорошо организованными и управляемыми зарубежными производителями. Главной целью финансового планирования является обоснование стратегии развития предприятия с позиции компромисса между доходностью, ликвидностью и риском, а также определение необходимого объема финансовых ресурсов для реализации данной стратегии [3]. Стратегическими целями финансовой политики предприятия являются максимизация прибыли, оптимизация структуры источников финансирования, обеспечение финансовой устойчивости, повышение инвестиционной привлекательности. Результатом финансового планирования является финансовый план как обобщенный плановый документ, отражающий поступление и расходование денежных средств на краткосрочный (до одного года) и долгосрочный (свыше одного года) период, основными элементами которого являются прогнозные формы баланса, отчет о прибылях и убытках, отчет об источниках и использовании денежных средств. Организационно процесс финансового планирования можно разбить на следующие этапы: анализ финансовой ситуации и проблем; прогнозирование будущих финансовых условий; постановка финансовых задач; выбор оптимального

варианта; составление финансового плана; корректировка, увязка и конкретизация финансового плана; выполнение финансового плана; анализ и контроль выполнения плана.

Устойчивое финансовое положение предприятия является основным критерием эффективности функционирования системы бюджетирования производственной деятельности. При этом наиболее оптимальной представляется комплексная оценка финансового состояния предприятия, поскольку при многообразии используемых в финансовом анализе показателей, невозможно однозначно оценивать финансовое положение только по одному «универсальному» критерию [5].

Процесс составления финансового плана предприятия заключается в расчете его финансово-экономических показателей. Для этого используются различные способы и приемы расчета: расчетно-аналитический, балансовый, нормативный, метод оптимизации плановых решений, экономикоматематическое моделирование. Одним из самых эффективных и распространенных в настоящее время подходов к реализации финансового планирования является бюджетирование. Технология бюджетирования включает виды и формы бюджетов, целевые показатели (систему финансово-экономических показателей, на основе которых строятся бюджеты), порядок консолидации бюджетов в сводный бюджет предприятия. Однако специфика современных условий не позволяет формально отнестись к внедрению системы бюджетирования по западному образцу. Требуется корректировка методических основ формирования бюджета с учетом особенностей российских предприятий [1]. Формирование системы бюджетирования сталкивается с рядом трудностей. С одной стороны, процесс бюджетирования должен быть поддержан организационно (выделены функции, ответственные исполнители, обучены работники экономической службы), а с другой стороны, должен быть обеспечен максимально быстрый процесс обработки и анализа собираемых данных. Наиболее частый недостаток разрабатываемых бюджетов – малая вовлеченность конкретных исполнителей в процесс планирования и управления, сложность формирования системы гибкой и адекватной оценки результатов деятельности.

Алгоритм реформирования системы распределения финансовых ресурсов предприятий машиностроения:

- анализ существующей системы учета и планирования;
- разработка технологии формирования бюджета в условиях нестабильности и неполноты информации;
- апробация новой системы бюджетирования;
- распределение обязанностей по подготовке отдельных документов для составления бюджета между структурными подразделениями и конкретными исполнителями, определение форматов предоставляемых документов, сроков их подготовки и внедрения системы документооборота;
- разработка сводного бюджета на основе предоставленной информации и результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- разработка методики контроля выполнения бюджета, процедур текущих корректировок бюджета при изменениях внешних и внутренних условий.

Бюджетный цикл состоит из трех основных стадий. На первой стадии происходит формирование сводного бюджета. Вторая стадия бюджетного цикла связана с мониторингом исполнения сводного бюджета, который осуществляется посредством сопоставления плановых показателей с фактическими на протяжении всего финансового года и после его завершения. Для выявления отклонений фактических показателей от запланированных в бюджете осуществляется оперативный и периодический контроль финансово-хозяйственной деятельности. Третья стадия – это анализ исполнения сводного бюджета. В процессе управления фиксируются фактические показатели, которые сравниваются с плановыми. Там, где существует различие между ними, необходимо определить, почему оно появи-

лось, нужно ли предпринять какие-то шаги для корректировки ситуации или необходимо пересматривать бюджет.

Постановку бюджетного управления можно осуществлять в следующей последовательности [2]: анализ существующей модели; формирование финансовой структуры предприятия; формирование бюджетной структуры; формирование управленческой учетной политики; постановка бухгалтерского и управленческого учета; разработка регламента планирования и определение показателей финансово-экономического анализа; выбор программы автоматизации бюджетирования; внедрение информационной системы бюджетирования; разработка положений по бюджетированию и обучение пользователей. Внедрение на предприятиях машиностроения эффективной системы бюджетирования производственных процессов позволит формализовать стоящие перед предприятием задачи, сократить влияние негативных факторов, а так же снизить вероятность возникновения риска на основе адекватного прогнозирования всех аспектов деятельности предприятия. При этом, бюджет, являясь методом регулирования экономики предприятия, позволяет не только управлять финансовыми ресурсами, но и гармонизировать отношения как внутри хозяйствующего субъекта, так и с внешней средой.

Главное отличие предлагаемых мероприятий заключается в комплексном рассмотрении всего процесса постановки системы финансового планирования. Детальное предпроектное исследование предприятия позволяет осуществить правильный выбор способов бюджетирования, а также сбора и обработки фактической информации. Комплексный подход, объединяющий управленческий и бухгалтерский учеты с сопоставимыми аналитическими признаками, позволяет создавать жизнеспособные системы бюджетирования, которые могут являться основными инструментами стратегического и оперативного планирования.

Библиографический список

1. Арсеньева, Н. В. Перспективные пути преодоления кризисной ситуации на предприятиях машиностроительного комплекса / Н. В. Арсеньева // Экономика и управление в машиностроении. – 2009. – № 3. – С. 16–19.
2. Арсеньева, Н. В. Исследование теоретических аспектов управления ресурсами предприятия машиностроения / Н. В. Арсеньева, Е. В. Джамай, А. С. Зинченко // Вестник университета. – 2015. – № 12. – С. 5–7.
3. Джамай, Е. В. Управление затратами предприятия машиностроения в современных финансовых условиях / Е. В. Джамай, А. С. Зинченко // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. – 2015. – Т. 7. – С. 110–113.
4. Михайлова, Л. В. Некоторые аспекты инновационного развития наукоемкого производства машиностроительных предприятий России / Л. В. Михайлова // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2006. – Т. 74. – С. 211–225.
5. Шароватов, С. В. Вопросы диагностики устойчивости предприятий в условиях конкуренции / С. В. Шароватов, Е. В. Джамай // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – № 41–2. – С. 149–153.

УДК 657.4[658:004.9]

И.А. Захаров

Ж.М. Корзоватых

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ В ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЕ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности методики учета издержек обращения в интернет-торговле. В связи с тем, что номенклатура калькуляционных статей издержек обращения для целей управления определяется организациями в торговле, в том числе и в интернет-торговле, самостоятельно, при разработке статей возрастает вероятность допущения ошибок при учете издержек обращения. Авторами предлагается свой перечень калькуляционных статей издержек обращения, что позволит снизить конечную цену товара и сделать ее более доступной для покупателя.

Ключевые слова: издержки обращения, реклама, интернет-торговля, аренда.

Ivan Zakharov

Zhanna Korzovatykh

FEATURES OF ACCOUNTING OF COSTS IN ONLINE TRADING

Annotation. In the article described the peculiarities of the methodology of the costs of circulation in online trading. Due to the fact that the range of calculation cost items of treatment for the purposes of management defined by organizations in Commerce, including electronic commerce, on their own, the clauses increases the likelihood of tolerance of errors in the accounting of the costs of circulation. The authors propose a list of articles of calculation costs of circulation that will reduce the final price of the product and to make it more affordable for the buyer.

Keyword: costs of circulation, advertising, e-Commerce, rent.

Интернет-торговля – это быстроразвивающаяся отрасль, в связи с этим бизнесу в интернете уделяется особое внимание по причине формирования информационного общества. Сама по себе глобальная интернет-сеть дает возможность товарам и услугам выходить на мировой рынок торговли. Развитие сегмента информационно-коммуникативных технологий также является фактором, способствующим успешному ведению бизнеса и толчком к повышению темпов экономического роста стран. Электронная коммерция активно развивается в течение двух последних десятилетий, что по сравнению со многими отраслями экономики является небольшим промежутком времени.

Под электронной коммерцией подразумеваются любые формы деловых сделок, при которых взаимодействие сторон осуществляется электронным способом вместо физического обмена или непосредственного физического контакта и в результате которого право собственности или право пользования товаром или услугой передается от одного лица другому. В России наблюдается активное развитие и адаптация интернет-торговли. Стоит отметить, что данный вид продажи товаров имеет крупный успех среди целевой аудитории, потому что, как правило, из-за недостатка времени, покупатели проходят мимо торговых точек [1].

Основными задачами учета издержек обращения организации интернет-торговли являются обеспечение своевременного полного и достоверного отражения фактических расходов и контроль над использованием материальных и финансовых ресурсов. Как и у любого другого вида торговли здесь присутствуют издержки обращения. 1 января 2002 г. после вступления в силу главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового Кодекса РФ были отменены все отраслевые рекомендации по учету затрат, в том числе и методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях торговли и общественного питания, утвержденные Роскомторгом и Минфином Российской Федерации от 20 апреля 1995 г. №1-550/32-2 [2]. С тех пор прошло около 14 лет и до сих пор не были разработаны новые методические рекомендации по учету затрат для многих отраслей, в том числе и для торговых организаций.

В настоящее время организации для определения затрат должны пользоваться бухгалтерским стандартом ПБУ 10/99, однако в данном положении представлены общие для всех хозяйствующих субъектов требования в отношении расходов организации. В виду причин таких как, специфика деятельности, структуры хозяйствующего субъекта, местонахождения и так далее, любой хозяйствующий субъект может иметь свои особенности учета затрат тем самым ему требуется адаптировать общие требования под конкретные особенности своего бизнеса. Благодаря письму №16-00-13/03 от 29 апреля 2002 г. «О применении нормативных документов, регулирующих вопросы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)» Министерства Финансов РФ для бухгалтерского учета издержек обращения организация все же может использовать старые отраслевые рекомендации с учетом уже введенных нормативных документов [3].

Издержки обращения в торговых организациях учитываются на счете 44 «Расходы на продажу». При детализации данного счета на субсчета торговые организации могут использовать данную перечень статей издержек обращения (см. табл. 1)

Таблица 1

Статьи издержек обращения торговых организациях

Номер статьи	Наименование статьи	Состав и характеристика расходов
1	Транспортные расходы	Затраты на погрузку, перевозку, временное хранение силами транспортной организации, а также стоимость материалов по оборудованию транспортных средств
2	Расходы на оплату труда	Затраты на оплату труда основного торгово-производственного персонала
3	Отчисления на социальные нужды	Отражаются суммы начисленного единого социального налога и другие обязательные отчисления в соответствии с законодательством РФ, например, начисленные суммы страховых взносов от несчастных случаев на производстве
4	Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря	Затраты на аренду зданий, расходы на различные коммунальные услуги содержание помещений
5	Амортизация основных средств	Суммы амортизационных отчислений
6	Расходы на ремонт основных средств	Расходу на ремонт основных средств. Расходы на ремонт арендованных основных средств, если это предусмотрено договором аренды
7	Износ санитарной и специальной одежды, приборов и других предметов труда	Расходы на санитарную и специальную одежду, потери от износа приборов, стоимость материалов на стирку и починку санитарной и специальной одежды, обуви и санпринадлежностей
8	Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	Затраты на материалы для сортировки, фасовки и упаковке товаров. Затраты на услуги по фасовке и упаковке товаров. Расходы на содержание холодильного оборудования, его обслуживание, а также себестоимость льда. Плата за временное хранение товаров на складах сторонних организаций. Расходы на дезинсекцию и дератизацию. Другие расходы на создание условий для хранения товаров и продуктов

Номер статьи	Наименование статьи	Состав и характеристика расходов
9	Расходы на рекламу	Затраты на различные действия и мероприятия рекламного характера, в том числе расходы на уценку товаров и стоимость образцов
10	Затраты по оплате процентов за пользование кредитами и займами	Затраты по процентам за кредиты банков, поставщиков, и другие расходы по оплате процентов по займам в пределах законодательства Российской Федерации
11	Потери товаров и технологические отходы	Потери при перевозке, хранении и продаже в пределах норм естественной убыли, а также потери по недостаткам при не выявленном виновном лице.
12	Расходы на тару	Затраты на покупку, ремонт, обслуживание тары
13	Прочие расходы	Затраты на уплату налогов, сборов, отчислений в бюджет и в специальные внебюджетные фонды. Вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения. Амортизация нематериальных активов. Затраты на различные канцелярские товары. Затраты на консультационные, информационные и аудиторские услуги. В целом сюда можно отнести все что не относится напрямую к торговле.

Наша позиция состоит в том, что если сегмент какой-либо отрасли довольно специфичен и занимает приличную долю рынка, то для него следует адаптировать статьи затрат, которые присущи данной отрасли. В данном случае это касается интернет-торговли. К тому же для успешного планирования следует максимально детализировать каждую статью, если оно того требует.

При интернет-торговле перечень расходов отличается от затрат обычных розничных магазинов. Например, отсутствуют расходы на аренду торговых площадей для обслуживания покупателей, но могут арендоваться складские помещения. В штате могут отсутствовать продавцы, но имеется много работников, занятых доставкой товаров. Транспорт может быть как собственным, так и арендованным, в том числе у работников. Значительную долю расходов компаний, занятых интернет-торговлей, занимает реклама, расходы на маркетинговые исследования, доставку, поддержание работы сайта, содержание службы, принимающей заказы (в том числе call-центра), и др.

Статья 1 – «Транспортные расходы». В виду того что интернет-торговля в силу особенностей организации своего бизнеса и чаще всего из за отсутствия точек розничной торговли большая часть заказов будет связана именно с доставкой. Имеется ввиду что это будут только расходы связанные с доставкой силами сторонней транспортной компании.

Статья 2 – «Расходы на оплату труда». В данную статью относятся расходы по оплате труда всего штата компании, в том числе сюда относятся разнообразные стимулирующие и компенсирующие выплаты работникам. В данной статье следует особое внимание уделить разделению на аналитические счета, то есть отдельно отражать зарплату работников управленческого отдела, работников транспортного отдела и менеджеров по продажам, которые собственно и продают товар. Размер стимулирующих выплат менеджерам по продаже рассчитываются индивидуально в каждой компании.

Статья 3 – «Отчисления на социальные нужды». В методических указаниях представлена устаревшая информация, следует назвать данную статью «Отчисления по социальному страхованию и обеспечению». На сегодняшний день организация вместо единого социального налога должна уплачивать в пенсионный фонд 22 %, в фонд социального страхования – 2,9 %, в федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 5,1 %.

Статья 4 – «Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря». Содержание данной статьи не будет иметь каких либо особенностей у интернет-магазина, поэтому содержание, указанное в методических рекомендациях, актуально и изменять его не имеет смысла. В целом, следует детализировать расходы в аналитических счетах для успешного планирования расходов.

Статья 5 – «Амортизация основных средств». Данную статью в отношении интернет-торговли нецелесообразно использовать из за того, что в данной подотрасли очень редко может встречаться основное средство на балансе организации. Чаще всего основные средства находятся в аренде или лизинге, тем самым амортизация по ним начисляться не будет. Только в случае если в договоре лизинга прописан пункт, что объект лизинга будет учитываться на балансе лизингополучателя, то соответственно будет начисляться амортизация [4].

Статья 6 – «Расходы на ремонт основных средств». Использование данной статьи целесообразно только в случае, если у интернет-магазина есть основные средства, что довольно редко, или если в договоре аренды или лизинга прописаны условия, что арендополучатель или лизингополучатель обязан ремонтировать объект.

Статья 7 – «Износ санитарной и специальной одежды, приборов и других предметов труда». Данную статью организация может использовать только в том случае, если она не использует ответственное хранение товаров. То есть у организации есть свой арендуемый склад и в штате присутствуют работники склада, то использование данной статьи обязательно.

Статья 8 – «Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров». Содержание данной статьи и используемые счета могут изменяться в зависимости от того имеется ли организации свой склад и свои складские работники, которые собственно и будут производить упаковку товара. В этом случае расходами по данной статье будут себестоимость материалов потребленных при подработке, переработке, сортировке, фасовке и упаковке товаров. В случае если организация пользуется услугами ответственного хранения у другой организации и соответственно не имеет своих складских работников, то расходами будут стоимость услуг по хранению, а также стоимость работ по фасовке и упаковке товаров.

Статья 9 – «Расходы на рекламу». На данный момент расходами по рекламе признаются те расходы, которые указаны в Федеральном «О рекламе», № 38-ФЗ. Как и в любой другой деятельности, связанной с торговлей, реклама играет здесь огромную роль. По отношению к интернет-магазинам чаще всего прибегают к услугам площадок, предоставляющих рекламу в интернете, например «Яндекс-маркет». Также в качестве рекламы в интернете можно использовать службы директ или контекстной рекламы, например «Яндекс-директ» или «Гугл-директ». Так же стоит отметить, что в расходы на рекламу будут относиться услуги по созданию и продвижению сайта интернет магазина, ввиду того что именно сайт будет основным связующим звеном между покупателем и продавцом. Все остальные виды рекламы интернет-магазин конечно может использовать, но они заметно ниже по эффективности. Если организация использует несколько видов реклам, очень важно аналитически их разделять, чтобы можно было анализировать затраты на определенный вид рекламы и ее эффективность.

Статья 10 – «Затраты по оплате процентов за пользование кредитами и займами». Если интернет-магазин для осуществления своей торговой деятельности использует заемные средства, то он должен отображать проценты за пользование займам в соответствии с ПБУ 15/01 «Учет кредитов и займов и затрат по их обслуживанию».

Статья 11– «Потери товаров и технологические отходы». Деятельность интернет-магазина может быть связана с большим оборотом продукции, тем самым могут возникать пересорт продукции или ее недостача. Если виновное лицо не будет выявлено, то такие расходы будут отражаться в этой

статье. По нашему мнению, недостача или пересорт товара на складе вряд ли будет списываться без виновного лица. Все расходы будут списаны на сотрудников и управляющего склада.

Статья 12 – «Расходы на тару». Использование данной статьи вариативно в зависимости от специфики продаваемой продукции.

Статья 13 – «Прочие расходы». Отличительной особенностью прочих расходов интернет-магазина могут быть расходы на содержание сайта в рабочем состоянии, в частности это будут расходы на доменное имя и веб-хостинг. Следует отметить, что сюда будут включаться именно последующие, а не первоначальные расходы, которые включены в стоимость нематериальных активов. Все остальные типы расходов можно использовать из старых методических рекомендаций.

В результате анализа действующего рекомендуемого перечня издержек обращения для всех торговых организаций и сравнения его с предполагаемым перечнем можно прийти к заключению о более полном и точном отражении специфики издержек обращения в торговых организациях, занимающихся интернет-торговлей.

Библиографический список

1. Казакова, К. В. Перспективы развития Интернет-торговли в России [Электронный ресурс] / К. В. Казакова, Д. В. Пушилин // *Фундаментальные исследования*. – 2014 – № 12-9. – С. 1969–1972.
2. Письмо МНС РФ от 06.06.2002 № ВГ-6-02/800 «О признании утратившими силу писем Госналогслужбы России и МНС России в связи с введением в действие главы 25 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Консультант-Плюс» (дата обращения : 15.03.2016).
3. Письмо Минфина РФ от 29.04.2002 № 16-00-13/03 «О применении нормативных документов, регулирующих вопросы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.03.2016).
4. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс». (дата обращения : 15.03.2016).

УДК 338.48

Г.С. Мамедов

З.В. Чеботарева

ВЛИЯНИЕ СПЕЦИФИКИ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ НА УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

Аннотация. В статье излагаются особенности ведения бухгалтерского учета автотранспортных предприятий в части учета доходов и расходов. Изучены основные тонкости, присущие транспортной отрасли; виды доходов и расходов, возникающих при работе автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: автотранспортная отрасль, доходы, расходы, бухгалтерский учет, автомобильные шины, горюче-смазочные материалы.

Huseyn Mammadov

Zoya Chebotareva

THE INFLUENCE OF THE SPECIFICITY OF MOTORTANSPORT BRANCH ON INCOME AND EXPENSE CALCULATION

Annotation. The specific features of taking account stock of motortransport enterprises are stated in this article. The main details concerning transport branch, types of income and expense rising at work of motortransport system are completely studied.

Keywords: motortransport branch, income, expense, accounting, car tires, lubricants.

Транспортная отрасль и автомобильный транспорт, в частности, является основным связующим звеном всех отраслей народного хозяйства нашей страны. Автомобильный транспорт, оставаясь одной из весьма важных отраслей материального производства, имеет ряд характерных особенностей, которые влияют на бухгалтерский учет автотранспортных предприятий: транспорт не создает новых вещественных продуктов. В результате производственного процесса – перевозки груза, изменяется место пребывания последнего и одновременно создается новая потребительная стоимость; транспорт является отраслью, сохраняющей созданную потребительную стоимость произведенных товаров, т. е. участвующей в завершающей стадии технологического процесса большинства других отраслей материального производства; транспортная отрасль наряду с перевозкой может выполнять услуги по хранению, сортировке, упаковке, распределению продукции и другие – т.е. функции транспортно-логистического сервиса. Основная цель, в данном случае, – это снижение затрат, необходимых для потребительской стоимости; транспорт может быть использован для городских, пригородных, внутрирайонных, внутриобластных и междугородных перевозок грузов [5]. Актуальность вышеуказанных аспектов обусловлена тем, что в современных условиях хозяйствования множество транспортных предприятий находятся в кризисном финансовом положении, которое вызвано как внешними (санкции, ужесточение законодательства), так и внутренними факторами (конкуренция, снижение покупательной способности населения), что влечет за собой превышение расходов организации над доходами. В этой связи, безусловно, повышается роль разумного и обоснованного учета доходов и расходов автотранспортного предприятия.

Под доходами организации понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств и иного имущества) и (или) покрытия обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [15]. Доходы автотранспортного предприятия (организации) включают в себя: доходы от обычных видов деятельности, прочие доходы. Доходами автотранспортных организаций от обычных видов деятельности являются: выручка от внутренних и международных перевозок грузов; выручка от перевозок грузов в грузовых таксомоторах; выручка от направления автомобилей для работы вне места их постоянного пребывания; выручка от использования порожних пробегов грузовых автомобилей других организаций; выручка от предоставления автомобилей на условиях проката; выручка от транспортно-экспедиционных операций, осуществляемых водителем при совмещении с ос-

новой деятельностью либо другим сотрудником автотранспортной организации; выручка от погрузочно-разгрузочных работ; выручка от складских операций; доходы от доставки (перегона) автомобилей новых и отремонтированных с автомобильных и авторемонтных заводов; арендная плата за предоставление во временное владение и пользование своих активов по договору аренды (по организациям, предметом деятельности которых является аренда); доходы, получаемые в виде вознаграждения автотранспортной организацией по договорам комиссии на транспортную экспедицию [7].

Расчеты доходов по различным видам перевозок в условиях рыночных отношений могут проводиться на основе маркетинга сегментов автотранспортного рынка, которые может обслуживать автотранспортное предприятие, владеющее определенным подвижным составом. Выбор тарифа (цены услуги) на перевозки (сдельный, повременный, по километровой) или величина арендной платы (при сдаче в аренду подвижного состава) определяются с учетом специфики обслуживания клиента по определенному виду перевозок. Выручка от реализации отражается в бухгалтерском учете на момент ее признания в соответствии с учетной политикой предприятия. Размер стоимости оказанных услуг определяется в бухгалтерии автотранспортного предприятия на основании информации товарно-транспортных накладных о количестве перевезенного груза, а также данных путевых листов.

Расходами предприятия, выполняющего автомобильные перевозки и другие виды услуг, осуществляемых автомобильным транспортом, признаются только те затраты, которые обоснованы, документально подтверждены и связаны с получением доходов предприятия автотранспортной отрасли. Расходы автотранспортного предприятия делятся на расходы по обычным видам деятельности и на прочие расходы. При формировании расходов по обычным видам деятельности автомобильного транспорта должна быть соблюдена их группировка в соответствии с Приказом Минфина от 06 мая 1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» по следующим элементам: материальные расходы; расходы на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие расходы (ремонт, запасные части) [10].

В составе номенклатуры расходов на автотранспортных предприятиях особо выделяются расходы на автомобильные шины, на горюче-смазочные материалы, заработную плату водителей, на ремонт автотранспорта. При этом необходимо вести аналитический учет по статье затрат для более наглядной картины структуры затрат, а, в дальнейшем, для рассмотрения динамики затрат и поиска возможности их снижения для увеличения конкурентоспособности на рынке. К примеру, аналитический учет автомобильных шин целесообразно вести по видам, местам хранения, водителям, маркам и гаражным номерам автомашин, а также по размерам и моделям имеющимся шин.

Автомобильные шины (автошины) довольно быстро изнашиваются. Возможны два варианта отражения автошин в бухгалтерском учете. Первый вариант учета заключается в том, что автошины приобретаются вместе с автомобилем. И тогда отдельного учета автошин и оформления отдельных первичных документов на поступление автошин вовсе не предусмотрено, потому что стоимость приобретенного автомобиля (в том числе запасных автошин) принимается к учету по первоначальной стоимости автомобиля. Учет автомобиля в бухгалтерском учете осуществляется посредством утвержденного руководителем акта приемки-передачи основных средств (форма № ОС-1), на основании которого в бухгалтерии заводится инвентарная карточка (форма № ОС-6). В этом случае в разделе 7 инвентарной карточки в краткой характеристике автомобиля указывается информация о комплекте шин [8; 12]. Второй вариант учета автошин предполагает, что организация приобретает автошины отдельно. И тогда, в соответствии с Инструкцией к Плану счетов бухгалтерского учета и ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» шины, закупаемые отдельно от автотранспортных средств, с целью пополнения запасов для замены автошин, требующих ремонта или пришедших в негодность, учитываются на субсчете 5 «Запасные части» к счету 10 «Материалы». При этом поступ-

ление оформляется при предъявлении отгрузочных документов поставщика: товарно-транспортной накладной (форма ТОРГ-12) или товарной накладной (форма № 1-Т) [9].

В период эксплуатации необходимо следить за состоянием автошин, в связи с чем следует оформлять специальный документ, в котором фиксируется их техническое состояние. Это вызвано тем, что автошины имеют определенный ресурс пробега, после которого их нужно заменять в целях безопасности дорожного движения. Также недопустимо эксплуатировать шины меньше срока, установленного соответствующими техническими нормативами. Унифицированных форм первичных документов по учету автошин в настоящее время не предусмотрено. Единственная форма такого документа – карточка учета работы автомобильной шины – была установлена в Правилах эксплуатации автомобильных шин АЭ 001-04, которые утратила силу с 31 декабря 2007 г. в связи с истечением срока действия, установленного Распоряжением Минтранса России [13]. Поэтому организация должна самостоятельно разработать и утвердить в учетной политике форму такого документа.

Карточку следует оформлять и на автошину, которая была куплена вместе с автомобилем, и на ту, которая установлена на автотранспортном средстве при его комплектации. Карточка ведется до вывода автошины из эксплуатации. В карточке учета работы автошины при ее открытии указывается техническое состояние автошины, находящейся на автомобиле (дефекты, характер и размер повреждений). Для тех автошин, которые уже эксплуатировались, при установке на другой автомобиль учитывается их предыдущий пробег. Карточка учета работы автошин также может выступать в качестве первичного документа – акта списания автошины в утиль при подписании ее членами экспертной комиссии [2].

Передача автошин в эксплуатацию может быть: для замены изношенных или негодных автошин; для сезонной смены летних автошин на зимние и, наоборот, с зимних автошин на летние. Замену изношенных или пришедших в негодность по другим причинам автошин можно рассматривать как проведение текущего ремонта автомобиля. Поэтому необходимо руководствоваться общими правилами, определяющими порядок списания на издержки производства и реализации затрат на проведение ремонта объекта основных средств. При замене зимних автошин на летние, целью проводимых работ является адаптация транспортного средства к местным климатическим условиям. Для поддержания характеристик эксплуатации автомобиля, в зимний сезон необходимо замена летних автошин на зимние, так как они позволяют автомобилю свободно передвигаться на обледенелых и заснеженных дорогах. Поэтому замену сезонных автошин следует рассматривать как содержание основного средства с целью поддержания его эксплуатационных характеристик. Затраты на содержание объекта основных средств (технический осмотр, поддержание в рабочем состоянии) включаются в расходы на обслуживание производственного процесса и отражаются по дебету счетов учета затрат на производство (расходов на продажу) в корреспонденции с кредитом счетов учета производственных затрат [2].

Рассмотрим способы списания стоимости автошин: списание единовременно стоимости автошин при их передаче в эксплуатацию; списание автошин пропорционально их пробегу на автомобиле; списание стоимости автошин равными долями в течение срока их эксплуатации. Первый вариант – более простой, однако, для этого потребуется высокий уровень аналитического учета автошин до момента их полного выбытия. Второй вариант – наиболее трудоемкий, при его применении величина списываемой автошины зависит от ее использования. Если же использовать третий вариант, то списание стоимости автошин происходит равномерно в течение периода, в котором они эксплуатируются, в порядке, который устанавливает сама организация [2].

Следующая специфическая статья затрат – затраты на горюче-смазочные материалы (ГСМ). В процессе осуществления перевозки грузов, автотранспортные предприятия должны вести учет: бензина, дизельного топлива, сжиженного нефтяного газа, сжатого природного газа, моторных,

трансмиссионных и специальных масел, пластичных смазок, специальных жидкостей (тормозных и охлаждающих) и прочих ГСМ. В целях бухгалтерского учета поступающие в учреждение ГСМ относятся к материальным запасам [11]. Снабжение организации топливом для заправки автотранспортных средств может производиться, когда ГСМ приобретаются предварительно, сливаются на принадлежащие организации стационарные и передвижные пункты, с которых в дальнейшем производится заправка автомобилей топливом. Также заправка ГСМ может осуществляться на сторонних АЗС по талонам, пластиковым картам или за наличный расчет. Подтверждением того, что топливо было использовано на производственные цели, является путевой лист, который и является основанием для списания ГСМ на себестоимость предоставляемых услуг. В путевом листе указываются показания спидометра и показатели расхода ГСМ, прописывается подробный маршрут следования, подтверждающий производственный характер транспортных расходов [3].

Требование экономической обоснованности обязывает организацию разрабатывать и утверждать собственные нормы расхода топлива, смазочных материалов и специальных жидкостей для своего транспорта, который используется для производственной деятельности с учетом его технологических особенностей. При этом организация должна учитывать технические характеристики конкретного автомобиля, время года, акты контрольных замеров расхода топлива и смазочных материалов на километры пробега, составленных представителями организаций или специалистами автосервиса по ее поручению, также на норму расхода топлива влияют простои в пробках, сезонные колебания потребления топлива и другие корректирующие коэффициенты [1]. Нормы разрабатываются, в основном, техническими службами самой организации. Расчет норм расхода ГСМ является составляющей учетной политики организации, которые утверждаются приказом руководителя организации. Отсутствие в организации утвержденных норм приводит к злоупотреблениям со стороны водителей автомобилей и к нерациональным дополнительным расходам. Эти нормы используются как экономически обоснованные для целей бухгалтерского учета для списания ГСМ и для целей налогообложения при исчислении налога на прибыль [3].

Заработная плата водителей как одна из статей затрат автотранспортного предприятия также имеет ряд особенностей. При приеме водителя требуются как предусмотренные в общем порядке документы (паспорт, трудовая книжка, военный билет, страховое свидетельство пенсионного фонда и др.), так и водительское удостоверение, из которого выясняется его соответствие типу автотранспортного средства, а также медицинская справка о предварительном медосмотре. В дальнейшем водитель обязан проходить медосмотр не реже одного раза в два года, водитель младше 21 года – ежегодно. Кроме этого водитель обязан проходить психиатрическое освидетельствование [14]. Все медосмотры производятся за счет средств организации, включаются в состав прочих затрат, связанных с производством и реализацией. Особенности, которые оказывают влияние на продолжительность рабочей смены, использование времени труда и отдыха водителя обязательно должны регулироваться трудовым договором, заключаемым работодателем с работником, принятым на должность водителя. Норматив продолжительности рабочего времени водителей как основной группы работников автотранспорта не должен превышать 40 часов в неделю. Для водителей с пятидневной рабочей неделей нормальная продолжительность ежедневной работы (смены) не может превышать 8 часов, а работающих по шестидневной рабочей неделе – 7 часов [14].

В связи со спецификой работы водителей на многих автотранспортных предприятиях применяется суммированный учет рабочего времени. При этом продолжительность рабочего времени за учетный период не должна превышать нормального числа часов, установленных законодательством. Часы, превышающие норму времени за учетный период, считаются сверхурочными и компенсируются в установленном законодательством порядке. При суммированном учете рабочего времени продолжительность ежедневной работы (смены) водителей не может превышать 10 часов. Учет рабочего времени водителей ведется на основе табеля, путевых листов и других первичных документов [3].

В основном на предприятиях автотранспортной отрасли, занимающейся перевозками, используется либо сдельная оплата труда, либо бестарифная. В первом случае оплата труда зависит от объема выполненных работ в тоннах и/или тонно-километрах. При организации сдельной оплаты труда могут использоваться единые нормы времени на перевозку грузов автомобильным транспортом и сдельные расценки для оплаты труда водителей, утвержденные Постановлением Госкомтруда СССР и ВЦСПС от 13 марта 1987 г. № 153/6-142 [6]. Бестарифная форма оплаты труда водителя предусматривает зависимость величины заработка от конечных результатов работы и от объема средств, выделяемых работодателем на оплату труда. Гарантированный минимум уровня заработной платы должен составлять не менее минимального размера оплаты труда за полностью отработанный рабочий месяц.

Расходы на ремонт автотранспортных средств представляет очередную значительную статью затрат автотранспортного предприятия. В зависимости от способа осуществления ремонта (подрядный или хозяйственный) различен и бухгалтерский учет [4]. Организация должна выбрать для целей бухгалтерского учета оптимальный способ учета расходов на ремонт автотранспортных средств исходя, учитывая специфику своей деятельности, структуру и количество автотранспортных средств, периодичность проведения ремонта.

Таким образом, стоимость услуг грузоперевозок находится в прямой зависимости от специфики деятельности автотранспортных предприятий. Вместе с тем, выявлены природные и погодные факторы, оказывающие влияние на перечень и величину расходов. К примеру, из-за метеоусловий в зимний период увеличивается расход топлива; в зависимости от двигателя появляется необходимость в смене типа топлива на соответствующий времени года; возрастает число дорожно-транспортных происшествий вследствие ухудшения сцепления шин с дорожным полотном и т.д. Обоснованный порядок учета доходов и расходов автотранспортного предприятия необходим для получения оптимального конечного финансового результата. Только при условии акцентированного внимания на специфику транспортной отрасли возможно осуществление эффективной работы автотранспортного предприятия, которая, в конечном итоге, даст положительный результат и позволит автотранспортному предприятию успешно и прибыльно вести свой бизнес.

Библиографический список

1. Калинина, Т. Б. Методика учета затрат на автотранспортных предприятиях / Т. Б. Калинина // Вопросы экономики и права. – 2013. – № 6. – С. 66–69.
2. Коршунова, Н. Учет сезонных автомобильных шин / Н. Коршунова // Практическая бухгалтерия. – 2014. – № 9. – С. 28–31.
3. Миерманова, С. Т. Бухгалтерский учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы / С. Т. Миерманова, С. Е. Метелев, А. С. Миерманова. – Омск : РГТЭУ, 2012. – 299 с. – ISBN 978-5-905833-19-9.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.02.2016).
5. Особенности транспортной сферы материального производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.guzam.ru/refer/130_10185.php (дата обращения : 11.02.2016).
6. Постановление Госкомтруда СССР, Секретариата ВЦСПС от 13.03.1987 № 153/6-142 «Об утверждении Единых норм времени на перевозку грузов автомобильным транспортом и сдельных расценок для оплаты труда водителей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.02.2016).
7. Приказ Минтранса РФ от 24.06.2003 № 153 «Об утверждении Инструкции по учету доходов и расходов по обычным видам деятельности на автомобильном транспорте» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.02.2016).

8. Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 № 91н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.02.2016).
9. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.02.2016).
10. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.02.2016).
11. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (ред. от 25.10.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.02.2016).
12. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.02.2016).
13. Распоряжение Минтранса России от 21.01.2004 № АК-9-р «Правила эксплуатации автомобильных шин АЭ 001-04» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.02.2016).
14. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.02.2016).
15. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 11.02.2016).
16. Чеботарева, З. В. Экспресс – аудит как одно из перспективных направлений развития аудита рекламных агентств под влиянием МСФО [Электронный ресурс] / З. В. Чеботарева. – Режим доступа : <http://garantia.biz/stati/58-ekspress-audit-kak-odno-iz-perspektivnykh-napravlenij-razvitiya-audita-reklamnykh-agentstv-pod-vliyaniem-msfo.html> (дата обращения : 20.04.2016)

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 так же 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 [6]. Основными целями Союза являются: создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения; стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза; всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики [5]. 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 г. 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. Кыр-

гизстан 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 создается 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, согласованной 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 г. 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 [7].

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; 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 долл. 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), внутренний валовый 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.

Подведём 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 [12].

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 %
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 01 января 2016 г. внешний государственный долг Российской Федерации составляет 50 002,3 млн долл. или 4,53 % ВВП. На 01 января 2015 г. внешний государственный долг РФ составлял 54 400 млн долл. или 4,31 % ВВП [13]. Как мы видим, даже при сокращении ВВП России, соотношение государственного долга к ВВП за период с 2014 по 2015 гг. 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 [11]. 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 гг. по всем секторам экономики вырос с 5,1 до 40 500 млн долл. США. Валовой внешний долг в пересчёте на каждого жителя Беларуси вырос за этот же период с 525 до 4281 долл., объём 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 г.», 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» [10].

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 [8].

В Армении показатель внешнего долга по итогам 2015 г. составляет 4,9 млрд долл., или 52 % от объемов ВВП. За 2014 год внешний долг Армении был равен 3 785 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 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. 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 % [3]. 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 (3 млрд 805,1 млн долл.). По состоянию на 31 декабря 2014 г. размер государственного долга Кыргызстана составил 3,65 млрд долл. (54,1 % к ВВП за 2014 г.). 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 [4]. 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	Внешний гос. долг в 2014 году, млн долл.	Внешний гос. долг в 2014 году, % к ВВП	Внешний гос. долг в 2015 году, млн долл.	Внешний гос. долг в 2015 году, % к ВВП
Россия	54 400	4,31	50 002,3	4,53
Беларусь	12 200	16,6	12 400	22,7
Казахстан	4 530	2,17	12 200	6,6
Армения	3 785	39,6	4 900	52
Кыргызстан	3 440	50,9	3 600	59,4

Источник: сост. авторами статьи по материалам [2; 3; 4; 8; 10; 13].

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 обращения : <http://regnum.ru/news/economy/2068575.html> (дата обращения : 15.03.2016).
4. Государственный долг Кыргызской Республики [Электронный ресурс]. – Режим обращения : <http://budget.okmot.kg/ru/> (дата обращения : 15.03.2016).
5. Договор о Евразийском Экономическом Союзе «Договор о Евразийском экономическом союзе» (ред. от 08.05.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 13.04.2016).
6. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eaeunion.org/#about> (дата обращения : 19.03.2016).
7. Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. – М. : Евразийская экономическая комиссия, 2014. – 216 с. – ISBN 978-5-7034-0293-1.
8. Методологический комментарий. Внешний долг [Электронный ресурс]. – Режим обращения : www.nationalbank.kz/cont/import/word/docimport33091.doc.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: Положение о бюджете Евразийского Экономического Союза (ред. от 10.10.2014 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/420226124>.
10. Отчетные данные [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minfin.gov.by/ru/gfs/f80ad5490c7ea984.html/> (дата обращения : 15.03.2016).
11. Ревзон, О. А. Долговая политика России / О. А. Ревзон // Вестник Университета. – 2012. – № 3. – С. 232–235.
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. Структура долга [Электронный ресурс]. – Режим обращения : http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/ (дата обращения : 15.03.2016).

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 621.31

Ю.Д. Александров

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье дан анализ критериев оценки инновационного развития многофункциональных электроэнергетических компаний. Предложено дополнить набор индикаторов инновационного развития, который позволит менеджменту компаний более объективно оценивать состояния и перспективы инновационного развития в экономических системах различного иерархического уровня энергетических компаний с учетом суммарного эффекта наиболее важных факторов, влияющих на эффективность инновационной деятельности.

Ключевые слова: электроэнергетика, инновационная стратегия, критерии оценки инновационной деятельности.

Yurii Aleksandrov

ANALYSIS OF ECONOMIC INDICATORS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ELECTRIC POWER COMPANIES

Annotation. The article analyzes the criteria for evaluating the innovative development of multi-functional electric power companies. It proposed to supplement the innovative development indicators, which will allow management companies to more objectively evaluate the status and prospects of innovative development in the economic systems of different hierarchical levels of energy companies, taking into account the cumulative effect of the most important factors influencing the effectiveness of innovation.

Keywords: power, innovation strategy, evaluation criteria of innovation.

В современных условиях одним из основных направлений решения стратегической задачи повышения эффективности и конкурентоспособности электроэнергетических компаний является переход на инновационный путь развития, который обеспечивает повышение энергетической безопасности в сфере производства, транспортировки и потребления, расширения использования альтернативных видов энергии, повышение качества и надежности электроснабжения потребителей. При этом процесс инновационного развития должен быть непрерывным и поступательным, обеспечивающим повышение эффективности развития и функционирования энергокомпаний. При разработке стратегических направлений инновационного развития электроэнергетических компаний необходимо исходить из основных ориентиров Энергетической стратегии России: экономическая эффективность, энергетическая безопасность (в первую очередь, устойчивость и надежность энергоснабжения) и экологическая приемлемость рекомендуемых траекторий развития отрасли [5].

Для успешного управления инновационным развитием энергокомпаний необходимо решать ряд управленческих задач, к числу которых следует отнести разработку методов и критериев оценки инновационного развития компаний различных форм собственности. Этой проблеме в последние годы уделяется достаточно много внимания, что подтверждается рядом исследований, в которых авторы предлагают различные методические подходы к разработке методов оценки эффективности управления инновационными процессами. Однако следует отметить, что для анализа состояния инновационной деятельности в экономических системах различного иерархического уровня или в мно-

гофункциональных производственных системах применяются разнообразные подходы к трактовке сущности инновационных процессов в этих системах, которые определяют существенные различия между предлагаемыми методами оценки уровня инновационного развития компаний. Отсутствие единообразия в методах и подходах не позволяет разработать и применять единые целевые показатели оценки достигнутых результатов и, как следствие, их невозможно корректно использовать для целей стратегического развития. Кроме того, это затрудняет проведение сравнительного анализа эффективности управления инновационным развитием различных направлений хозяйственной деятельности в рамках единой многофункциональной компании, определение целей и параметров достижения результата.

В электроэнергетике также хорошо известны методы и критерии оценки эффективности инновационных проектов, а также эффективности управления инновационным развитием компаний, функционирующих в рамках определенного вида деятельности: генерация, передача и распределение электроэнергии, сбытовая деятельность, диспетчеризация. Учитывая разные задачи, стоящие перед электроэнергетическими компаниями (генерирующими, сетевыми, сбытовыми), работающими в единой технологической цепочке, для каждого вида деятельности разработаны и используются разные критерии оценки эффективности проводимой в компаниях инновационной политики. Кроме того в силу инфраструктурного характера отрасли электроэнергетические компании, реализующие планы внедрения инноваций, вынуждены учитывать не только свои собственные интересы, но и интересы различных групп влияния, требования которых к целям инновационной стратегии весьма противоречивы, но их выполнение является необходимым условием функционирования компании. Так, собственники компаний заинтересованы в реализации стратегии, направленной на повышение стоимости бизнеса; государственные регулирующие органы заинтересованы в обеспечении надежности и безопасности энергоснабжения, соответствии законодательным и иным требованиям, связанным с охраной окружающей среды; персонал компании – в повышении заработной платы, профессиональном росте, обеспечении безопасных условий труда; потребители – в снижении тарифов и обеспечении надежности энергоснабжения, качества электрической энергии и т.д.

Как было показано в [1, с 6] для оценки экономической эффективности различных вариантов инновационного развития многофункциональных энергетических компаний при существующих в настоящее время ограничениях финансовых ресурсов в ряде случаев целесообразно использовать методический подход, соответствующий требованиям международных организаций к обоснованию инвестиционных проектов сложных энергетических систем. В многофункциональных электроэнергетических компаниях при оценке эффективности инновационной деятельности в настоящее время отсутствуют комплексные критерии, учитывающие как интересы заинтересованных сторон, так и роль отдельных видов бизнеса. Оценка эффективности инновационной деятельности таких компаний осуществляется на основе некоторого набора технико-экономических и финансовых показателей, анализируя которые менеджмент компании может сделать выводы об эффективности инновационной деятельности, которые, по нашему мнению, являются недостаточно обоснованными для объективной оценки эффективности управления инновационной деятельностью.

Основной целью стратегии инновационного развития электроэнергетических компаний является повышение их конкурентоспособности, экономической эффективности в условиях ужесточения требований к экологичности производства электроэнергии, что требует повышения технического уровня электростанций и электрических сетей, применения новейших отечественных и зарубежных технологий во всех секторах электроэнергетики.

При разработке критериев оценки эффективности управления инновационной деятельности следует учитывать рекомендации Минэкономразвития России, изложенные в «Методических материалах по формированию системы мониторинга реализации программ инновационного развития ак-

ционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий» [3], в которых сформулированы основные принципы и подходы к формированию критериев оценки инновационного развития компаний:

- системный подход, применяемый при оценке инновационной программы, который должен предусматривать увязывание процессов мониторинга реализации, выработки управленческих решений в сфере инновационного развития, формирования системы мотивации сотрудников компании, участвующих в реализации программы, актуализации программ инновационного развития;
- качество, полнота и достоверность информации, необходимой для выработки и принятия обоснованных управленческих решений по результатам оценки экономических индикаторов инновационного развития генерирующих, сетевых и сбытовых активов многофункциональной энергетической компании;
- сопоставимость результатов реализации программ инновационного развития (Общества, филиалов, дочерних и зависимых обществ), относящихся к одной и той же группе активов Общества;
- регулярность мониторинга, который должен предусматривать различные режимы предоставления сведений (подробный мониторинг – с ежегодной периодичностью);
- обеспечение конфиденциальности информации, содержащейся в программе и отчетных материалах компании. Доступ к информации, по результатам оценки экономических индикаторов инновационного развития генерирующих и сбытовых активов энергетической компании должен осуществляться на условиях неразглашения в соответствии с действующим законодательством.

В условиях ограничения доступа к внешним источникам финансирования в стратегических планах развития компаний переход на инновационные технологии должен опираться, как правило, на собственные средства. Это новое для нашей экономики обстоятельство существенно меняет подход к прогнозированию инновационного развития и оценки его результатов в таких сложных структурах, представляющих собой электроэнергетические холдинги, имеющие многоплановый, многогранный характер, как например, холдинг «ИНТЕР РАО ЕЭС». В подобных структурах оценка результатов инновационной деятельности помощью одного универсального показателя не представляется возможным, поэтому в основу методики оценки должно быть положено некоторое множество описывающих ее сбалансированных показателей эффективности (СПЭ).

Для формирования механизма оценки эффективности инновационной деятельности следует согласиться с мнением ряда авторов, которые предлагают из множества различных критериев выделить четыре группы интегральных показателей: экономические, научно-технические, социальные и экологические. Каждая такая группа критериев характеризует определенный аспект инновационной деятельности [2]. Такой подход к формированию системы критериев позволяет проводить комплексную оценку эффективности инновационной деятельности электроэнергетических компаний. Для многофункциональных энергетических компаний, в которых генерирующие, сетевые и сбытовые активы расположены в разных регионах, такой подход также возможен, но набор критериев по разным группам энергетических активов необходимо проводить с учетом анализа последствий реализации стратегии инновационного развития компании. При этом ни один из показателей не должен рассматриваться как приоритетный, универсальный и единственный аргумент при оценке эффективности инновационной деятельности.

В то же время следует понимать, что эффекты от инновационной деятельности являются многофакторными. Эти эффекты носят взаимосвязанный характер, хотя при этом являются разнокачественными. Они позволяют характеризовать результат инновационной деятельности компании раздельно или совместно, с учетом синергетического эффекта.

Рассмотрим критерии инновационной активности, которые были предусмотрены в Программе инновационного развития холдинга «ИНТЕР РАО ЕЭС» на 2012–2016 гг. с перспективой до 2020 г.

Заявленной целью программы «является достижение технологического лидерства холдинга «ИНТЕР РАО ЕЭС» в сфере электроэнергетики на территории России, а также устойчивый рост стоимости и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе за счет введения инноваций по всем звеньям производственной цепочки» [4, с. 3]. Поскольку, как было отмечено выше практически, невозможно установить интегрированный индикатор инновационного развития, который бы учитывал стратегию компании, методы управления, организацию бизнеса, отраслевые особенности и т.д., предлагаемая методика расчета индикаторов программы инновационного развития холдинга «ИНТЕР РАО», основана на реализации следующих шагов:

- выявление индикаторов инновационного развития, основным требованием к которым является отражение информации, необходимой для методического сопровождения процессов стратегического управления компаниями;
- выбор первичных индикаторов, которые наиболее полно характеризуют содержание интегрированных индикаторов и конкретизируют приоритеты инновационного развития компании в разрезе структурных подразделений;
- разработка методики расчета первичных индикаторов – предполагает разработку собственной методики или адаптацию существующих методов, позволяющих производить учет количественных и качественных показателей инновационного развития.

Выбор индикаторов инновационного развития в данной Методике должен корреспондироваться с Программой инновационного развития холдинга «ИНТЕР РАО ЕЭС» на 2012–2016 гг. с перспективой до 2020 г. [4]: выбросы углекислого газа (CO_2) на единицу генерируемой электроэнергии, учитывающие экологический фактор; удельный расход условного топлива на отпуск электрической энергии; удельный расход условного топлива на отпуск тепловой энергии; количество персонала на единицу установленной мощности электростанции; доходы на сотрудника; доля мощности новых прогрессивных технологий в общей мощности тепловой электростанции (ТЭС); средний эксплуатационный коэффициент полезного действия ТЭС.

Перечисленные выше показатели, принятые за основу оценки инновационного развития холдинга «ИНТЕР РАО ЕЭС», в основном отражают последствия инноваций в генерации электро- и теплоэнергии, но фактически полностью отсутствует оценка последствий инновационных мероприятий в сфере передачи и распределения электро- и теплоэнергии (сетевые активы), а также в энергосбытовых организациях, входящих в холдинг. Не нашли отражения в программе холдинга «ИНТЕР РАО ЕЭС» такие критерии оценки инновационной активности, как снижение потерь электроэнергии в сетях и затрат компании; динамика уровней финансовых расчетов на оптовом и розничном рынках электроэнергии и мощности; показатели, характеризующие эффективность энергосберегающих мероприятий; критерии, учитывающие повышение качества услуг для конечных потребителей энергетических ресурсов, а также повышение уровня надежности энергоснабжения потребителей. Включение перечисленных выше критериев оценки деятельности компании по реализации стратегии инновационного развития в качестве индикаторов могли бы на наш взгляд с достаточной степенью объективности характеризовать усилия энергосбытовых и электросетевых организаций, входящих в многофункциональную электроэнергетическую компанию «ИНТЕР РАО ЕЭС».

Это, в свою очередь, позволит создать более объективную систему комплексной оценки эффективности инновационной деятельности компании, которая позволит менеджменту компании обеспечить учет и контроль большего количества целей управления, что с применением факторного анализа может дать более объективную оценку инновационного развития с учетом суммарного эффекта наиболее важных факторов, влияющих на эффективность инновационной деятельности.

Библиографический список

1. Александров, Ю. Д. Методические подходы к формированию инновационных приоритетов развития электроэнергетических компаний / Ю. Д. Александров // Вестник университета. – 2015. – № 5. – С. 5–9.
2. Гонин, В. Н. Моделирование процесса принятия оптимальных решений оценки эффективности инновационной деятельности предприятий электроэнергетики региона [Электронный ресурс] / В. Н. Гонин, А. Н. Кашурников // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 4. – Режим доступа : <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9750> (дата обращения : 12.01.2016).
3. Методические материалы по разработке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Система «Гарант» (дата обращения : 08.03.2016).
4. Программа инновационного развития Группы «ИНТЕР РАО ЕЭС» на 2012–2016 гг. с перспективой до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://innovation.gov.ru/sites/default2683.pdf> (дата обращения : 09.01.2016).
5. Энергетическая стратегия России на период до 2030 г. утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р. // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 48. – Ст. 5836.

УДК 658.14

Д.В. Войко

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье акцентируется внимание на проблемах разработки финансовой стратегии устойчивого развития инновационных предприятий. Выделены направления финансовой стратегии инновационных предприятий. Для оценки роста стоимости компании и эффективности ее деятельности предлагается использовать показатель экономической добавленной стоимости. В статье также представлены ключевые показатели эффективности, позволяющие оценить инновационную активность предприятий.

Ключевые слова: финансовая стратегия, ключевые показатели эффективности, инновационное предприятие, инновационная деятельность, экономическая добавленная стоимость.

Daria Voyko

FINANCIAL STRATEGY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTERPRISES

Annotation. The article focuses on the problems of developing financial strategy of sustainable development of innovative enterprises. The directions of financial strategy of innovative enterprises are determined in the article. Also the indicator of economic value added is proposed to evaluate the growth of the company's value and its effectiveness. The article also presents key performance indicators to evaluate the innovative activity of enterprises.

Keywords: financial strategy, key performance indicators, innovative enterprise, innovative activity, economic value added.

Инновационная деятельность предприятий направлена на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности, следовательно сопряжена со значительными капитальными и текущими затратами практически на всех этапах инновационного цикла. Согласно Федеральному закону № 127-ФЗ от 23 августа 1996 (ред. от 13.07.2015) «О науке и государственной научно-технической политике», инновационная деятельность – деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности. Таким образом, инновационно-активное предприятие (организация) – предприятие (организация), вне зависимости от организационно-правовой формы, вида деятельности осуществляющее на постоянной (не разовой) основе разработку и внедрение новой или усовершенствованной продукции, технологических, управленческих процессов или иные виды инновационной деятельности [1]. По данным Федеральной службы статистики [4], инновационная активность организаций с 2010 по 2014 гг. сохраняется в пределах 9,5-10,5 % в общем числе обследованных организаций, при этом организации, осуществляющие технологические инновации составляют наибольший удельный вес (см. табл. 1).

Инновационная направленность деятельности предприятий должна согласовываться с ее экономическими целями и финансовой стратегией предприятия. Финансовая стратегия включает в себя методы и практику формирования финансовых ресурсов, их планирование и обеспечение финансовой устойчивости предприятия. Инновационно-активные предприятия, разрабатывая финансовую стратегию, должны ставить задачи, направленные на разработку и внедрение новых технологий, продуктов и услуг, соответствующих мировому уровню и значительное улучшение основных показателей эффективности производственного процесса [2], включая: значительное повышение производительности труда (не менее 5 % ежегодно) до достижения среднеотраслевых значений, характерных для аналогичных зарубежных компаний; существенная (не менее 5 % ежегодно) экономия энергетических ресурсов как в процессе производства, так и при эксплуатации производимой продукции; существен-

ное удешевление себестоимости выпускаемой продукции (услуг) без ухудшения пользовательских характеристик и снижения экологичности; существенное улучшение потребительских качеств производимой продукции. Финансовая стратегия предприятия обеспечивает охват всех основных направлений развития финансовой деятельности и финансовых отношений предприятия; формирует специфические финансовые цели долгосрочного развития предприятия; обеспечивает выбор наиболее эффективных направлений достижения финансовых целей предприятия; учитывает и адекватно реагирует на изменения внешних условий финансовой деятельности предприятия.

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности, %

№ п/п	Показатели инновационной деятельности	2010	2011	2012	2013	2014
1	Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году)	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9
2	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	7,9	8,9	9,1	8,9	8,8
4	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7
5	Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	3,2	3,3	3,0	2,9	2,8
6	Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	2,2	2,3	1,9	1,9	1,7
7	Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	4,7	5,7	2,7	1,5	1,6

На фоне геополитической нестабильности и замедления роста экономики в 2015 г. большая часть инновационных предприятий планируют реализовать инициативы по сокращению затрат, повышению операционной эффективности бизнеса, добиваясь более высокой производительности всех элементов, процессов и сотрудников. В этой связи разработка и реализация финансовой стратегии должны быть направлены на устойчивое развитие инновационного предприятия. Устойчивое развитие предприятия характеризуется ростом его акционерной стоимости за счет повышения экономической эффективности, развития персонала и поддержания стабильных трудовых коллективов, поддержание высокого уровня безопасности ее деятельности для работников компании, контрагентов, населения и окружающей среды, и социально-экономическое развитие регионов присутствия. Экономическая составляющая финансовой стратегии устойчивого развития определяется факторами рационального использования ресурсов, обеспечения требуемой отдачи на вложенный капитал, поддержания финансовой устойчивости, конкурентоспособности выпускаемой продукции или оказываемых услуг, инновационной активностью.

Каждое предприятие должно ставить своей целью увеличение акционерной стоимости, а также достижение самых высоких стандартов в управлении, будучи убежденным во взаимосвязанности

этих двух целей. Приверженность прозрачному и ответственному управлению бизнесом важна для поддержания доверия инвесторов и для получения акционерами максимальной прибыли. Предприятие должно стремиться к достижению лидирующих финансовых и производственных показателей в своей отрасли. Достижение этой цели напрямую зависит от эффективности сотрудничества предприятия с поставщиками и подрядчиками, построенного на принципах прозрачности и честной конкуренции, а также лояльности потребителей, которая обеспечивается высоким качеством производимой продукции. Для повышения эффективности своего бизнеса предприятие должно разрабатывать и внедрять новые технологии на всех этапах своей деятельности.

При разработке финансовой стратегии устойчивого развития руководство и собственники предприятия определяют долгосрочные цели финансовой деятельности. Таким образом, можно выделить следующие цели финансовой стратегии предприятия (см. рис. 1).



Рис. 1. Цели финансовой стратегии инновационного предприятия

Цели финансовой стратегии можно сгруппировать по следующим направлениям (см. рис. 2), которые в дальнейшем будут формировать финансовую политику предприятия.



Рис. 2. Направления финансовой стратегии инновационного предприятия

Как правило, на предприятии может разрабатываться два вида стратегии: генеральная финансовая стратегия видения бизнеса и оперативная финансовая стратегия. В генеральной стратегии формируются принципы образования и использования дохода компании, потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования на среднесрочный (долгосрочный) период. Оперативная стратегия разрабатывается на конкретный период времени и затрагивает текущее управление финансовыми ресурсами.

Одним из важнейших результатов устойчивого роста инновационного предприятия является рост стоимости компании. Для оценки роста стоимости компании и эффективности ее деятельности предлагается использовать показатель экономической добавленной стоимости (далее – EVA). Инновационное предприятие при разработке финансовой стратегии должно планировать будущие показатели EVA с целью поиска оптимальных направлений инвестирования финансовых ресурсов.

EVA – это разность между чистой операционной прибылью после налогообложения и затратами на привлечение капитала. EVA позволяет оценить реальную экономическую прибыль при требуемой ставке доходности, которую акционеры и кредиторы смогли бы получить, вложив свои средства в ценные бумаги с таким же уровнем риска, а также является индикатором качества управленческих решений. Формула расчета этого показателя следующая:

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot IC, \quad (1)$$

где NOPAT – чистая операционная прибыль после уплаты налогов, WACC – средневзвешенная стоимость капитала, IC – инвестированный капитал.

Еще один вариант расчета EVA:

$$EVA = \left(\frac{NOPAT}{IC} - WACC \right) \cdot IC = (ROI - WACC) \cdot IC, \quad (2)$$

где ROI – рентабельность инвестированного капитала.

Итак, возможны три варианта значений EVA:

- 1) $EVA > 0$ – прирост рыночной стоимости компании, эффективное вложение капитала.
- 2) $EVA = 0$ – рыночная стоимость предприятия равна балансовой стоимости чистых активов, доход от инвестиций капитала в собственное предприятие равен нулю.
- 3) $EVA < 0$ – уменьшение рыночной стоимости компании, неэффективное вложение капитала.

Капитализация инновационного предприятия зависит также от изменений подлинной стоимости предприятия, от состояния рынка капитала, от эффективности инвестиционной политики. Для оценки устойчивости роста инновационного предприятия необходимо анализировать изменения экономической прибыли.

Для увеличения стоимости инновационного предприятия необходимо выделить факторы, которые влияют на показатель EVA: выручка от реализации, текущие затраты, налоговая ставка, величина инвестированного капитала и средневзвешенная стоимость капитала; спред доходности капитала = $ROI - WACC$; темп роста инвестированного капитала. Показатель EVA может быть увеличен за счет увеличения выручки от реализации, сокращения текущих затрат и оптимизации затрат на привлечение капитала. Рост спреда доходности капитала возможен при росте доходности инвестированного капитала (ROI) при неизменной средневзвешенной стоимости капитала или снижении затрат на капитал (WACC). При стабильном положительном спреде доходности капитала и росте величины инвестированного капитала также происходит наращивание величины экономической прибыли.

Для оценки устойчивого развития инновационного предприятия необходимо определять индекс устойчивости роста, который учитывает влияние выше рассмотренных факторов (далее – SGI).

$$SGI = g_s \cdot \frac{l}{k} \cdot \sum_{t=1}^k \max [0, (ROI_t - WACC_t)], \quad (3)$$

где g_s – средний темп прироста продаж, k – количество лет наблюдений, l – количество лет, в течение которых спред доходности инвестированного капитала положителен, ROI_t – рентабельность инвестированного капитала в год t , $WACC_t$ – средневзвешенная стоимость капитала в год t .

Финансовая стратегия инновационного предприятия должна учитывать также ключевые показатели эффективности (KPI), позволяющие оценить его инновационную активность. KPI инновационного предприятия – это оценочный критерий эффективности деятельности инновационного предприятия, который позволяет количественно измерить достижение долгосрочных и среднесрочных

целей финансовой и инновационной стратегии. Показатели КРІ являются измерителями целей определенных стратегией развития и плановых значений, заложенных в долгосрочной программе инновационного развития предприятия.

Основными задачами внедрения КРІ в деятельность инновационных предприятий являются: оценка достижения стратегических целей; мониторинг и контроль реализации стратегии; создание должной мотивации менеджмента с учетом ориентации сотрудников на достижение приоритетных целей.

Менеджмент инновационного предприятия, на основе выбранной стратегии, с учетом долгосрочной программы развития, обеспечивает формирование КРІ: разработка перечня КРІ; разработка методики расчета КРІ; формирование целевых значений КРІ с разбивкой по годам в рамках реализации стратегии, а также с поквартальной разбивкой значений КРІ на отчетный год; утверждение КРІ комитетом по стратегии инновационного предприятия.

Таким образом, ключевые показатели эффективности в данном случае можно разделить на четыре группы [3].

1. Общие показатели эффективности деятельности:

1.1 Производительность на одного работника, тыс. руб./чел (КРІ 1)

$$KPI\ 1 = \frac{\text{Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг}}{\text{Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) за отчетный год}}. \quad (4)$$

1.2 Доля затрат на энергию в структуре полной себестоимости продукции, % (КРІ 2)

$$KPI\ 2 = \frac{\text{Затраты на потребление энергии и топлива за отчетный год}}{\text{Полная себестоимость реализованной продукции за отчетный год}}. \quad (5)$$

1.3 Отношение полной себестоимости реализованной продукции к выручке от продажи товаров (работ, услуг), % (КРІ 3)

$$KPI\ 3 = \frac{\text{Полная себестоимость реализованной продукции за отчетный год}}{\text{Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг}}. \quad (6)$$

2. Показатели финансирования и результативности инновационной деятельности

2.2 Совокупные затраты на реализацию инновационной программы, тыс. руб. (КРІ 4)

2.3 Выручка от экспорта инновационной продукции, тыс. руб. (КРІ 5)

2.4 Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, в том числе в пределах РФ и за пределы РФ, % (КРІ 6)

$$KPI\ 6 = \frac{\text{Отгружено инновационных товаров, работ, услуг}}{\text{Отгружено товаров, работ и услуг, всего}} \cdot 100 \%. \quad (7)$$

3. Показатели финансирования и результативности исследований и разработок

3.1 Затраты на исследования и разработки в процентах к выручке от продажи товаров (работ, услуг), % (КРІ 7)

$$KPI\ 7 = \frac{\text{Затраты на НИОКР}}{\text{Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг}} \cdot 100 \%. \quad (8)$$

3.2 Затраты на исследования и разработки, выполненные за счет внебюджетных средств, в процентах к выручке от продажи товаров (работ, услуг), % (KPI 8)

$$KPI\ 8 = \frac{\text{Затраты на НИОКР, выполненные за счет внебюджетных средств}}{\text{Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг}} \cdot 100 \%. \quad (9)$$

3.3 Удельный вес нематериальных активов в общей стоимости активов, % (KPI 9)

$$KPI\ 9 = \frac{\text{Стоимость нематериальных активов}}{\text{Балансовая стоимость внеоборотных активов на конец отчетного года}} \cdot 100 \%. \quad (10)$$

3.4 Коэффициент использования патентов, полученных за последние три года, % (KPI 10)

$$KPI\ 10 = \frac{\text{Число патентов на изобретения, используемых в производственных подразделениях}}{\text{Всего, число патентов на изобретения, полученных за последние три года}} \cdot 100 \%. \quad (11)$$

4. Показатели взаимодействия со сторонними организациями

4.4 Затраты на исследования и разработки, выполняемые сторонними организациями, в том числе по исполнителям (вузы, научные организации, компании малого и среднего бизнеса), тыс. руб. (KPI 11)

4.5 Затраты на повышение квалификации и профессиональную переподготовку кадров в вузах в расчете на одного работника, руб./чел. (KPI 12)

$$KPI\ 12 = \frac{\text{Объем финансирования компанией подготовки кадров}}{\text{Число лиц, обученных по программам дополнительного профессионального образования}} \cdot 100 \%. \quad (12)$$

Фактические значения ключевых показателей эффективности служат для оценки результативности реализации инновационной программы предприятия в отчетном году. Анализируя ключевые показатели эффективности необходимо выявлять факторы, оказавшие существенное влияние на достижение их текущих значений. Оценка ключевых показателей эффективности целесообразно представить в табличном виде (см. табл. 2).

Таблица 2

Оценка выполнения KPI инновационного предприятия

Наименование	Фактическое значение на конец предшествующего отчетному года	Плановое значение на отчетный год	Фактическое значение на конец отчетного года	Отклонение	Оценка достижения планового значения показателя (да / нет)
1	2	3	4	4-3	5
KPI 1					
...					
KPI 12					

Финансовый мониторинг реализации финансовой стратегии инновационного предприятия предполагает, прежде всего, оценку соответствия достигнутых значений ключевых показателей эффективности, за отчетный период, запланированным значениям. При этом необходимо также провес-

ти оценку соответствия объемов фактически направленных финансовых средств на реализацию инновационной программы, в отчетном периоде, заявленным в программе планам финансирования. В случае, если запланированные значения не достигаются или выполнены не в полном объеме, определяются причины отклонений, а также разрабатываются предложения по устранению отклонений. Выявление причин отклонений достигнутых результатов, в рамках реализации инновационной программы, позволит повысить результативность и эффективность инновационной деятельности предприятия, а также своевременно выявлять проблемы в реализации финансовой стратегии.

На мой взгляд, финансовая стратегия устойчивого развития предполагает разработку новых подходов к управлению финансами инновационного предприятия, стратегическую направленность высшего руководства на достижение целей предприятия, и ответственного отношения к ведению бизнеса.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 08.03.2016).
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года») [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 20.04.2016).
3. Методические материалы по формированию системы мониторинга реализации программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий (утверждены решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 3 августа 2010 г., протокол № 4) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 20.04.2016).
4. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика/Наука, инновации и информационное общество/Наука и инновации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science (дата обращения : 21.03.2016).

УДК 631.15:316.472

С.А. Петросян

А.В. Паликян

ИННОВАЦИИ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ИНТЕНСИФИКАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ)

Аннотация. Известно, что повышение эффективности сельскохозяйственного производства достигается в основном за счет интенсификации и инновационной деятельности. В статье авторами обосновывается важность и необходимость инновационной деятельности в развитии сельского хозяйства Республики Армения и на основе анализа делается ряд предложений для улучшения инновационного процесса в отрасли.

Ключевые слова: инновации, категория, фактор, инвестиция.

Sayad Petrosyan

Armine Palikyan

INNOVATION AS AN IMPORTANT FACTOR IN THE INTENSIFICATION OF AGRICULTURE (THE EXAMPLE OF REPUBLIC OF ARMENIA)

Annotation. It is known that the increase of agricultural production efficiency is achieved mainly due to the intensification of innovation activities. In the article by the authors are substantiate the importance and necessity of innovation activities in the development of agriculture of the Republic of Armenia and based on the analysis made a number of suggestions for the improvement of the innovation process in the sphere.

Keywords: innovations, category, factor, investment.

Важными стратегическими направлениями интенсификации сельского хозяйства и всего агропромышленного комплекса является научно-технический прогресс и инновационные процессы, позволяющие вести непрерывное обновление производства на основе достижений науки и техники [1].

На фоне внедрения инноваций в развитых странах крупные компании и холдинги, обладающие территориями более 200–300 тыс. гектаров, занимаются выращиванием всех доходных культур, на производстве которых используются мощные тракторы, высокопроизводительные комбайны и сельхозмашины, сорта высокой урожайности, передовые технологии и соответствующие формы организации труда. В результате хозяйственной деятельности они получают высокие доходы, что ведет к обогащению.

Безотлагательность перехода экономики на инновационный путь развития требует активизации инновационной деятельности, прежде всего на уровне хозяйствующих субъектов-предприятий, создания соответствующих научно-технических разработок, инвестиционных и других условий. Это позволит реорганизовать национальное хозяйство на основе наукоемкого производства, повернуть вспять тенденцию огромного и всенарастающего отставания Армении от развитых стран в различных сферах [2].

Современное отставание сельского хозяйства Армении объясняется некоторыми причинами, которые негативно влияют на его развитие[4]:

- небольшие размеры крестьянских наделов, слабая материально-техническая база и низкая культура хозяйствования. Расчлененность земельных угодий на 1,2 млн участков не способствует их модернизации, повышению эффективности и конкурентноспособности;
- снижение численности сельского населения являющегося основными производителями сельскохозяйственной продукции. Ежегодно из страны уходят 30–40 тыс. активно трудоспособных работников;
- проблема снижения численности сельского населения осложняется и проблемой непрофессионализма кадрового состава;

– уменьшения количества сельскохозяйственной техники. С 2011–2014 гг. Республика получала ежегодно 100–110 тракторов и ни одного комбайна и сеялки. Изношенность техники составляет 60–70 % . Количество тракторов на сельскохозяйственных угодьях сократилось на 52,1 % , комбайнов 60 %;

– не страхуются сельскохозяйственные риски, выделяется мало субсидий крестьянским хозяйствам и фермерам.

Данная ситуация ставит развитие агропромышленного комплекса под угрозу и требует государственного вмешательства в процессе регламентирования взаимоотношений между сельскохозяйственными производителями и потребителями и их продукции. Исходя из этого государство поддерживает сельскохозяйственное производство бюджетными ассигнованиями в виде субсидии, а так же привлечением иностранных инвестиций в данной отрасли. Начиная с 1995 г. в Армении были утверждены пять программ с финансированием и софинансированием международного фонда сельскохозяйственного финансирования (ИФАД). Общий объем вложений ИФАД составил 64,2 млн долл., общий объем программ 153,5 млн долл. Четыре проекта уже реализованы. Средства предоставлены в рамках программы «Развитие возможностей для села» общим объемом в 52 млн долл. Помимо восстановления инфраструктуры и строительства, программа включает создание фруктовых и ореховых садов. Средства ИФАД предоставлены сроком на 20 лет, с льготным периодом в 10 лет, под 0,75 годовых [5].

В стране создано государственное ОАО «Армянские фрукты». Компания занимается вопросами всей цепи – от импорта саженцев, до реализации конечной продукции, в частности, имеет как систему разведения саженцев и их обработки, хранения, сортировки и реализации готовой продукции, так и холодильные камеры для хранения продукции, свою логистику и экспортные контакты. В числе приоритетных задач компании было обеспечение качества, объема и конкурентоспособности садоводческих продуктов, особенно на внешних рынках. Основной акцент ставился на производство плодовых и орехов. В рамках программы в Армении планируется создать 700 га плодовых садов интенсивного развития. Изменения климатических условий, которые из года в год становятся все более ощутимыми, заставляют правительства многих стран увеличивать объем инвестиций в сельское хозяйство. В этом деле Армению существенно помогает Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО).

ФАО помогает развивающимся странам модернизировать и совершенствовать методы ведения сельского, лесного и рыбного хозяйства для того, чтобы обеспечить безопасное питание для населения. Мандат этой организации как раз и заключается в повышении качества питания, увеличении производительности труда в сельском хозяйстве, улучшении условий жизни сельчан и содействии росту мировой экономики за счет развития сельского хозяйства.

На сегодня в стране реализовываются порядка 12 крупных программ, охватывающих как национальный, так и региональный масштабы. Одновременно осуществляются текущие проекты, называемые «Телефуд», к примеру, программы «Развитие пчеловодства в районе Гориса», «Помощь в борьбе с бедностью и развитие овощеводства», «Развитие рыбоводства среди бедных сельских общин» и т.д. В центре внимания армянского представительства ФАО находятся также областные центры содействия сельскому хозяйству при Минсельхозе. Огромную роль в плане повышения качества предоставляемых ими консультационных услуг сыграло создание виртуальной и исследовательской информационно-коммуникационной сети agro.am, которая позволила не только объединить областные центры, Минсельхоз, Аграрный университет и исследовательские институты в единую информационную платформу, но и интегрироваться в международную сельскохозяйственную сеть ФАО. В итоге, местные пользователи сети могут входить непосредственно в международные специализированные сети и более эффективно пользоваться информационными источниками Продовольственной и сельскохозяйственной организации Организации объединенных наций (ООН) [3].

В животноводческой области реализуется сейчас другая программа ФАО, нацеленная на поддержку в развитии скотоводства в стране. На средства частного сектора планируется построить 5-6 скотоводческих ферм в разных областях Армении, а оборудование будет предоставлено со стороны Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН за счет средств донора, в лице правительства Греции. Общая стоимость проекта составляет порядка 2 млн долл., на которые будут организованы также специальные семинары, с целью повышения безопасности и качества мяса и мясных продуктов.

Еще один проект стоимостью в 355 тыс. долл. нацелен на сохранение генетического фонда абрикоса [3]. Ведь сегодня на многих уровнях говорится о том, что методы возделывания отечественного абрикоса уже не те, многие сорта попросту потеряны. Некоторые эксперты высказывают мнение, что сады абрикоса необходимо переместить в высокогорные районы Армении, где период их цветения наступит позже обычного и тем самым станет возможным избежать негативного воздействия заморозков, которые стали уже традиционными в начале апреля.

Осуществляя финансирование деятельности сельскохозяйственных предприятий, государство рассчитывает на использование данных ресурсов с целью инновационного развития сельского хозяйства, так как все очевиднее становится тот факт, что повышение эффективности сельскохозяйственного производства достигается в основном за счет интенсификации инновационной деятельности, то есть существенной активизации внедрения в производство новых технологий. Однако в настоящее время инновационный потенциал АПК Армении используется лишь на 35 %, что создает предпосылки к формированию новых подходов, создающих организационно-экономический механизм, позволяющие активизировать внедрение научных достижений в аграрное производство. Опыт европейских стран показывает, что важнейшую роль в активизации инновационного процесса призваны сыграть институциональные преобразования в отрасли. Поэтому, учитывая особенности развития сельского хозяйства в Армении, необходим активный поиск новых путей более глубокой и разносторонней интеграции науки и производства, совершенствование внутренних и внешних связей рыночных агентов, развитие организационных структур, связывающих воедино все элементы инновационной системы.

Таким образом, инновационные разработки в сельском хозяйстве: во-первых, открывают возможности значительного увеличения производства, роста производительности труда, сокращения сроков окупаемости вложенных капиталов и соответствующего повышения их доходности; во-вторых, применение достижений научно-технического прогресса расширяет сферу формирования аграрного капитала с помощью перелива его из других отраслей; в-третьих, результаты деятельности передовых предприятий области, применяющих инновации, свидетельствуют о повышении эффективности хозяйствования на этой основе, тем самым, расширяются источники привлечения капитала, повышается инвестиционная привлекательность регионов.

Библиографический список

1. Болдин, К. В. Инвестиции в инновации / К. В. Болдин, И. И. Передеряев, Р. С. Голов. – М., 2011. – 338 с.
2. Глазьев С. Ю. Будущее России в инновационной экономике / С. Ю. Глазьев // Наукоедение. – 2002. – № 1. – С. 8–16.
3. Деловой экспресс // Экономическая газета. – 2015. – № 9. – С. 7.
4. Протопопова, Л. И. Важность инновационной деятельности в развитии сельского хозяйства Курской области / Л. И. Протопопова // Российское предпринимательство. – 2010. – № 8. – С. 147–150.

УДК 332.14:001.895

О.Г. Солнцева

П.А. Федорова

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация.** Представлены аргументы необходимости развития на современном этапе инновационных разработок и их скорейшего внедрения в производство. Проведена оценка рисков развития экономики в связи с кризисными явлениями. Рассмотрены вопросы импортозамещения. Дан анализ роли государства и администраций в регионах для создания условий импортозамещения. Выделены основные направления развития в региональной и государственной экономической политике в современных условиях. Прослежены варианты финансирования инновационного развития. Рассмотрен план развития производства по импортозамещению на примере конкретного производства. Дан анализ имеющихся проблем в экономике.*

***Ключевые слова:** развитие инновационных разработок, роль государства и администрации в регионах, импортозамещение, варианты финансирования.*

Oksana Solntseva

Polina Fedorova

THE ROLE OF INNOVATIVE COMPONENT IN THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC POLICY IN MODERN CONDITIONS

***Annotation.** The arguments of necessity of the development innovations and its implementation in production as soon as possible at the present stage are presented. The evaluation of the risks of economic development due to the crisis is presented. The issues of import substitution are considered. The analysis of the role of state and governments in the region to create conditions for import substitution is given. The main directions of development in the regional and the state economic policy in modern conditions are allocated. The financing options for innovative development are traced. The development plan for the production by import substitution by the example of a particular production is considered. The analysis of the existing problems in the economy is given.*

***Keywords:** development of innovations, role of the government and administration in the regions, import substitution, financing options.*

Сложный этап развития экономической ситуации на мировых рынках оказывает непосредственное влияние и на экономику России. Экономическое сообщество предлагает многочисленные варианты выхода из сложившейся непростой ситуации: это развитие инноваций, снижение доли участия государства в экономике, расширение экономических связей с государствами – бывшими советскими республиками, изменение нормативной базы для улучшения инвестиционного климата, поддержка государством и в регионах инфраструктурных проектов и т.д.

Анализируя внешние и внутренние макроэкономические факторы, которые привели к замедлению экономического роста России, можно сделать вывод, что резервы роста экономики за счет сырьевой составляющей практически исчерпаны. При этом к негативным моментам в экономике можно отнести: увеличивающиеся объемы экспорта сырья, такого как нефть, газ, металлы и др., низкая доля продукции их глубокой переработки; снижение конкурентоспособности российской экономики; повышение доли импортных товаров на внутреннем рынке.

И то, что российская экономика развивалась в последние годы достаточно стабильно, основывалось на благоприятных внешних экономических условиях для поставки на экспорт в основном сырьевых продуктов. Из этого следует, что «здоровье» национальной экономики очень сильно зависит от воздействия внешних факторов. И любые изменения в мировой экономике и политике будут непосредственно и в значительной мере влиять на все стороны ситуации в России. Для того, чтобы рассмотреть варианты выхода из имеющейся макроэкономической ситуации, следует проанализировать причины снижения темпов роста экономики в настоящее время и роста в нулевые годы.

После дефолта в российской экономике в 1998 г., рост валового внутреннего продукта ежегодно составлял до 2009 г. 6–8 %. Научное и экономическое сообщества единодушны в утверждении, что это результаты высоких цен на углеводороды. Но не только это. Еще одной важной причиной этого стала девальвация рубля, которая тоже связана с дефолтом 1998 г. [2]. Изменение курса рубля в результате девальвации стало одним из важных факторов роста нашей экономики и повысило конкурентоспособность производимых нами товаров, так как цена на импортную продукцию резко выросла. Но в последующем это преимущество наша экономика не смогла удержать, и стабильность была результатом растущих цен на углеводороды.

В настоящее время в результате кризисных явлений в мировой экономике, резком падении цен на нефть и газ, введенных в отношении России экономических санкций, произошло резкое повышение курсов иностранных валют относительно рубля. И при всех негативных влияниях этой ситуации следует использовать в полной мере возможности этих факторов для повышения конкурентоспособности нашей экономики, ускорения импортозамещения во всех отраслях.

Изменить ситуацию можно за счет внедрения технологических инноваций и перевооружения российских предприятий. Для этого созданы государством инновационные институты и утверждены в государственном бюджете статьи расходов на развитие инноваций. По итогам 2014 г. в соответствии с аналитическим докладом «Глобальный индекс инноваций» Россия заняла лишь 49-е место в рейтинге между Таиландом (48-е место) и Грецией (50-е место), поднявшись сразу на 13 позиций. Среди государств БРИКС (BRICS — Brazil, Russia, India, China, South Africa) Россия вслед за Китаем (29-е место) занимает второе место [5].

Относительно других рыночных стран с развитой экономикой у России есть еще один негативный фактор, влияющий на возможность финансирования экономического роста. В большинстве экономически развитых стран имеются крупные денежные фонды, такие, например, как: фонды накопительных пенсий, страховые, паевые и т.д., где они могут безболезненно заимствовать относительно дешевые денежные финансовые кредиты. У нас же в России суммарный объем этих фондов насчитывает лишь менее десятой доли банковских активов. Поэтому у нас экономика может лишь надеяться на финансирование экономического роста только банками, где процентная ставка на кредиты достаточно высокая.

Как отмечалось выше, кризисные явления в экономике России во многом связаны с высоким влиянием цен на сырье на мировых рынках. Чтобы уйти от этой зависимости и обеспечить технологический рост необходимо, во-первых, направление взамен экспорта значительной доли добываемого углеводородного сырья на внутреннее производство конкурентоспособной продукции. Далее, российские компании должны выйти на мировой рынок не только с сырьем, но и с высокотехнологическими товарами и услугами в таких областях, где мы конкурентоспособны: атомная энергетика, авиация, космические аппараты, продукция военно-промышленного комплекса и т.д. А для этого нужно внедрение инновационных проектов.

Как показало исследование «Предпринимательская активность в регионах России: инновационный аспект», проведенное Торгово-промышленной палатой в конце 2013 г., главными проблемами для расширения инновационной активности своего предприятия называются недостаток финансовых средств, как собственных (55 %), так и заемных (12 %), и что особенно важно, и остро стоит в последнее время вопрос недостатка квалифицированного персонала (46 %) [3].

Спорно утверждение, что инновационный процесс должен идти от ученых до рынка. Представляется правильнее считать, что в основе лежит продажа продукции и только тогда, когда возникают трудности с продажами, осуществляются инвестиции в модернизацию производства. Необходимо ввести единый для всех отраслей экономики критерий эффективности инновационной деятельности – это объем продаж наукоемкой продукции. В масштабе страны уже есть основа под-

держки инновационного предпринимательства в виде действующих институтов развития, таких как «Внешэкономбанк», «Сколково», Российский фонд технологического развития, Российская венчурная компания, «Роснано», а также программы государственной поддержки инновационного развития, реализуемые Министерством экономики, Минобрнауки, Минкомсвязью.

Направление развития экономической политики в настоящее время все более смещается в регионы. Однако не во всех регионах эта работа идет одинаково успешно, тем более, что условия развития областей значительно отличаются между собой. Поэтому регионы ввиду нарастания конкуренции за инвестиционный ресурс начали формировать собственную политику поддержки инноваций: агентств и корпораций развития, профильных подразделений в администрациях [1]. Результаты этой политики напрямую зависят от внешних факторов, к которым следует отнести инвестиционный имидж данного региона и помощь, оказываемую со стороны местных властных структур, наличие нормативно-правовой базы, которая была бы направлена на развитие и стимулирование инновационной активности.

В связи с тем, что инновационная деятельность всегда сталкивается с недостаточностью финансовых ресурсов (и хотя это проблема конкретной организации) именно здесь необходимой становится помощь со стороны региона в части создания структуры, которая бы оказывала содействие в поиске инвестиций и заказчиков [4]. И особенную остроту приобретает актуальность внедрение инновационных проектов в настоящее время с учетом сложной международной обстановки и необходимостью скорейшего импортозамещения. В качестве примера решения этих вопросов можно рассмотреть организацию производства продукции на площадях ООО «Гусевский арматурный завод «Гусар», находящегося в г. Гусь-Хрустальный Владимирской области, по производству трубопроводной арматуры, для чего был разработан инвестиционный проект «Организация серийного производства ТПА по программе импортозамещения для топливно-энергетического комплекса (ТЭК)».

Целью проекта является решение задачи обеспечения предприятий ТЭК высококачественной трубопроводной арматурой российского производства (взамен импортным аналогам). Основные потребители: ОАО «Газпром», ОАО НК «Роснефть», ОАО «Лукойл», Каспийский трубопроводный консорциум, ОАО АНК «Башнефть», ОАО «Сургутнефтегаз».

Для обеспечения потребности рынка РФ в продукции по программе импортозамещения предприятию потребуется расширение действующего производства и закупка современного высокотехнологичного универсального оборудования. В 2014 г. было пущено в эксплуатацию вновь построенное современное производство по выпуску трубопроводной арматуры.

В рамках мероприятия по пуску завода, было проведено первое Всероссийское совещание по импортозамещению в таких важнейших отраслях народного хозяйства, как добыча, переработка и транспортировка нефти и газа. В совещании приняли участие такие крупнейшие компании, как Газпром, Транснефть со своими подразделениями, Зарубежнефть, Роснедра, Росгеология, Башнефть, Татнефть. В результате участниками совещания было подписано соглашение в вопросах импортозамещения оборудования, технологий и материалов.

Производственно-механический комплекс занимает площадь более 21 тыс. м кв. Трехпролетное здание позволяет разместить полный цикл производства, включая входной контроль с рентгенлабораториями, склад литья и материалов. С пуском нового завода стало возможным обрабатывать изделия до 1000 мм диаметром и давлением до 250 атмосфер и весом до 10 т.

Экономические санкции, введенные странами Евросоюза и США против России, создали условия для освоения продукции поставляемой по импорту. Одной из наиболее зависимых отраслей от импортного оборудования являются нефте- и газодобыча и переработка. Данная зависимость складывалась на протяжении многих предыдущих лет. Коллектив ООО «Гусар», зная эту тенденцию, с са-

мого начала своей производственной деятельности ориентировался именно на освоение импортозамещающей продукции, особенно эта работа была активизирована в последние 3–5 лет.

Например, в течение 2014 г. были освоены 7 основных видов арматуры, которые раньше поставлялись из таких стран, как США, Германия, Финляндия, Италия и другие страны. Работа по освоению новой продукции продолжается постоянно. Так, согласно плану освоения и техперевооружения, в 2015 г. освоены еще семь видов изделий, которые начнут поставляться на рынок в 2016 г. Процесс освоения новой продукции, особенно импортозамещающей, способен обеспечить устойчивый рост промышленности, в общем, по стране и, в частности по заводу.

В мае 2015 г. было проведено совещание-выставка на территории завода с участием первых руководителей Газпрома, Губернатора Владимирской области и всех крупнейших предприятий области по выработке стратегии и созданию импортозамещающей продукции. ООО «Гусар» определен главным предприятием области по взаимодействию с нефтяной и газовой отраслями страны по созданию и поставке изделий для их нужд. Для обеспечения выполнения намеченных планов, несмотря на сложности в финансово-банковской системе страны, принято решение о приобретении нового прогрессивного оборудования в текущем г. Эти меры позволят заводу закрепить своё положение на рынке арматуры и обеспечить увеличение объемов производства в 2016 г.

При проведении маркетинговых исследований, полученных запросов от потребителей ТЭК Российской Федерации составлен экспертный перечень продукции по программе Импортозамещения в количественных и денежных эквивалентах для производства и реализации ООО «Гусар». Составлены графики осуществления основных ключевых периодов, а именно создание конструкторской документации, закупки материалов и комплектующих, освоение опытных образцов, сертификации продукции, запуск в серийное производство.

Внедрение программы импортозамещения планируется осуществлять в таких направлениях ТЭК, как подземное хранение и транспортировка природного газа и глубокая переработка нефти. Для примера только освоение клапана запорного игольчатого позволит почти полностью покрыть потребность в них за счет российского производства. Основными потребителями на рынке ТЭК России являются такие крупнейшие компании: ОАО «Роснефть», ЗАО «Ванкорнефть», ОАО «Газпром-нефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Лукойл», ОАО «Татнефть». Экспертный годовой объем потребления клапанов запорных игольчатых на рынке ТЭК России составляет 1200 единиц. 75 % потребляемого объема – импортная продукция (Чехия, Англия, Италия и пр.). ООО «Гусар» планирует производить не менее 1000 ед. в год.

Следует отметить, что для освоения новых видов продукции в 2013 г. был создан центральный научно-исследовательский проектный институт «СТАРК», который в настоящее время является основным разработчиком конструкторской документации для ООО «Гусар» и родственных отраслевых предприятий.

Как отмечалось выше, одним из важнейших моментов в современном производстве является обеспечение кадрами высокой квалификации. Решение этого вопроса обеспечивает грамотная социальная политика, которая гарантирует работающим на ООО «Гусар» высокую заработную плату (относительно зарплат на других предприятиях региона), большой социальный пакет, включающий в себя получение дополнительного образования, обеспечения жильем и дополнительным добровольным медицинским страхованием, созданием комфортных условий труда.

Важной составляющей в создании благоприятного инновационного климата в регионе является активная помощь предприятиям со стороны региональной администрации. В администрации Владимирской области создан в марте 2015 г. новый департамент – импортозамещения и инноваций. В планах департамента – участие региона в федеральных конкурсах и введение новых форм поддержки предприятий, участвующих в импортозамещении, на региональном уровне. Создан новый

информационный портал. На этом сайте размещается важная информация для руководителей предприятий. Несмотря на то, что сегодня на уровне правительства создано много инструментов для крупного бизнеса, о многих вещах руководители региональных предприятий знают недостаточно. Поэтому информационный процесс идет параллельно. В июне 2015 г. Администрацией Владимирской области был проведен Владимирский экономический форум, где были представлены основные крупные предприятия области, в том числе продукция ООО «Гусар», и других регионов России. Все перечисленные условия позволяют с надеждой смотреть в будущее предприятия ООО «Гусар» и надеяться на успешное осуществление политики инновационных преобразований, как на территории региона, так и в экономике России в целом.

На рассмотренном примере с ООО «Гусар» представляется верным направление вектора внедрения инновационных продуктов для развития региональной экономической политики в современных условиях. Из этого следует сделать вывод, что к основным, рассмотренным выше направлениям следует отнести такие, как: государственная поддержка в лице имеющихся институтов развития инноваций; содействие региональной администрации в части создания структурных подразделений, оказывающих поддержку инновационным и импортозамещающим проектам; помощь в выделении кредитов и обеспечении заказов путем привлечения потенциальных заказчиков и кредиторов на организованные на территории региона совещания и выставки; грамотная политика предприятий, использующих самые современные разработки проектных институтов; приобретение современного оборудования мирового уровня и освоение прогрессивных технологических процессов. Конечно это только часть возможных направлений в решении стоящих вопросов по разработке и внедрению региональной экономической политики. Но на рассмотренном примере показано, что это очень важная и эффективная ее часть.

Библиографический список

1. Котов, А. И. Инновационный потенциал и возможности его использования для инновационного развития экономики (региона) / А. И. Котов // Экономика и управление. – 2015. – № 2. – С. 4–8.
2. Кудашов, В. И. Экономика и управление инновациями : учебно-методический комплекс / В. И. Кудашов, Е. В. Иванова, Т. Г. Машковская. – Минск : МИУ, 2012. – 239 с. – ISBN 98-985-490-800-7.
3. Предпринимательская активность в регионах России : инновационный аспект. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tpprf.ru/ru/news/-i34104> (дата обращения : 12.11.2015).
4. Фасхиев, Х. А. Системный подход к управлению инновационной деятельностью предприятий / Х. А. Фасхиев // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 4. – С. 44–53.
5. Data Analysis [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis> (дата обращения : 15.01.2016).

УДК 621.039:330.131.7

Д.Ю. Чумак

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В АТОМНОЙ ОТРАСЛИ

***Аннотация.** Представлена модель управления рисками внедрения инноваций и инновационных проектов в атомной энергетике. проанализированы аргументы, обосновывающие необходимость в разработке данной модели. Рассмотрена система функционирования модели управления рисками. Модель представлена в виде трехмерного навигатора, где одновременно учтены три критерия: требования, возможности и риски.*

***Ключевые слова:** модель управления рисками, инновационные проекты, критерии, инструкция-навигатор.*

Dmitry Chumak

MODEL OF THE RISK MANAGEMENT OF INTRODUCTION INNOVATIVE PROJECTS IN THE NUCLEAR INDUSTRY

***Annotation.** The model of risk management innovation and innovative projects in the nuclear power industry is presented. We present arguments justifying the need for the development of this model. The system of operation risk management model is considered. The model is presented in the form of the three-dimensional navigator, which together accounted for three criteria: requirements, opportunities and risks.*

***Keywords:** model of the risk management, innovative projects, criteria, instructions-navigator.*

В современных условиях все более актуализируются различные риски в экономической деятельности; их изучение и управление становится насущной необходимостью. К сожалению, на сегодняшний день не возникло четкого понимания по применению системно ориентированного риск-менеджмента в отрасли атомной энергетики (АЭ) в рыночных условиях, поскольку не видно проработки методов/способов её практического применения. Следовательно, возникает вопрос о восполнении наблюдаемого пробела – разработке приемов применения данного раздела экономической науки в практике инновационной деятельности атомно-энергетической отрасли. Мы знаем, что отдельные «приемы» риск-менеджмента используются в разных сферах экономики: производственной деятельности, страховании, финансовой деятельности и т.д. В данной статье на примере разработки модели управления рисками внедрения инновационных проектов в атомной энергетике, показано, какое место должны занимать оценка и минимизация рисков в таких крупных отраслях промышленности как атомная.

На рисунке 1 представлена схема синтезирующей модели управления рисками внедрения инновационных проектов в атомной энергетике, которая разработана на базе аналитической работы по систематизации рисков в проектах атомной энергетики и выбору наиболее эффективных способов их минимизации. Данная модель является инструкцией-навигатором для инновационного развития отрасли, где воедино учтены три критерия: требования (рынка и хозяйственного механизма), возможности (производств и технологий) и риски. Было бы неверно эту модель называть только как модель управления рисками, потому что управлять рисками без управления проектом (инновационной деятельностью) невозможно. Поэтому название, которое мы ввели для данной модели, наиболее точно описывает смысл её действия. Во-первых, в ней мы хотим показать, что риски, которые окружают проекты атомной отрасли, играют далеко не последнюю роль, а наоборот, их учет и работа с ними являются одним из важных критериев в принятии решений. Во-вторых, сам инновационный проект является многогранным объектом как технологическое решение, с одной стороны, и как средство для удовлетворения определенных потребностей (спроса), с другой.

Процесс выбора инновационного проекта, который бы удовлетворял всех участников, – и заказчика, и изготовителя, и общественность – осуществляется с системного подхода, его можно представить в виде движения «управляющего агента/менеджера» по многомерному пространству «требования-возможности-риски», поскольку в рыночных условиях проект должен удовлетворять разным критериям. Первый критерий с позиции рынка – это соответствие требованиям. К требованиям в АЭ относятся: потребности в той или иной мощности энергоблока, будущее местоположение проекта, его потребительские качества и т.д. Ко второму критерию относятся технические решения, позволяющие разработать проект под тот или иной набор требований. И третий критерий – экономической эффективности. К нему будет относиться целесообразность проекта с позиции окупаемости инвестиций и риск-менеджмента. Для выбора к реализации одного конкретного проекта надо проанализировать множество параметров, относящихся к этим группам критериев. Для этой процедуры нужен компас/навигатор, как некая методология, которая позволяет каждому заинтересованному в развитии атомной энергетике и своего собственного бизнеса (в долгосрочной перспективе или в более краткосрочной перспективе) получить ориентировки и подсказки о том, что нужно предусмотреть и о чем следует подумать для снижения рисков, памятуя о том, что слишком многое зависит от того, что будет не в вашей власти и не в сфере ваших возможностей.

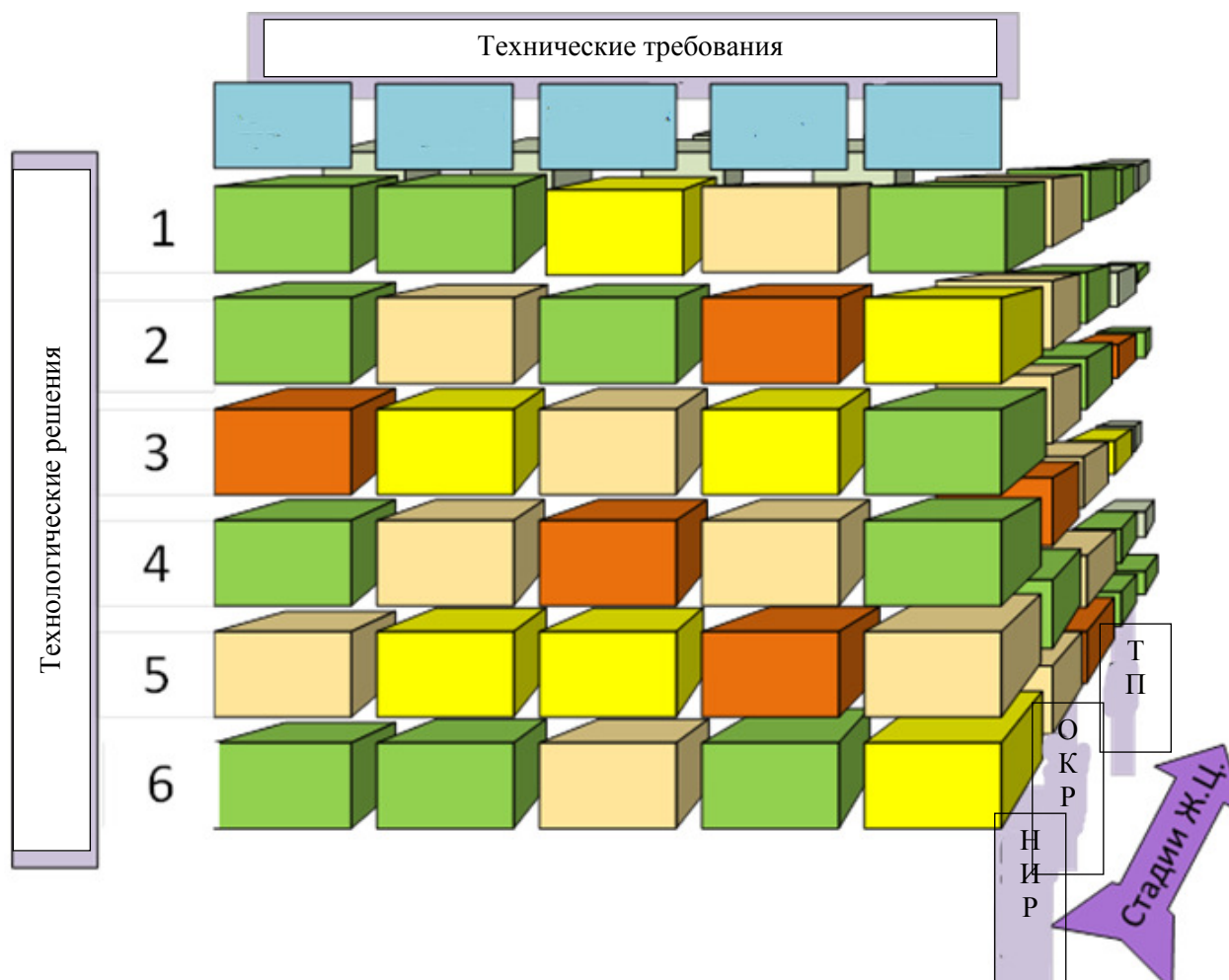


Рис. 1. Системная визуализация синтезирующей модели управления рисками инновационных проектов в атомной энергетике

В качестве такого навигатора может выступать системный принцип совпадения «потребностей» и «возможностей» при «минимальном риске». Потребитель высказывает свои предпочтения и ищется подходящий по параметрам инновационный проект. Этот этап можно представить в виде «выделенного кубика» из общего поля/пространства (см. рис. 1). Затем его необходимо исследовать на предмет присутствия или отсутствия значимых рисков. Риски проектов в атомной энергетике принято рассматривать на протяжении всего жизненного цикла проекта, который превышает время его полезной эксплуатации [1]. Шкала/направление «риски по жизненному циклу (ЖЦ)» необходима для системного подхода к снижению рисков, чтобы предусмотреть возможности обеспечения всех необходимых процедур, например, по обращению с отработанным ядерным топливом, радиоактивными отходами, выводом из эксплуатации, для чего не достаточно только накопить соответствующие средства (деньги) в соответствующих фондах, но необходимо удостовериться в том, что к нужному моменту будут в достаточных масштабах созданы необходимые для этих процедур технологии, или если этого не предусмотрено, то следует вложить средства и приложить усилия к их созданию.

Шкалу «потребности»/«технические требования» можно охарактеризовать как некий пользовательский запрос, который представляет собой также, многомерный блок данных о целях и задачах проекта, окружающих его ограничительных условиях, технико-технологических параметрах выходной продукции, о возможностях его участия в научно-техническом прогрессе отрасли или смежных отраслей, финансово-экономических возможностях «заказчика», о решаемых им социально-экономических вопросах или роли проекта в аспектах национальной безопасности. Шкала «возможности»/«технологические решения» представляет собой также объемное направление изысканий в поле имеющихся, готовящихся к внедрению или перспективных инновационных проектов атомных станций (АС). Этот блок данных содержит сведения о всех проектах, имеющихся в распоряжении «управляющего агента», которые доступны к реализации с теми или иными временными интервалами. Их можно условно обозначить как «технология № 1», «технология № 2» и т.д., где «технология» будет означать то или иное реакторное направление, как-то: водо-водяное, газовое, солевое, жидкометаллическое, быстрые реакторы и т.п., согласно имеющемуся в арсенале атомной энергетики количеству доступных к реализации видов реакторов. Это множество также многомерно само в себе, так как в пределах одной технологии проекты будут различаться тепловой или электрической мощностью, термодинамическими параметрами рабочего тела, видом базирования – наземный, подземный, плавучий, передвижной и т.п.

Еще раз следует обратить внимание на шкалу/направление «риски». Именно работа/движение по этому направлению выбора проекта позволит прийти к окончательному результату, поскольку там должны быть взвешены все «за и против», проведены прогнозные тестирования верности выбранного объекта, логически и тщательно проанализированы «подводные камни».

Работу данной модели/навигатора можно проиллюстрировать конкретным примером: имеется необходимость решения социально важной проблемы энергообеспечения г. Певек на Чукотке. Исходные данные: сверхнормативный износ имеющихся генерирующих мощностей; сезонно ограниченный завоз топлива; потребная электрическая мощность – 50–100 МВт, отопительная мощность – 30 Гкал/час.; болотистая местность с вечной мерзлотой. Поскольку ситуация не терпит отлагательства, должен быть выбран проект, имеющий высокую стадию проработки или опыт изготовления. Так как «Росатом» в настоящее время имеет большой опыт строительства реакторов только большой мощности (800–1200 МВт эл.) по технологиям водо-водяной и быстрый, то решение проблемы необходимо искать среди инновационных проектов АС малой мощности.

На тот период в портфеле «Росатома» были проекты реакторных установок единичной мощностью 6, 35 и 100 МВт, из которых первые два по хорошо отработанной водо-водяной технологии, а третий – ультра-инновационного типа – со свинцово-висмутовым теплоносителем. Несмотря на хо-

рошие проектные характеристики «проекта № 3» от него пришлось отказаться ввиду наличия значительных рисков в технико-технологической, организационной и эксплуатационной группах рисков [1]

Малая мощность «проекта № 1» также не подходит для указанной площадки. Поэтому выбор следует остановить на инновационном «проекте № 2», который должен быть в плавучем исполнении (по ограничению «грунты»).

Сам процесс «выбора» оптимального или «наиболее подходящего» варианта сопряжен с анализом и синтезом множества значимых критериев, отмеченных ранее. Относительно данного примера, в распоряжении лиц, принимающих решение, находился «блок» из нескольких близких по потребительским качествам проектов («№ 1» и «№ 2»), которые были отобраны из всего массива проектов, располагаемых Госкорпорацией «Росатомом». Эту завершающую стадию отбора можно проиллюстрировать рисунком 2, на котором схематично представлен этот «блок проектов», из которых предстояло выбрать единственный, максимально удовлетворяющий потребностям, отвечающий существующим возможностям и сопряженный с как можно меньшим количеством и тяжестью рисков.

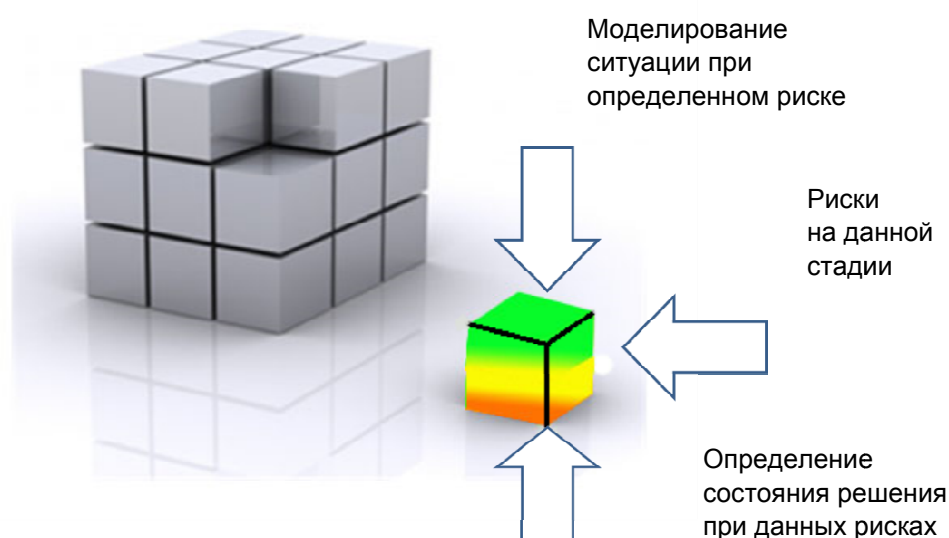


Рис. 2. Декомпозиция модели управления рисками. (Иллюстрация детализации модели системно ориентированного выбора инновационного проекта для реализации)

Процесс математического определения оптимального варианта проекта далеко не всегда возможен, особенно если в число параметров оптимизации входят такие мало формализуемые (или даже не формализуемые вообще в рамках экономико-математических моделей) параметры как геополитические, почвенно-климатические, социально-ориентированные и иные критерии. Пока, как правило, многопараметрическая оптимизация проводится по критерию минимума приведенных затрат. Но такой подход трудно назвать «системным», т.к. за рамками его находится учет других важных критериев, не поддающихся пока приемлемой формализации.

Предлагаемая модель дает возможность оценить определенное решение в трехмерном пространстве, с трех позиций – где отдельный куб (см. рис. 2) это отобранное решение на определенной стадии, отвечающее техническим требованиям и рискам на данной стадии проекта. К данному кубу и должен применяться целый процесс управления рисками (см. рис. 3), где каждый раз происходит моделирование неблагоприятной ситуаций, при возникновении определенного риска характерного для данной стадии жизненного цикла проекта. Это позволит определить устойчивость отобранного технического решения при определенном риске на данной стадии проекта. В этой связи следует под-

черкнуть, что «навигационный параметр» «Риски» в данной примере играет далеко не последнюю, а, скорее, определяющую роль. Этим еще раз подтверждается актуальность всестороннего и подробно-го, т.е. системного, изучения рисков и методов их минимизации при реализации инновационных проектов, что наиболее важно для атомной энергетики.

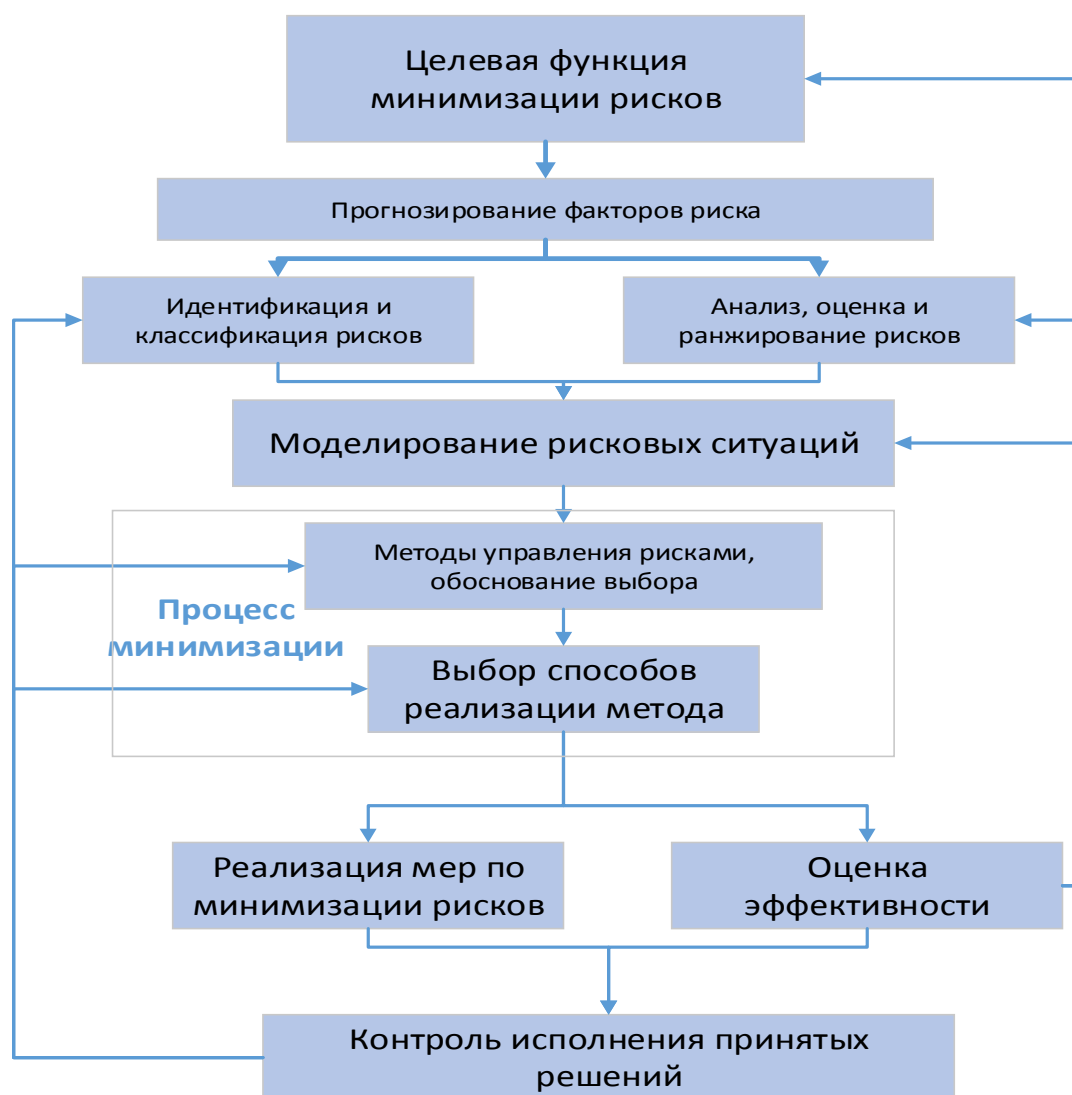


Рис. 3. Алгоритм цикла по оценке и минимизации рисков

В алгоритме используется подход к разработке формата описания рисков, определяющий структуру базы знаний о рисках инновационных проектов и порядок генерирования аналитических запросов при проектировании и реализации конкретных технологических решений [1].

Как указано на рисунке 4, по каждому инновационному проекту собирается информация, формирующая блок управления знаниями и блок «научно-технический прогресс» как совокупность новых технологических возможностей, позволяющих полнее удовлетворять потребностям и минимизировать риски. Собирается статистика по наличию рисков, способах и инструментах их минимизации. Для этого предлагается составлять карту жизненного цикла проекта и фиксировать существующие методы управления рисками.

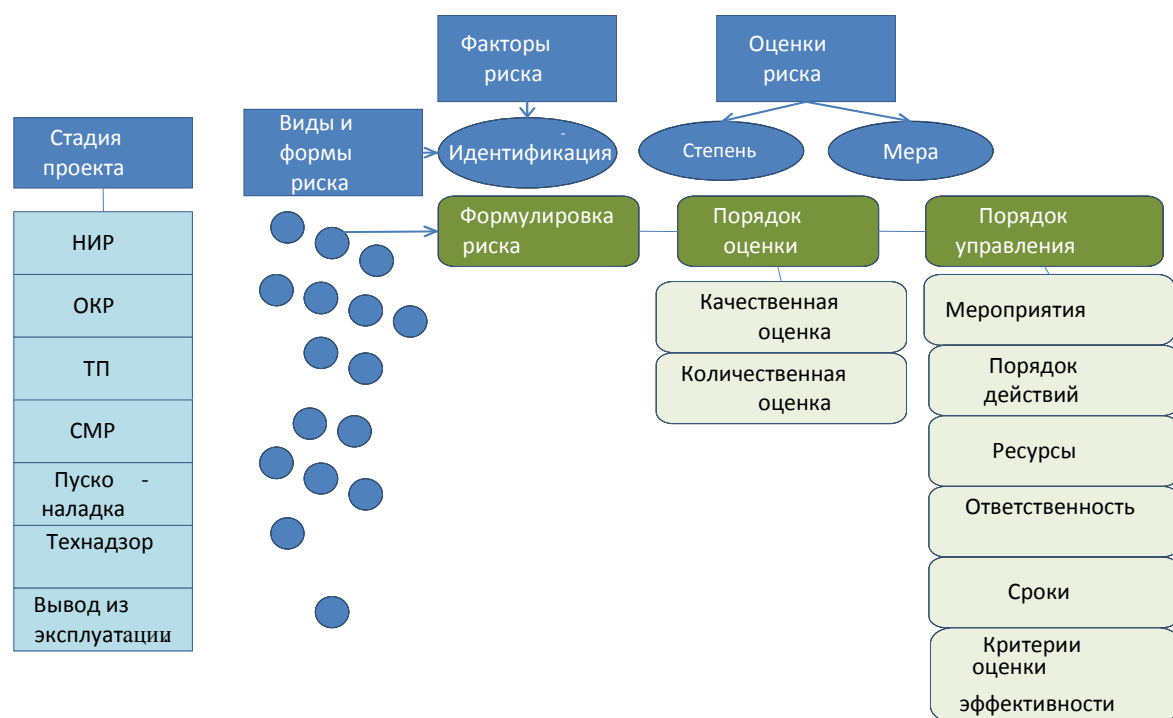


Рис. 4. Формат шаблона идентификации рисков по стадиям жизненного цикла проекта

В заключение можно сказать, что разработанная модель предоставляет возможность охарактеризовать проект уже не только с двумерной позиции: спроса и предложения, но также и позволяет провести полноценный анализ, насколько он отвечает критерию минимизации риска. Такой подход очень важен для капиталоемких и инновационных отраслей промышленности, где нужно разрабатывать проект не только с позиции экономической привлекательности, но и его устойчивости и надежности в системе всей экономики.

Библиографический список

1. Чумак, Д. Ю. Классификация рисков, как необходимый элемент управления в проектах ядерной энергетики / Д. Ю. Чумак., Т. Д. Щепетина // Атомная энергия. – 2014. – № 2. – Т. 116. – С. 108–113.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 334

А.К. Беркаева

ТИХАЯ РЕВОЛЮЦИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ ОТРАСЛЕЙ

***Аннотация.** Экономический и геополитический кризисы изменили приоритеты в поведении конкурентных фирм и обладание большой долей сегодняшнего рынка. Это уже не является залогом успеха в будущем. Изменения во внешней среде потребовали изменений и во внутренней среде организаций и отраслей. Данная статья рекомендована на раскрытие их интеллектуального капитала и реализацию ключевых компетенций и управление знаниями.*

***Ключевые слова:** отрасль, среда хозяйствования, ресурс, отраслевые структурные изменения, глобализация конкуренции.*

Albina Berkaeva

QUIET REVOLUTION IN THE ORGANIZATION OF BRANCHES

***Annotation.** Economic and geopolitical crises have changed priorities in behavior of competitive firms and possession of a big share of today's market. It isn't the key to success in the future any more. Changes in external environment have demanded changes and in the internal environment of the organizations and branches directed to disclosure of their intellectual capital and realization of key competences and management of knowledge.*

***Keywords:** branch, managing environment, resource, branch structural changes, globalization of competition.*

Последнее десятилетие является временем активного изменения стратегий политики организаций, ввиду вступления мировой экономики в эпоху глубинных системных сдвигов и организационных изменений, способных обеспечить адаптацию компаний в быстроменяющейся внешней среде хозяйствования. Неизбежная при этом трансформация организационно-экономических основ фирм, с одной стороны, сделала стратегии управления фирмами как никогда актуальным, а с другой, поставила его теоретиков и практиков перед необходимостью радикального переосмысления принципов и направлений разработки концепций стратегий, адекватных новым реалиям.

Множественные и неизвестные ранее факторы внешней среды существенно скорректировали представления об экономически эффективном размере и организационной структуре фирмы, границах ее действия и других проблемах, считавшихся хорошо изученными. В свою очередь преобладающая сегодня антикризисная тенденция к переходу от стратегического выбора к стратегическим изменениям как сути эффективных стратегий реорганизации, требует смещения акцентов исследований на динамические аспекты экономической природы и механизмов конкурентных преимуществ. Все это в совокупности актуализирует проблемы, связанные с организационной адаптацией фирм с целью формирования и развития динамической концепции антикризисных стратегий фирм.

С точки зрения традиционного ресурсного подхода организационная адаптация фирмы рассматривается как ресурс-запас компании, позволяющая ей структурировать свою деятельность в изменяющейся внешней среде хозяйствования. В свою очередь быстрое распространение в современной экономике сетевых форм межфирменной организации привело к резкому возвышению сетевой концепции развития фирм и необходимости в переосмыслении экономической природы, особенностей и последствий бурно протекающей организационно-экономической трансформации фирм, которая рассматривается как ресурс-поток главных источников конкурентных преимуществ хозяйствующей

щих субъектов. Однако в рамках сетевой концепции природы фирмы отсутствует единство мнений относительно характера организационных изменений.

Главный вывод ученых состоит в том, что кумулятивное воздействие данных факторов было сродни «тихой революции в организации отраслей», означавшей кардинальный сдвиг в организационной структуре фирм, повлекших изменения и в основах конкуренции фирм. Кроме того, быстро набирали силу процессы «бизнеса без посредников» (распространение информационных технологий вкупе с усилением требований потребителей к ценности покупок привели к реконфигурации цепочек создания ценности и снижению отраслевых входных барьеров), дезинтеграции отраслей (распад многих вертикально интегрированных структур и замена их аутсорсингом на основе долгосрочных контрактов), а также конвергенции отраслей. Последние десятилетия были отмечены интенсификацией отраслевых структурных изменений, которые особенно подогревались стремительным развитием новых технологических основ бизнеса – интернета, беспроводных средств коммуникаций и цифровых технологий, а также взаимопроникновением технологий (например, слиянием различных информационных платформ) [2].

Новые технологии и зарождающиеся рынки создают новые возможности. Добавляет их и рыночная конвергенция. И конечно, некоторые рынки постепенно умирают. В свете таких непрекращающихся перемен антикризисного характера гораздо важнее построить стратегические процессы, обеспечивающие оперативное перепозиционирование на уровне корпорации, чем одну определенную линию обороны.

С решительным призывом отказаться от прежде успешных принципов ведения бизнеса выступили ученые М. Хаммер и Дж. Чампи, авторы концепции «реинжиниринга корпорации». Данная концепция, названная ими «манифестом революции в бизнесе», опиралась на анализ трех факторов, определивших новое качество внешней среды бизнеса на исходе XX в: «власть берут клиенты», «конкуренция интенсифицируется» и «изменения становятся постоянными» [6]. Данная тенденция связана с нарастающим стремлением потребителей рассматривать товары более дифференцированно и приобретать товары, созданные специально для них, соответствующие их внутреннему миру. Отсюда все более активная смысловая замена в управленческой литературе термина «потребители» (consumers) на «клиенты» (customers). Подробному раскрытию этого тренда посвящена концепция «бизнеса в стиле фанк» [4], позже ее анализ обогатился специальной терминологией в концепциях «экономики внимания» (economics of attention) и «экономики впечатлений» (experience economy) [5]. Ключевая идея этих авторов состояла в необходимости перехода при построении компаний от ресурсного принципа в разделении труда к потоковому принципу бизнес-процессов, что означает переход к клиентоориентированным организациям на основе гибкого перепроектирования не только бизнес-процессов, но также оргструктуры и оргкультуры, систем управления и, в конечном счете, к потоковым концепциям оценки результатов.

Однако при всей важности названных новых условий бизнеса и их последствий для эффективных стратегий фирм, наиболее фундаментальные изменения в социально-экономическом контексте конкуренции фирм на рубеже XXI в. связаны все же с быстрой трансформацией современной цивилизации в направлении к экономике знаний, что изменяет и основы конкурентных преимуществ фирм. Если в эпоху постиндустриального («информационного») общества основными силами экономической динамики выступает информация о клиенте (потребителе), то в условиях экономики знаний источником конкурентного преимущества выступает не столько сама информация, а знания фирмы о потребителе. Соответственно на первый план выходят когнитивные способности, возможность: структурировать, анализировать, интерпретировать и использовать информацию, которая превращается в новые знания. В отличие от информации, которая может достаточно мобильно передаваться через новые информационные технологии, «передача» знаний требует иных системных технологий,

связанных с когнитивными способностями как индивидов, как и самих организаций [8]. Однако в последние десятилетия переход от футуристических рассуждений о необходимости организационной адаптации к реалиям «общества знаний» происходит гораздо быстрее и интенсивнее, чем ожидалось, что приводит к немалым сложностям в осмыслении перемен и источников конкурентного преимущества фирм.

Будущее принадлежит наиболее новаторским и организационно–гибким организациям и ключевым ресурсом для успешных организаций теперь является их интеллектуальный капитал в когнитивном аспекте [3]. Причем если поначалу областью применения и развития концепции управления знаниями считались лишь отрасли высоких технологий (продолжающие быть локомотивом этих изменений), то в экономике XXI в. не останется возможностей роста для отраслей и компаний, где интеллектуальный капитал не играл бы важной роли в производстве и управлении. В весьма точной и всеобъемлющей форме влияние экономики знаний на основы управления отражено в предложенной Р. Майлзом с соавторами концепции эволюции экономических и организационных изменений фирм основ бизнеса с конца XIX в. вплоть до наших дней. Согласно этой аналитической схеме, бизнес-стратегии и организационные модели должны соответствовать конкретной экономической эре, а их формирование и реализация – строиться вокруг характерной для нее метаспособности [7]. Так, сегодня компании-лидеры успешно применяют глобальные конфигурации различных активов для кастомизации имеющихся товаров и услуг, а также соединяют свои ресурсы с постоянно расширяющимся багажом знаний для создания непрерывного потока новых товаров и услуг. Разумеется, знания, ставшие ключевыми активами для эры инноваций, всегда были основой обновления товаров и услуг, однако ныне темпы прироста знаний и их распространения по всему миру существенно возросли. Более того, поскольку создание и передача новых знаний есть результат социальных взаимодействий (новые идеи не возникают в изоляции), то в эру инноваций самые разные формы сотрудничества оказываются, по мнению Майлза с соавторами, той метаспособностью, благодаря которой на основе знаний генерируются инновации и извлекаются из них экономические выгоды.

Формирование к началу XXI в. новой совокупности факторов долгосрочного развития мировой экономики – ее роста на основе знаний и инноваций, усиливающейся глобализации рынков и хозяйственных связей, развития «информационного общества», индивидуализации запросов потребителей, увеличения доли сферы услуг, либерализации государственного регулирования и др., – означало глубокие перемены во внешней среде бизнеса. В этих условиях трансформация организационно-экономических принципов конкуренции фирм происходила по четырем основным направлениям.

Во-первых, определяющим типом конкуренции стало соперничество на основе инноваций (технологических, продуктовых, организационных и др.). Это означало резкое усиление конкуренции, вплоть до «гиперконкуренции», и превращение способности управлять постоянными изменениями (и даже «опережать время») в ключевой фактор успешных стратегий фирм. В современном мире устойчивых успехов в бизнесе добиваются те, кто делает ставку на перманентные инновации [1].

Во-вторых, глобализация конкуренции на рынках товаров, капитала, человеческих ресурсов и информации приобрела всеобъемлющий характер. Эта тенденция усиливается ввиду быстрого расширения виртуального пространства, где территориальные границы стираются интернетом. При этом, с одной стороны, с падением торговых барьеров любой национальный рынок любой компании оказался не защищенным от иностранных конкурентов, товары которых могут иметь неоспоримые преимущества по издержкам, качеству, дизайну, обслуживанию, с другой стороны, тиражирование этих преимуществ на новых рынках предполагает учет национальной институциональной среды.

В-третьих, важнейшим экономическим ориентиром в конкуренции стал прирост рыночной ценности компании, сменивший в этой роли минимизацию издержек. Это подтверждается тем фак-

том, что информационный рост бизнеса все больше зависит от развития нематериальных активов, на долю которых в США приходится уже более 70 % рыночной стоимости открытых корпораций. Набирает вес еще один вид нематериальных активов – «организационный капитал» – конкурентная активность которого сильно возрастает с распространением «обучающихся организаций».

В-четвертых, новое качество приобрело соотношение конкуренции и кооперации фирм. Широко распространенной в современном мировом бизнесе стала конкуренция через кооперацию: подобные «коллективные стратегии» предполагают конкуренцию не отдельных бизнес-единиц или корпораций, а их альянсов, сетей и даже «альянсов сетей». Быстрое распространение в условиях перехода к новой экономике этого принципа, независимо от размера, отраслевой и национальной принадлежности реализующих его фирм, наглядно подчеркивает факт их глубокой организационно-экономической трансформации.

Организационно-экономические особенности современной фирмы являются следствием ее адаптации к системным изменениям мировой экономики, к ее переходу на инновационную модель развития, а также к новому соотношению внутреннего и внешнего (относительно границ фирмы) при построении эффективного бизнеса. Под «современной фирмой» понимается (при всей условности предлагаемого толкования) та фирма, товары и услуги которой конкурентоспособны на международных, региональных и/или глобальных рынках, что предполагает соответствие ее стратегии и бизнес-модели общемировым требованиям новой экономики. Современные условия кризисного характера, а так же изменения в геополитике сильно усложнили эти постулаты.

Библиографический список

1. Виханский, О. С. «Другой» менеджмент: время перемен. / О. С. Виханский, А. И. Наумов // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 2(3). – С. 105–126.
2. Мильнер, Б. З. Управление знаниями / Б. З. Мильнер. – М. : Инфра-М, 2003. – 178 с. – ISBN 5-16-001668-6.
3. Нонака, И. Компания – создатель знания / И. Нонака, Х. Такеучи. – М. : Олимп-Бизнес, 2011. – 384 с. – ISBN 978-5-9693-0184-9.
4. Нордстрем, К. А. Бизнес в стиле фанк: Капитал пляшет под дудку таланта / К. А. Нордстрем, Й. Риддерстрале. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 280 с. – ISBN 5-315-00034-6.
5. Пайн II, Д. Б. Экономика впечатлений: работа – это театр, а каждый бизнес – сцена / Д. Б. Пайн II, Д. Х. Гилмор. – М. : Вильямс, 2005. – 304 с. – ISBN 5-8459-0828-0.
6. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи; пер. с англ. – СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 1997. – 288 с.
7. Miles, R. E. Long Range Planning / R. E. Miles, C. C. Snow, G. Miles // TheFuture.org. – 2000. – № 33 (3). – P. 300–321.
8. Sorenson, O. Informational Complexity and the Flow of Knowledge across social boundaries [Электронный ресурс] // Papers in Evolutionary Economic Geography (PEEG). – 2005. – № 511. – Режим доступа : <http://econ.geo.uu.nl/peeg/peeg0511.pdf> (дата обращения : 08.03.2016).

УДК 331.103

А.Д. Девятярова

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ТРУДА В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Аннотация. Дана характеристика динамики развития сферы услуг и занятости. Проанализированы виды и особенности организации интеллектуального труда. Рассмотрены возможные варианты совершенствования организации труда в современных условиях.

Ключевые слова: умственный труд, работники интеллектуального труда, сфера услуг, информационное общество, непрерывное обучение, виртуальные команды.

Anna Devyatiarova

CHARACTERISTICS OF INTELLECTUAL LABOUR ORGANIZATION IN INFORMATION SOCIETY

Annotation. Characteristics of tertiary sector of the economy and employment evolution are given. Types and features of intellectual labour organization are analyzed. Possibilities of labour organization development in today's world are reviewed.

Keywords: intellectual labour, knowledge workers, tertiary sector of the economy, information society, lifelong learning, virtual teams.

Мир стремительно меняется, на смену тяжелому физическому труду приходит автоматизация, совсем скоро не только рабочие, но и некоторые интеллектуальные профессии могут исчезнуть. Так «Атлас новых профессий», разработанный в Сколково еще в 2014 г., предсказывает исчезновение до 2020 г. таких профессий, как библиотекарь, документовед, турагент, копирайтер, а после 2020 г. – аналитик, нотариус, секретарь, системный администратор и журналист. Очевидно, что исчезнут и такие рабочие профессии, как шахтер, прораб, лифтер, швея. Все это связано со стремительным развитием информационных технологий, биотехнологий, робототехники. Научно-технический прогресс ведет и к появлению новых профессий, таких как тайм-брокер. По мнению специалистов Сколково, такой специалист будет управлять занятостью специалистов на открытом рынке труда [1].

Все эти тенденции говорят о неизбежном дальнейшем росте доли сферы услуг в мировом ВВП и, соответственно, смещении акцентов в сторону интеллектуального труда. Согласно отчету Всемирного банка доля сферы услуг в мировой экономике в 2014 г. составила 70,5 % от валового внутреннего продукта (ВВП). Так, в США этот показатель в 2013 г. составил 78,1 %, а в России 60 % (см. рис. 1) [7].

Изменение структуры занятости населения от производства к сфере услуг является последствием постепенного перехода к информационному обществу, когда информация становится основным драйвером развития экономики. В таком обществе большинство рабочих мест связано с информацией, ее производством, хранением и использованием, а также созданием нового знания. Это означает, что все большее внимание необходимо уделять особенностям интеллектуального труда, который становится основой мировой экономики. Несмотря на появление новых компьютерных программ и оборудования, именно интеллектуальный потенциал компании определяет ее успех в долгосрочной перспективе.

Не теряет своей актуальности определение, данное В.В. Адамчуком: «Умственный труд – это те виды трудовой деятельности, которые характеризуются преобладанием нервных нагрузок, связанных с объемом, напряжением, глубиной внимания, способностью его к переключению, а также с психофизиологическими процессами (памятью, мышлением, восприятием и пр.)». Вполне естественно, что в конкретной работе специалиста присутствуют как умственный, так и физический труд, однако

работниками интеллектуального труда будут считаться те сотрудники, в деятельности которых преобладает интеллектуальный труд [5, с. 102].

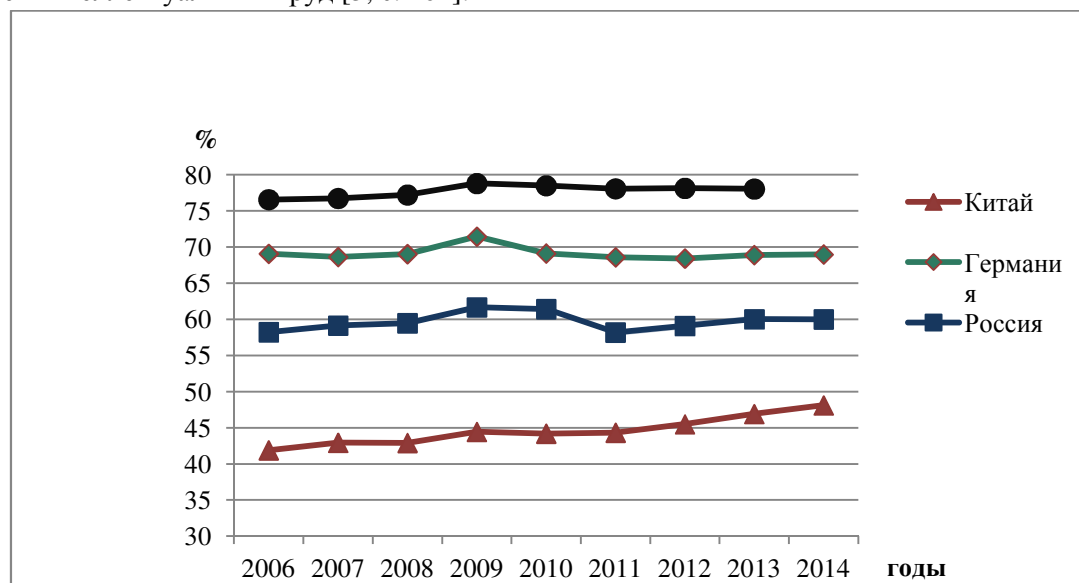


Рис. 1. Динамика доли сферы услуг в % от ВВП по странам с 2006 по 2014 гг.

Умственный труд неоднороден, его можно разделить на три вида: эвристический, административный и операторный. Первый вид – наиболее концентрированное выражение интеллектуального труда. Под эвристическим трудом понимается деятельность по созданию новых идей, продуктов и услуг. Такой вид интеллектуального труда сложнее всех остальных поддается регламентации и контролю. Административный труд – труд менеджеров, управленцев, связанный с координацией работы отдельных сотрудников или целых коллективов. Операторный труд – деятельность по выполнению однотипных, зачастую рутинных операций. Примером операторного труда может являться работа оператора колл-центра. Однако несмотря на кажущуюся стереотипность выполняемых действий, операторный труд также подразумевает достаточно высокие нервные нагрузки и интенсивность протекания психологических процессов [4].

Основные особенности умственного труда обусловлены его характером, высокими психоэмоциональными нагрузками. В процессе интеллектуального труда рождается некая идея, которая впоследствии может быть трансформирована в продукт или услугу. Однако сама по себе идея есть нечто невещественное, т.е. не может быть использована сразу же после изобретения, а также требует дальнейших вложений, кооперации с другими людьми, организации физического производства и пр., но в долгосрочной перспективе именно результаты умственного труда определяют успех компании.

Одной из главных особенностей работников интеллектуального труда является процесс непрерывного обучения. Для того чтобы стать квалифицированным специалистом, человеку нужно пройти длительное обучение перед началом работы (учеба в вузе). После его окончания ему необходимо постоянно совершенствоваться, повышать квалификацию, следить за новыми тенденциями, постоянно пополнять свою базу знаний. Lifelong learning (непрерывное обучение в течение всей жизни) – одно из основных требований к работникам умственного труда на современном этапе развития общества. Каждый день появляются новые технологии, методики, программы, знание которых – обязанность персонала, т.к. от этого напрямую зависит конкурентоспособность организаций. Для работников это означает непрерывное совершенствование в течение всей жизни, а для компаний – дополнительные инвестиции в обучение сотрудников.

Еще одна особенность работников интеллектуального труда касается их мотивации. Очевидно, что разработка новой технологии, продукта – это в большей степени вопрос самомотивации сотрудников. Более того, такие работники практически не привязаны к месту работы (не только к конкретному офису, но и к городу, стране), они очень мобильны. Рассматривая рабочее место как один из элементов организации труда, Томас Дейвенпорт выделил девять подходов к его организации в зависимости от степени сегментации условий труда коллектива и возможности индивидуального выбора планировки и оснащения рабочего места. Например, для сотрудников, занятых операторным трудом, выполняющих стереотипные операции, подойдет однотипная планировка рабочего места с относительно небольшой возможностью выбора оснащения. А для ведущих разработчиков программного обеспечения, сотрудников научно-исследовательских центров предусмотрен индивидуальный подход и высокая степень выбора из различных альтернатив: личный кабинет, работа в переговорной комнате, комнате для отдыха, а также возможность работать дома. Стоит упомянуть концепцию «город-офис», которую предложила компания DEGW, занимающаяся проектированием офисных помещений. Эта концепция опирается на мобильные технологии и индивидуальный выбор сотрудника, который может работать там, где ему удобно в данный момент: в офисе, кафе, гостинице, дома, в парке или коворкинг-центре. Для разработки идей не нужно особое оборудование, необходимы лишь знания, компьютер, доступ в Интернет и возможность сосредоточиться на поставленной задаче. А для поддержки командного духа и корпоративной культуры можно использовать современные средства связи, такие как видеоконференции либо очные встречи и совещания в заранее оговоренное время [2].

Стандартный восьмичасовой рабочий день для работника умственного труда уходит в прошлое, и это еще одна особенность. Очевидно, что нельзя стандартизировать творческий процесс работы, ограничивая его конкретными временными рамками. Биоритмы особенно сильно влияют на творческих сотрудников: кто-то наиболее продуктивно работает ночью, кто-то ранним утром. Решением может стать предоставление свободного графика работы, который подразумевает обязательные часы присутствия в офисе либо общение по телефону, конференц-связи и т.п. При этом одной из мировых тенденций в управлении персоналом является создание виртуальных (мобильных) команд, состоящих из работников, которые живут в разных частях света. Крупные международные компании уже практикуют такой формат работы. Он имеет множество преимуществ:

- возможность для компании работать 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Такой график достигается при помощи разницы в часовых поясах, когда заняты одни сотрудники и отдыхают другие;
- расширение границ рынка труда, возможность найма высококвалифицированных специалистов за пределами страны;
- разница культур позволяет провести детальный анализ стоящих перед компанией проблем и создать более совершенный продукт или услугу.

Безусловно, существуют и факторы, сдерживающие распространение такой практики. В первую очередь, это специфика компании (зачастую виртуальные команды используются в ИТ-технологиях). Также на эффективность работы таких команд влияет способность системы менеджмента гибко адаптироваться к различным культурным особенностям персонала, отсутствие бюрократии, наличие современных компьютеров и специализированного программного обеспечения, а самое главное – понимание и принятие руководством такой бизнес-модели [6].

Еще одна особенность работников интеллектуального труда заключается в применяемых сотрудниками методах труда. Если тейлоризм и фордизм не оставляли рядовому сотруднику выбора способа выполнения той или иной операции, то теперь все изменилось. Вполне естественно, что, основываясь на принципах Тейлора, промышленные предприятия начала XX в. при помощи универсальных рабочих приемов значительно повысили уровень производительности труда. Однако, как

было указано выше, в 2014 г. более половины мирового ВВП приносят компании из сферы услуг. Возможно ли стандартизировать приемы и методы труда работников интеллектуальных профессий? Если для некоторых профессий, относящихся к операторному труду, это возможно, то для труда административного, и тем более эвристического такая задача является невыполнимой. Более того, зачастую руководитель подразделения в связи со спецификой работы, ее сложностью и мультидисциплинарным характером не может точно сказать, каким образом выполняют работу его подчиненные. Только сам сотрудник способен выявить наиболее эффективный метод выполнения деятельности, который будет позволять ему достигать высоких результатов. Однако это не означает, что всю технологию, весь процесс работы необходимо отдать в ведение рядового специалиста. Существует ряд инструментов для руководителей, призванных помочь сотрудникам выстроить рациональную технологию выполнения работы:

- постоянное обучение и повышение квалификации, в том числе обучение эффективной работе с нарастающим количеством информации;
- автоматизация труда;
- рекомендации по тайм-менеджменту, организации индивидуального труда;
- внедрение базы знаний и системная работа с ней;
- развитие деловых контактов сотрудников, расширение их сети деловых знакомств, возможности получения экспертного опыта [2].

Одна из наиболее важных особенностей умственного труда – сложность его контроля. Со стороны невозможно понять, идет ли в голове у специалиста мыслительный процесс, даже если он присутствует на рабочем месте все отведенные для работы часы. Таким образом, контроль как одна из важнейших функций общего менеджмента меняет свою направленность, переориентируясь с контроля процесса на контроль полученных результатов.

Так как же эффективно организовать труд работников интеллектуальных профессий? Питер Друкер разработал факторную модель производительности и эффективности умственного труда. Он выделил шесть основных факторов: точность понимания поставленной перед работником задачи; автономия, персональная ответственность за результат работы; инновационная деятельность как часть любой задачи; непрерывный процесс обучения, постепенно перерастающий в наставничество; измерение производительности труда через качество выполненной работы, а не только через ее объем; отношение к персоналу как к капиталу, формирование у сотрудников лояльности к компании и высокого уровня вовлеченности в работу. В целом, этот подход согласуется с основными особенностями умственного труда и может быть эффективно применен в компаниях [3].

Таким образом, особенности работников интеллектуального труда, такие как их стремление к автономии, мобильность, сложность мотивации, а также контроля осуществления рабочего процесса, непривязанность к рабочим местам и конкретному рабочему времени влияют на организацию труда, трансформация которой происходит уже сегодня. Предстоит еще немало исследований, чтобы выработать единый подход, новую парадигму эффективной организации труда в информационном обществе.

Библиографический список

1. Агентство стратегических инициатив, Сколково Атлас новых профессий. – М., 2014. – 168 с.
2. Дейвенпорт, Т. Зарабатывая умом. Как повысить эффективность деятельности работников интеллектуального труда / Т. Дейвенпорт. – М. : Олимп-Бизнес, 2011. – 287 с. – ISBN 978-5-9693-0113-9.
3. Друкер, П. Задачи менеджмента в XXI веке. / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 286 с. – ISBN 978-5-8459-0127-9.

4. Македошин, А.А. Организация труда персонала / А.А. Македошин, Э.Б. Молодкова, С.А. Перешивкин [и др]. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 189 с. – ISBN 978-5-7310-2686-4.
5. Организация и нормирование труда / Под ред. В.В. Адамчука. – М. : Финстатинформ, 1999. – 301 с. – ISBN 5-7866-0039-4.
6. Фрайд, Д. Remote: офис не обязателен / Д. Фрайд, Х. Д. Хейнмейер. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 267 с. – ISBN 978-500057-038-8.
7. Services, etc., value added (% of GDP) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TETC.ZS> (дата обращения : 29.03.2016).

УДК 658.7 (100)

К.В. Ерыгин

ВЫЯВЛЕНИЕ АКТУАЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СНАБЖЕНИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА НАЦИОНАЛЬНОМ И МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЯХ

Аннотация. В статье описывается специфика организации управления снабжением производственного предприятия, рассматривается ряд актуальных направлений исследований в данной сфере и их перспективы.

Ключевые слова: снабжение, материальный поток, закупки, логистика.

Kirill Erygin

BRINGING OUT OF TOPICAL STUDY DIRECTIONS IN PROCUREMENT MANAGEMENT OF MANUFACTURING COMPANY ON BOTH NATIONAL AND INTERNATIONAL LEVELS

Annotation. In the article the specificity of procurement management organization of a manufacturing firm is spotlighted, considered the range of topical study directions in this sphere and their perspectives.

Keywords: procurement, material flow, purchasing, logistics.

Любое производственное предприятие функционирует между поставщиком и потребителем, тем самым, являя собой некий комплексный преобразователь ресурсов на пути материального потока. Для реализации подобной функции предприятие нуждается в соответствующих своей специфике ресурсах. Именно здесь, в целях организации эффективного сорсинга ресурсов, особую роль приобретает логистика снабжения, а именно, запасы, закупки и управление ими, поскольку организация именно этих процессов преобразований регулирует характеристики входящего материального потока в систему предприятия, определяя тем самым успех его деятельности в целом.

Снабжение представляет собой процесс, реализуемый организационной единицей, которая, будучи частью интегрированной цепи поставок, отвечает за приобретение всех материалов и услуг требуемого качества в необходимом количестве, в нужное время по наименьшей общей стоимости с сохранением должного уровня сервиса и за управление поставщиками, на основе чего организация получает конкурентное преимущество и реализует корпоративную стратегию. Современный словарь экономических терминов дает следующее определение понятию «закупка»: закупка – это приобретение товаров за рубежом или внутри страны крупными партиями, в большом количестве [10]. Важно понимать, что термин «закупка» интегрирует в себе множество процессов, таких как: осознание необходимости закупки; поиск поставщиков; проведение переговоров о цене; урегулирование вопросов по поводу доставки и т.д. [7].

В связи с многоаспектностью и всепроникающим характером снабженческой деятельности, подобного рода активность подвержена регламентации различных социальных институтов. Степень формализации в данной сфере особенно высока при организации международных закупок. Помимо правовых, международная закупочная деятельность обладает рядом других особенностей (культурные, финансовые, географические и т.п.) и, наряду с их непреходящими изменениями, организация снабжения предприятия в современном мире представляет собой актуальный объект исследования и требует изучения, связанных с ним проблем [3; 6].

Основой для написания настоящей статьи послужил анализ ряда информационных источников, таких как монографии, диссертационные исследования, статьи в отраслевых журналах и профессиональных интернет-сообществах, материалы научно-практических конференций и др. В качестве

результатов проведенного анализа представим ниже выявленные актуальные направления исследования управления снабжением производственного предприятия.

1. Управление снабжением на основе концепции дефицита. В процессе работы производственного предприятия под влиянием совокупности факторов его внешней и внутренней сред могут возникать дефициты запасов материальных ресурсов (сырья, материалов, деталей, полуфабрикатов). Факт наличия дефицита в системе предприятия блокирует плановое изготовление продукции, что ведет к негативным последствиям. Поэтому для обеспечения устойчивости деятельности организации необходимо оперативно решать подобного рода проблемы, а именно осуществлять деятельность в условиях разработанной и внедренной системы эффективного управления дефицитом ресурсов. Формирование подобной системы является важной задачей управления снабжением, сопряжено с рядом трудностей и требует комплексного подхода. Ее создание связано с выделением факторов возникновения дефицита запасов, анализом характера и степени влияния этих факторов на образование дефицита, разработкой методов предупреждения дефицита, а также поиском эффективных методов управления дефицитом с целью минимизации вызываемых им потерь [1].

2. Управление снабжением предприятия на основе системы сбалансированных показателей. Анализ процесса снабжения компании должен осуществляться в соответствии со стратегией, поставленными целями и задачами в рамках общей логистической системы фирмы или цепи поставок. Сбалансированная система показателей (ССП, BSC (Balanced scorecard)) представляет собой схему для перевода общей стратегии компании в термины операционного процесса. Миссия CCP заключается в том, чтобы очертить круг стратегических целей логистики снабжения, отразить их в оценочных показателях и способствовать их комплексной интеграции и гармонизации путем межфункциональной логистической координации (локализация межфункциональных конфликтов целей) [5; 8]. На сегодняшний день, изучение и использование концепции системы сбалансированных показателей весьма популярно в западных странах, в то время как в отечественной действительности данный подход все еще не завоевал должной популярности. С течением времени идеи Нортон и Каплана получили свое дальнейшее развитие в ряде исследовательских работ, посвященных вопросам формирования системы сбалансированных показателей на уровне всего предприятия, однако распространение подобной системы по всем уровням управления и функциональным подразделениям часто остается за пределами внимания специалистов.

3. Настройка системы снабжения предприятия по ключевым показателям результативности. KPI (Key Performance Indicators) – ключевые показатели результативности, представляют собой комплекс показателей достижения успеха в определенной деятельности или в достижении определенных целей. Можно сказать, что KPI – это количественно измеримый индикатор фактически достигнутых результатов. Между KPI и BSC присутствует косвенная связь: в BSC есть перспектива «бизнес-процессы», на которой находятся цели, связанные с бизнес-процессами. Как измерители достижения этих целей часто используются показатели этих бизнес-процессов – KPI.

Разработка универсальной методики организации управления процессами снабжения в динамике на основе ключевых показателей деятельности, формирование оптимальной архитектуры показателей, мотивация занятых в снабжении работников являются актуальными вопросами современного логистического менеджмента.

4. Статистические методы в управлении снабжением. Статистика как наука обладает серьезным инструментарием и широким набором методов для задач управления снабжением предприятия. Однако, исследователи из Государственного университета управления, отмечают имеющую место недостаточность использования данного инструментария для осуществления эффективного управления в указанной сфере [4]. В частности, актуальными являются исследования в области применения статистических методов для решения задач прогнозирования закупок, разработки соответ-

вующих моделей управления снабжением с использованием ретроспективного анализа, анализа временных рядов и пр.

5. Аутсорсинг снабжения. На сегодняшний день нет общего взгляда на вопрос передачи функции снабжения на аутсорсинг. Ряд специалистов считает данный вид аутсорсинга неприемлемым, в то время как другие, опираясь на экономические прикидки, допускают возможность существования такого варианта. Существуют различные подходы к реализации подобной идеи: фриланс; обращение к управляющей компании; работа с бизнес-партнером; работа с дочерней компанией (инсорсинг). Определение наиболее рациональных способов и моделей организации аутсорсинга снабжения в зависимости от сложившейся ситуации, разработка универсальной методики расчета экономической эффективности с учетом возможных потерь выбора неподходящего партнера – все эти вопросы до сих пор являются предметом дискуссий и обладают серьезным потенциалом для изучения [2; 13].

6. Применение генетических алгоритмов в управлении снабжением. Генетический алгоритм – это эвристический алгоритм поиска, используется для решения задач оптимизации и моделирования путем случайного подбора, комбинирования и вариации искомых параметров с применением механизмов, аналогичных естественному отбору в природе, является разновидностью эволюционных вычислений. Ряд специалистов [9, 12] выступают за применение данной концепции в сфере закупок, в частности, для разработки прогнозирующих моделей на базе искусственных нейронных сетей, применяя генетические алгоритмы для обучения последних.

7. Риск-менеджмент в области снабжения. Данный аспект управления снабжением, от части, связан с проблемой, описанной ранее в первом пункте, однако, управление дефицитом является лишь одним из множества проявлений риск-менеджмента в снабжении.

Каждое решение в бизнесе связано с рисками различной природы, особенно в области закупок. Так, выделяются следующие риски, связанные со снабжением: риски нарушения материального потока (потока услуг); ценовые риски; репутационные риски [11].

Факторы рисков первой группы можно разделить на неуправляемые (аварии, форс-мажор, катаклизмы, политические факторы и пр.) и управляемые (срыв поставки по вине поставщика, несоответствие товара документам и др.). Говоря об управляемых факторах, следует отметить, что их управляемая сущность заключается в возможности их регулирования, например, путем более тщательного отбора поставщиков и т.п. Ценовые риски могут быть связаны с изменением валютных курсов, таможенных пошлин, налогового регулирования и т.д. Не менее важными являются риски, связанные с репутацией. Данная характеристика компании проявляется в ее правовых, деловых и этических аспектах деятельности. Также важно помнить, что репутация звеньев цепи поставок компании влияет и на репутацию самой компании. Таким образом, необходимо осуществлять комплексное управление рисками в снабжении, в связи с чем, разработка адаптируемой методики, системы по работе с ними представляет интерес для приращения научных знаний в указанной области.

Описанные выше направления исследования организации управления снабжением на предприятии являются лишь некоторыми из области актуальных в данной сфере и выступают в роли некоего «компас» для ориентации в исследовательском пространстве логистики снабжения. Рассмотрение связанных с ними проблем обладает серьезным исследовательским потенциалом для формирования как теоретической, так и практической базы для повышения эффективности осуществления одной из ключевых задач производственного предприятия – снабжения.

Библиографический список

1. Актуальные проблемы управления – 2004: Материалы международной научно-практической конференции. Вып. 1. – М., 2004. – 314 с. – ISBN 5-215-01611-9.

2. Бурдаева, Е. С. Коммерческие закупки: взгляд изнутри / Е. С. Бурдаева. – СПб. : Питер, 2008. – 336 с. – ISBN 978-5-91180-782-5.
3. Воронов, В. И. Международные аспекты логистики: учебное пособие / В. И. Воронов [и др.] // Владивосток : ВГУЭС, 2002. – 168 с.
4. Ермаков, А. А. Разработка методики совершенствования группировки товаров при прогнозировании спроса в управлении многономенклатурными товарными запасами / А. А. Ермаков, И. А. Ермаков // Интернет-журнал «Наукоедение». – 2015 – № 1. – Т. 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/117EVN115.pdf> (дата обращения : 08.03.2016).
5. Карпова, Н. П. Стратегическое планирование снабжения организаций на логистических принципах (теория и методология) : дисс. ... д-р экон. наук : 08.00.05. / Н. П. Карпова. – Самара, 2011. – 342 с.
6. Лазарев, В. А. Трансграничная логистика в евразийском таможенном союзе [текст]: монография: / В. А. Лазарев, В. И. Воронов. – М. : ГУУ, 2014. – 158 с.
7. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики : учебник / Под ред. Б. А. Аникина и Т. А. Родкиной. – М. : Проспект, 2014. – 608 с. – ISBN 978-5-392-12481-7.
8. Попова, И. С. Стратегическое управление цепями поставок фармацевтической продукции на основе контроллинга : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И. С. Попова. – М., 2011. – 25 с.
9. Портнов, К. В. Анализ и совершенствование методов управления закупками сырья на промышленном предприятии : автореф. дисс. ... канд. техн. наук : 05.13.01 / К. В. Портнов. – Самара, 2007. – 23 с.
10. Словарь современных экономических терминов / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – 4-е изд. – М. : Айрис-пресс, 2008. – 480 с. – ISBN 978-5-8112-3286-4.
11. Линдерс, М. Р. Управление закупками и поставками / М. Р. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн [и др.] ; пер. с англ. ; под ред. Ю. А. Щербанина. – 13-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 751 с. – (Зарубежный учебник). – ISBN 978-5-238-01235-3.
12. Шашкин, П. С. Управление процессом закупки материальных ресурсов на производственных предприятиях в условиях ценовой нестабильности : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / П. С. Шашкин. – М., 2015. – 27 с.
13. Jacobs, F. R. Operations and supply management / F. R. Jacobs, R. B. Chase, N. J. Aquilano. – New York , 2009. – 776 p. – ISBN 978-0-07-340329-8.

УДК 331.1

Д. К. Захаров

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. В статье рассматриваются современные инновационные информационные технологии в управлении персоналом, вошедшие на рынок под названием «Облачные технологии». С помощью облачных технологий организация может оптимизировать функции по привлечению, удержанию и развитию персонала и, таким образом, более эффективно реализовать политику управления персоналом.

Ключевые слова: инновационные подходы в управлении персоналом, облачные технологии, облачное пространство, персональное облако, корпоративное облако, гибридное облако, общественное облако, облачная система управления персоналом.

Dmitry Zakharov

CLOUD TECHNOLOGIES IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM

Annotation. The article discusses the modern innovative information technologies in personnel management, which entered the market under the name "Cloud technologies". With the help of cloud technologies organization can optimize the features to attract, retain and develop staff and thus a more efficient implementation of personnel management policies.

Keywords: innovative approaches in human resource management, cloud technologies, cloud space, private cloud, corporate cloud, hybrid cloud, public cloud, cloud HR management system.

Глобальная экономика сегодня требует постоянного изменения организационных технологий, разработки и внедрения инноваций. Россия все еще нуждается в организациях, которые специализируются на создании внедрении новых технологий. В настоящее время все более широкое распространение получают так называемые «облачные технологии» и «системы облачных вычислений». К ним проявляется особое внимание и в сфере управления персоналом.

Облачное пространство располагается вокруг каждого человека, а значит, и работника. Практически у каждого в настоящее время имеется свой аккаунт в социальных сетях. В настоящее время уже имеются примеры эффективного использования облачных систем. Облачной системой предоставления государственных услуг в Российской Федерации стал портал «Электронное правительство. Госуслуги» (gosuslugi.ru). Этот портал организации используют также для управления человеческим капиталом. Примером облачных систем управления человеческим капиталом на российском рынке персонала стали интернет-ресурсы в области поиска и подбора персонала: группа компаний HeadHunter (hh.ru), superjob.ru, job.ru, Rabota.ru, fintpos.ru, banki.ru и многие другие. Однако данный процесс имеет стойкую тенденцию расширения и развития [4].

С помощью облачных технологий организация может оптимизировать функции по привлечению, удержанию и развитию персонала и, таким образом, более эффективно реализовать политику управления персоналом. Облачные технологии предоставляют новые широкие возможности для использования в деятельности организации удаленных и сезонных работников. Расширяя штат персонала, руководитель организации имеет возможность подключать необходимых работников к облачному сервису и, наоборот, отключать от сервиса неиспользуемых, неактивных работников. Использование облачных технологий позволяет устранить проблемы точности и оперативности информации, получаемой работниками в ходе выполнения своих обязанностей. Правильный выбор облачных технологий и программного обеспечения адаптирует выполняемые функции к правовым нормам, которые периодически корректируются и совершенствуются [1].

Однако облачные технологии в настоящее время находятся на начальной стадии своего развития. Чрезвычайный интерес в управлении персоналом вызывают гибридные облачные вычисления,

технологии выдачи результата не в цифровом, а в привычном для работника виде. Разработка и внедрение облачных технологий и ИТ-решений для развития системы управления персоналом – это наиболее активно развивающийся и динамичный процесс в настоящее время.

Появилось также такое понятие как внедрение и использование в организации облачной системы управления персоналом, которая является одним из самых инновационных решений, инструментом менеджмента персонала, так как облачная система является в настоящее время трендом ИТ-технологий, а рынок, связанный с человеческими ресурсами, смещается в, так называемое, «облако» [2].

Облачные системы управления персоналом выполняют множество функций. Например, они управляют производительностью, отслеживают личную информацию сотрудников, управляют заработной платой, налогами, льготами, осуществляют поиск персонала, планируют работу с ними, их развитие и продвижение, планируют преемственность (подготовку замены работников), занимаются подбором, адаптацией и развитием карьеры работников организации.

Современная структура облачной системы управления персоналом предполагает передачу на аутсорсинг функций управления персоналом в организации и, таким образом значительную экономию финансовых ресурсов организации, актуальную в текущей ситуации глобального экономического кризиса. Облачная система становится одной из разновидностей аутсорсинга.

Облачная система предлагает управлению персоналом следующие модели реализации:

- персональное облако – это информационное поле отдельного работника и возможности информационного доступа к полю работника;
- корпоративное облако – это информационная база, поле и внутренняя сеть организации;
- гибридное облако разворачивается внутри организации и включает в себя интеграцию персонального и корпоративного облаков, и позволяющее генерировать информационные потоки;
- общественное облако – это агрегация гибридного облака конкретной компании с порталами других организаций (например, налоговая инспекция, трудовая инспекция, центры занятости и др.), с которыми данная организация обязана контактировать по вопросам управления персоналом в рамках действующего законодательства.

Гибридное облако не является самостоятельной моделью управления персоналом, оно представляет тесную интеграцию персональных и корпоративных облачных систем. Гибридные облака представляют собой такое внедрение облачных вычислений, при котором часть системы размещается в корпоративном облаке, а часть в персональном. Гибридные облака, разворачиваемые внутри организации, будут приобретать большее значение по мере роста популярности облачной системы управления персоналом.

Облачная система управления персоналом имеет следующие модели обслуживания:

- программное обеспечение как услуга (*англ.* software as a service, сокращенно – SaaS). SaaS-услуга предоставляет стабильную и универсальную сервисную платформу для разработки и функционирования систем управления информацией. Облачные технологии в виде SaaS-продуктов являются отличным решением для средних и небольших организаций. SaaS-услуга является аутсорсингом размещения и управления программного обеспечения на сторонней площадке. Облачные SaaS-решения предназначены для «управления персоналом без офиса». SaaS-модель минимизирует финансовые и налоговые риски;
- платформа как услуга (*англ.* platform as a service, сокращенно – PaaS). Основными характеристиками облачной платформы являются безопасность, сетевое взаимодействие, высокое разрешение и интеллектуальность. PaaS-решения направлены на упрощение работы программистов. PaaS-системы на первоначальном этапе развития можно рассматривать как конкурентов IaaS-платформам;

– инфраструктура как услуга (*англ.* infrastructure as a service, сокращенно – IaaS). Находится на начальном этапе своего развития.

Преимущества развития облачной системы управления персоналом в организации состоят в следующем:

– у организации нет необходимости приобретать, хранить и поддерживать дорогостоящее сетевое оборудование. Наоборот, есть возможность сократить используемые для этого ресурсы, такие как время, денежные средства, и персонал, участвующие в поддержании, обновлении и ремонте оборудования и программного обеспечения. Облако поставщиков предоставляет программное обеспечение через интернет, гарантируя, что предоставляемое программное обеспечение периодически проверяется и обновляется, а также является безопасным при подключении к корпоративному облаку;

– организации становятся более гибкими, т.к. имеют возможность изменять количество вычислительных ресурсов. Расходы организации напрямую зависят от количества подключенных в настоящий момент информационных ресурсов. За неподключенные ресурсы плата не взимается. Информационное обеспечение перемещается из офисов и внутренних статей расхода организации в категорию внешних операционных издержек;

– сотрудники, имеющие удаленный доступ, могут легко получать доступ к необходимым приложениям через интернет из любого места, используя свои мобильные и портативные вычислительные устройства, увеличивая эффективность своей деятельности и возможности взаимодействия непосредственно со своих рабочих мест, дома или в пути. Кроме того, руководство организации всегда может проверить источники информации и взаимодействия работников, время их реальных контактов касательно выполняемых функций;

– с помощью пользовательских приложений организации могут превратить свои услуги в продукты, которые потребители получают через сеть интернет. Появляется возможность реализовывать продажи приложений или функций через облако других потребителей, которые также нуждаются в этой службе. Например, это чрезвычайно актуально при поиске и подборе персонала;

– дополнительная мотивация персонала через повышение степени вовлеченности персонала организации в корпоративную, управленческую информационную систему сбора, хранения и управления данными. Системы считаются настолько успешными, насколько ими удобно пользоваться работникам, менеджерам и кандидатам.

Направления развития и повышения эффективности облачной системы управления персоналом в организации проявляются при решении следующих задач.

1. Совершенствование системы найма и подбора персонала. Ранее информационные системы учета кандидатов на вакантные должности служили для хранения информации о кандидатах и работы с резюме. В настоящее время есть возможность создать такую рекрутинговую систему, которая может работать на мобильном телефоне, планшете и др., с помощью которой можно одним кликом найти резюме, связаться с кандидатом, провести видео-собеседование через камеру мобильного телефона и реализовать онлайн-ассессмент, если этого требует работодатель. Отметим, что наиболее привлекательные кандидаты на топ-позиции не любят писать резюме, а часто просто имеют свой профиль в социальных сетях, такой как, например, LinkedIn. Поэтому рекрутинговая система организации должна дать возможность быстро найти необходимых кандидатов, осуществить их грамотную подборку и сравнение, а затем позволить напрямую связаться с ними.

Как показывают исследования, более половины всех откликов на размещаемые вакансии приходят с мобильной рекламы, а лучшие успешные кандидаты приходят через отзывы на мобильную рекламу. При этом внутренние системы поиска и подбора персонала до сих пор очень сложны, требуют присутствия консультантов для обслуживания и управления. Важно сделать системы максимально простыми и понятными для того, чтобы менеджеры по управлению персоналом самостоя-

тельно могли обновлять свой статус, находить необходимую информацию и кандидатов, заполнять формы трудоустройства, оценивать кандидатов, вести проекты.

Диапазон процессов, результаты которых раньше присутствовали «на бумаге», теперь необходимо перевести в онлайн-систему. При этом систему нужно освободить от всевозможных «логинов и паролей», повторов входов в систему, систему нужно интегрировать в повседневную работу.

Облачные информационные технологии позволяют также оперативно реагировать на изменения рынка труда. Благодаря вышеупомянутым социальным сетям «LinkedIn», а также «Facebook», «Indeed», «Glassdoor» и др., развивается социальный и реферальный рекрутинг. Специалисты по подбору персонала ищут кандидатов по их профайлам в социальных сетях, а реферальные системы (типа «Careerify») позволяют находить кандидатов среди широкого круга друзей работников компании в других социальных сетях. Появляется возможность оценить кандидата виртуально и заочно через его связи, отслеживать его активность и заинтересованность в работе в данной организации. Руководство может отслеживать бренд организации через специальные инструменты и строить локальные бренды с учетом специфики территории и страны.

К рекрутинговым платформам нового типа можно отнести «Workday», «Careerify», «Lever», «SmartRecruiters», «Cornerstone», «Greenhouse» и «Saba». С технологической и информационной точек зрения это означает, что уже функционирующие рекрутинговые системы (присутствующие на рынке труда от 7 до 9 лет и достигшие своей зрелости) должны быть дополнены инновационными инструментами реферального рекрутинга, системами управления взаимодействия с кандидатами, системами анализа кандидатов, системами рекламы, инструментами видео-собеседований.

2. Совершенствование системы обучения персонала. Руководители организаций в настоящее время уже не хотят, чтобы работники с отрывом от выполнения своих функций проходили длительное обучение в то время как им необходим конкретный курс обучения. Все хотят видеть обучение работников полностью интегрированным в их должностные обязанности.

На первый план выходит необходимость полного радикального изменения системы обучения и ее интерфейсов, дополнение данной системы конкретной аналитикой потребности и эффективности обучения, подготовки легких и информативных полей для пользователя на конкретном рабочем месте и должности. Новые компании, такие как «Betterworks», «Small-Improvements», уже разрабатывают обучающие приложения на основе вышеуказанных принципов.

Сами работники отмечают, что лучшее время для обучения – это время, проводимое в очередях, во время перелетов или в очереди у кабинета врача. Особенно, если это сертификационное обучение, изучение новых законодательных актов и регламентов.

Новые технологии обучения, такие как «Learning Management System (LMS)» помимо системы учета обучаемых, ведения каталога курса, прохождения курса обучения и учета успеваемости, связывают обучающихся между собой, способствуют налаживанию широкой сети профессиональных контактов, эффективному обмену информацией. Процесс обучения переходит в разряд социального обучения, предназначенного для более быстрого и успешного получения профессиональных практических знаний и лучшего усвоения учебного контента.

В настоящее время рынок LMS и корпоративного обучения продолжает активно развиваться в сторону удовлетворения потребностей организаций в переобучении технического персонала, в обучении новых работников, в обучении работников тому, как выполнять свои функции с применением новых методов и технологий. Общий сдвиг системы корпоративного обучения происходит от использования «системы администрирования учебного процесса» к платформе «вовлечения работников в процесс обучения». Новые технологии обучения интегрируют процесс обучения с процессами управления талантами и управления эффективностью. Систему обучения встраивают в производственный процесс. А новая технология «Tin-Can» позволяет отслеживать активность всех обучаемых работников, включая их обращения на различные ссылки в Интернете и заходы на сайты.

Другой инновационный тренд в обучении персонала – разработка системы «встроенного обучения» или «интеллектуального обучения» как ключевой фактор успеха. Данный метод позволяет соединить систему обучения и отдельные ее методы с реальными функциями работников. В то время, когда работник не занят непосредственно выполнением конкретного задания, на его компьютере или другом мобильном устройстве могут появляться новые учебные материалы и задания на основе реальных процессов его деятельности в организации. Возможно также организовать автоматическую регистрацию работников на учебных программах с получением и подсказывать необходимых сертификатов в установленный законодательством срок.

3. Совершенствование внутренних коммуникаций работников. Многие работники предпочитают читать новости по телефону после окончания рабочего дня, причем именно через мобильный телефон, а не на компьютере. В таком случае, если организации необходима постоянная обратная связь с работниками, она может быть также установлена через мобильные приложения. Таким образом тенденция развития мобильных приложений постоянно усиливается. Мобильное устройство может стать главным интерфейсом для всех приложений и в сфере управления персоналом организации.

4. Совершенствование учета, контроля рабочего времени и использования персонала. Так называемые «почасовики», консультанты, сервисные работники, а также работники службы управления персоналом, контролирующие их деятельность, в силу удаленности производственных процессов и объектов очень мобильны. Им необходимо иметь мобильные приложения для контроля и учета.

Ранее считалось, что системы учета – это стеллажи с информацией о работниках организации. В настоящее время информация о работниках – это еще большие массивы информации, чем ранее. Те организации, у которых развит процесс учета персонала «датификации», показывают результаты в 2–3 раза лучше по показателям качества подбора персонала, эффективности его работы, текучести персонала.

Аналитика систем управления персоналом – также объект инвестиций и внедрения облачных технологий. Такие сферы управления организацией, как финансы, маркетинг, обслуживание клиентов и техническая поддержка десятилетиями внедряли аналитические технологии, в то время как управление персоналом предпринимает первые шаги в этом направлении. В частности, 90% крупных промышленных организаций имеют возможность строить прогнозные модели в финансах, маркетинге и других сферах, но только 4 % из них могут себе позволить делать прогнозы в области управления персоналом.

С точки зрения аналитики важно, какой стратегической и текущей аналитической информацией владеет организация: характеристики работников, основные показатели эффективности их деятельности, показатели обучения и развития, результаты и показатели периодической деловой оценки персонала. Эти данные вместе с информацией в режиме реального времени, позволят организации более глубоко анализировать и принимать верные решения – по вопросам приема персонала, улучшения показателей эффективности деятельности работников, снижения затрат на персонал. Новые облачные технологии при этом позволяют сделать аналитические системы не просто базой аналитических данных, а системами по принятию возможных решений на основе этих данных. Например, решения на научной основе позволяют выделить в организации лучшего рекрутера, определить факторы и условия подбора этим рекрутером наиболее перспективных кандидатов, внедрить эти факторы и условия в деятельность других рекрутеров в организации, и, тем самым, существенно повысить эффективность их деятельности.

Иностранные компании, безусловно имеют такой полезный опыт. К примеру, компания «Deloitte» имеет решение, которое в режиме реального времени отслеживает активность персонала и

позволяет экономить значительные денежные средства на материальном вознаграждении персонала без снижения производительности труда. Компания также использует провайдер «виртуальный педагог» (virtual educator), который отслеживает активность персонала в интернете и рекомендует способы и методы повышения квалификации работников опять-таки на основе проведения он-лайн обучения.

5. Совершенствование деловой оценки персонала. Большинство специалистов в области деловой оценки персонала в России, как известно – это специалисты в области организационной психологии. Известные компании, специализирующиеся на проведении ассесмент-центров «Korn Ferry/PDI, DDI», «SHL», «Wiley», используют данные об управлении, руководстве, навыках продаж, эффективности работников, собираемые в течение длительного периода времени.

В настоящее время новые провайдеры, появляющиеся на рынке деловой оценки персонала, выстраивают процесс ассесмента, в первую очередь, на основе информации, получаемой в режиме реальных данных, и, лишь во вторую очередь, на базе основных психологических моделей. Т.о., деловая оценка строится, прежде всего, на анализе факторов, влияющих на эффективность работы персонала. А провайдеры в области деловой оценки теперь – это не столько психологи, сколько аналитики.

К таким провайдерам, предоставляющим услуги по деловой оценке персонала, нового поколения относятся компании: «Evolv» (купленная более известной компанией «Cornerstone»), «Good.co», «IBM/Kenexa», «Kaisen», «Roundpegg», «Jobfig», «Logi-Serve», «Smarterer» и ряд других. Такие компании безусловно реализуют классическую технологию проведения традиционного ассесмент-центра, но, кроме того, ими применяется и новая технология «социального зондирования» («social sensing»), предназначенная для более глубокого изучения и понимания взаимосвязи между этими личностными характеристиками и навыками работников, эффективностью деятельности работника, его личностью и корпоративной культурой. Эти компании уже обладают достаточным потенциалом для того, чтобы «взорвать» и наполнить новой, более конкретной информацией рынок оценки кандидатов на вакантные должности вообще и рынок кандидатов-руководителей, в частности.

Сбор данных для ассесмента и деловой оценки включает новые области и сферы, такие как «work-life» (баланс работа-жизнь), рабочее пространство. Эти, новые области позволяют отслеживать вовлеченность работников в деятельность организации, состояние их здоровья и баланс между работой и жизнью в целом. Обратная связь по результатам проведения деловой оценки персонала также претерпевает существенные изменения в сторону повышения вовлеченности работников в процесс деловой оценки. Системы обратной связи начинались с ежегодных исследований, а в настоящее время они трансформируются в получение обратной связи в режиме реального времени, методики социальной чувствительности и аналитики, которая позволяет оценивать вовлеченность мгновенно. Такие методики разработаны компаниями «BlackbookHR», «tinyHR», «CultureAmp», «BetterCompany» [3].

Краудсорсинг или социальные системы также трансформируют практики управления персоналом в области деловой оценки. Простое голосование работников «за» или «против» определенных идей становится все более распространенным. Специалист по управлению персоналом может сразу получить обратную связь или комментарий на любую новую методику и организационное изменение.

Облачные технологии позволяют использовать в качестве одного из инструментов деловой оценки технологию «социального признания». Социальное признание в режиме реального времени демонстрирует «престижность» оцениваемых сотрудников в коллективе, что, как известно, является дополнительным способом нематериального стимулирования. Этот инструмент оказывает огромное влияние на вовлеченность работников.

С точки зрения оценки эффективности деятельности работников, облачные технологии важны также в плане определения места нахождения работников в течение рабочего дня. С помощью мо-

бильных устройств руководитель может получить исчерпывающую информацию о локации персонала в режиме реального времени. Что касается управления эффективностью деятельности персонала, можно отметить следующее. Развиваются технологии, основанные на режиме реального времени: обратная связь онлайн, коучинг, подходы «agile» в управлении по целям. Это значит, что акцент в управлении эффективностью смещается в сторону развития и прозрачности. Новое поколение технологий управления эффективностью включает постоянный онлайн-контроль, прозрачность в постановке целей перед работниками, agile-менеджмент. Процедура оценки в конце различных периодов также необходима, но ударение ставится на непрерывном процессе коучинга и контроля. Социальное признание, важность которого отмечена выше, также встраивается в этот процесс.

Меняется подход к оценке и управлению талантами. Крупные организации создают новый банк данных талантов, состоящий из молодых работников, пользуясь предиктивной аналитикой, включая в анализ работников не только показатели деятельности, но и навыки, способности и личностные характеристики [3]. В связи с повышением мобильности талантов, их подбор для работы в организации стал проблематичной областью управления персоналом. Когда сотрудник работает в организации в течение длительного периода времени, могут изменяться требования к его должности, он может быть выдвинут на замещение более высокой должности, следовательно, организация должна быть готова к этим изменениям и к тому, что потенциально соответствующие компетенции и навыки должны присутствовать у работника или могут быть развиты. Таким образом, подбор персонала постепенно перерастает в другую, более глобальную задачу «мобильного управления персоналом».

В заключение хотелось бы сделать ряд выводов по данной проблематике. Система информационного и технологического обеспечения управления персоналом, основанная на определенном наборе функций, постепенно уходит в прошлое. Внедрение новых облачных информационных технологий в управлении персоналом становится необходимым, но сами облачные технологии становятся проще и доступнее, и сама система управления персоналом имеет тенденцию «растворяться» и становится встроенной информационной частью системы управления организацией в целом. Рынок информационных технологий в области управления персоналом наполнен высокопрофессиональными, мотивированными, талантливыми специалистами, поэтому технологии управления персоналом будут демонстрировать бизнесу все большую собственную ценность и необходимость при достижении целей деятельности организации.

Библиографический список

1. Носкова, К. А. Облачные системы управления человеческим капиталом [Электронный ресурс] / К. А. Носкова // Гуманитарные научные исследования. – 2012. – № 12. – Режим доступа : <http://human.snauka.ru/2012/12/2116> (дата обращения : 08.03.2016).
2. Носкова, К. А. Облачные системы управления человеческим капиталом, ориентированные на инновационное развитие организации [Электронный ресурс] / К. А. Носкова. – Режим доступа : <http://web.snauka.ru/issues/2012/11/18406>. (дата обращения : 08.03.2016).
3. Best Practice Guide: Take your HRMS to the Cloud [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oracle.com/ca-en/applications/human-capital-management/roles/hr-operations-role/index.html> (дата обращения : 08.03.2016).
4. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 08.03.2016).

УДК 005.912:339.138+005.912:658.7

К.А. Игрокова

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие параметры взаимодействия отделов маркетинга и логистики в организации. Дана современная трактовка основных сравнительных характеристик, определена роль служб маркетинга и логистики. Рассмотрены и систематизированы параметры сравнения маркетинга и логистики в рамках эффективности их взаимодействия. Обсуждается содержание деятельности логистики и маркетинга, конкретизированы применительно основным функциональным направлениям. Прослежена связь эффективности управления при грамотном взаимодействии служб маркетинга и логистики.

Ключевые слова: маркетинг, логистика, управление маркетингом и логистикой, взаимосвязь маркетинга и логистики, сравнительный анализ маркетинга и логистики.

Kseniia Igroкова

COMPARATIVE ANALYSIS OF MARKETING AND LOGISTICS DEPARTMENTS

Annotation. The arguments proving necessity of interaction of marketing and logistics departments in a company. The modern evaluation treatment connecting main comparative characteristics of marketing and logistics is given. The carrying out of evaluation content of logistics and marketing for the efficiency of their interaction. The marketing and logistics functional contexts are discussed. These comparative characteristics are concretized towards all functional directions. Communication management efficiency with competent interactions of services of marketing and logistics is tracked.

Keywords: marketing, logistics, management of marketing and logistics, interaction of marketing and logistics, comparative analysis of marketing and logistics.

Современные условия существования и развития экономики диктуют настоятельность акцентирования внимания дополнительных инструментах хозяйствования, которые смогут обеспечить конкурентное преимущество для организаций. Это необходимо, так как основу любой экономики составляет производство, для развития и поддержания которого необходимо использование современных достаточно эффективных параметров управления потоковыми процессами. Одними из наиболее прогрессивных научно-прикладных направлений в данной области являются логистика и маркетинг.

Суть и содержание деятельности данных служб формируют объективное понимание условий развития рынка, который способен утрачивать хаотичную направленность и регулироваться за счет ранее установленных хозяйственных взаимосвязей, в которых значимую роль играет потребитель. Потребитель задает параметры требований к товару, его техническим и экономическим характеристикам, необходимому количеству, срокам доставки (в первую очередь различного рода оборудования), формируя предпосылки для возможности распределения рынка между товаро-производителями [6]. Усиливается конкурентная борьба за лояльность потребителя. Для возможности сохранения рыночных позиций производители стараются более тщательно и углубленно изучать группу потенциальных потребителей и направления движения запросов рынка, предъявляющего высокие требования к свойствам и характеристикам товаров. Таким образом, маркетинг дополняет и развивает логистику, увязывая все звенья экономического процесса в мобильную, технико-технологически и планомерно-экономически согласованную систему [3]. В таблице 1 представлен сравнительный анализ объекта и предмета исследований в области логистики и маркетинга [5].

Принципиальное отличие маркетинга и логистики состоит в следующем: логистика ориентирована в большей степени на внутренние транзакции, в то время как маркетинг – на внешние транзакции. Рассматривая маркетинг и логистику с учетом концепции управления, в маркетинге наблюдается ориентированность на рынок. Логистика ориентируется на поток, определяя возможные пути

повышения материальной, информационной ценности и полезности товара для потребителя. Несмотря на различие направлений деятельности маркетинга и логистики, их функции пересекаются [1].

Таблица 1

**Сравнительная характеристика объекта и предмета исследований
в области логистики и маркетинга**

№	Сравнительные характеристики	Логистика	Маркетинг
1	Объект исследования	Материальные потоки, циркулирующие на рынках	Рынки и конъюнктура конкретных товаров и услуг
2	Предмет исследования	Оптимизация процессов управления материальными потоками	Оптимизация рыночного поведения по реализации товаров и услуг
3	Принцип взаимодействия	Своевременно удовлетворение спроса посредством быстрой и точной поставки товара конечному потребителю	Выявляет, стимулирует и формирует спрос
4	Методы исследования	Системный подход к формированию материалопроводящих цепей, а также общедоступные методы, которые находят свое применение при планировании, управлении производственными и экономическими системами	Методы исследования конъюнктуры рынка, потребительского спроса и формирования предложения конкретных товаров и услуг
5	Итоговые результаты	Создание проектных систем, отвечающих целям логистики: необходимый товар требуемого качества в достаточном количестве в определенном месте в рамках согласованного времени с учетом минимизации затрат	Рекомендации по производственной и сбытовой тактике и стратегии организации: какой товар производить, определение необходимого объема и сроков. Рассмотрение выгод по реализации товара.

Таблица 2

**Изменение подхода в результате взаимодействия маркетинга
и логистики в сфере товарного обращения**

№	Сравнительные характеристики	Логистика	Маркетинг	Комплексный подход
1	Целеполагание	Минимизация совокупных затрат	Максимизация рентабельности	Оптимизация обмена
2	Теоретико-прикладное содержание	Удовлетворение спроса	Изменение спроса	Формирование спроса
3	Объект управления	Экономический поток	Целевой рынок	Товарное обращение
4	Характер управления	Системный	Рыночный	Комбинированный
5	Организационная форма	Логистическая система	Маркетинговая система	Интегрированная система

В настоящее время, маркетинг и логистика тесно взаимосвязаны в процессе формирования предложения товаропроизводителя на рынке товаров и услуг. Взаимодействие данных сфер деятельности определяет эффективность продвижения товаров/услуг на рынке, это отображается в таблице 2. Логистика как и маркетинг развиваются в соответствии с изменениями на рынке товаров/услуг. Мар-

кетинг исследует спрос, опираясь на потребности современных покупателей, в то время как логистика определяет оптимальные пути доставки товара до потребителя, поэтому для успеха маркетинговых исследований необходимо понимание логистической ситуации на рынке. Успешное взаимодействие соответствующих отделов в компании, занимающихся логистикой и маркетингом, способствует успешной реализации товара или услуги на рынке, поэтому связь данных наук является безусловной [2]. В таблице 3 представлены основные параметры их взаимодействия в рамках организации.

Таблица 3

Содержание деятельности логистики и маркетинга на предприятии

№	Логистика	Маркетинг
1	Закупочная логистика: решение задачи выбора поставщика (исследование поставщиков, расчет их рейтинга и др.)	Маркетинговые исследования конкурентов, цен, рынка, предпочтений потребителей, поставщиков, среды предприятия и др.
2	Производственная логистика: формирование системы управления материальными потоками на производстве (рациональная организация производства, контроль качества продукции и др.)	Товарная политика: формирование ассортимента производимых товаров, инновационная составляющая, ЖЦТ, повышение конкурентоспособности товара, упаковка и др.
3		Ценовая политика: определение параметров, влияющих на установление цены, выбор стратегии ценообразования и др.
4	Запасы в логистике: система и механизм контроля за состоянием запасов, нормирование запасов, определение размера заказываемой партии)	
5	Транспортная логистика: создание транспортных систем, выбор вида и типа транспортного средства, определение рациональных маршрутов доставки и др.	
6		Коммуникационная политика; рекламная деятельность, PR-мероприятия, стимулирование сбыта (акции, скидки) и др.
7	Складирование, грузопереработка и упаковка	
8	Распределительная логистика: выбор системы распределения, определение оптимального количества и места расположения распределительных центров	Сбытовая политика: формирование системы распределения, определение оптимального количества посредников
9	Информационная логистика: формирование логистической информационной системы	Формирование маркетинговой информационной системы
10	Учет логистических затрат	Учет затрат на маркетинг

Согласованность отдела логистики и маркетинга является залогом получения максимальной прибыли предприятием путем своевременного удовлетворения спроса, формирования дистрибутивных каналов и сетей, управление информационными потоками для возможности быстрого и качественного обмена информацией. Значимость союза маркетинга и логистики просматривается даже в появляющемся термине «маркетинговая логистика» – это главный инструмент в современной конкурентной борьбе. Маркетинговая логистика осуществляет организацию процессов по функционально-

му признаку, подразумевая отсутствие значительного различия между операциями маркетинга и сбыта. Данное направление логистики является инструментом управления маркетинговым каналом, фокусируя внимание на процессе интеграции функций маркетинга и логистики для возможности сохранения значимой ценности предложения товаров и услуг. С целью оценки эффективности направления маркетинговой логистики используется определение «совершенный заказ» [7]. Процесс управления маркетинговой логистикой в рамках канала маркетинга использует в основном логистические подходы для формирования организационных структур, с целью разработки текущих и перспективных планов и при создании систем контроля. В качестве инструмента управления маркетинговым каналом, маркетинговая логистика сфокусирована на интеграции функций логистики и маркетинга при учете сохранения значительной ценности реализуемых товаров и услуг. В текущих рыночных условиях, термин «маркетинговая логистика» считается достаточно некорректным, т.к. происходит недооценка роли маркетинга, как сферы исследований. Маркетинг и логистику стоит рассматривать как отдельные направления, для эффективности функционирования которых необходима тесная коммуникация [4].

В настоящее время логистика и маркетинг имеют однозначно большое значение для функционирования как производственных, так и сервисных предприятий. Применение логистических и маркетинговых подходов помогает выполнять основные задачи производства на высоком уровне, оптимизируя затраты и одновременно повышая производительность работы организации с учетом грамотной оценки рынка и формирования актуального предложения. Поэтому совершенствование логистических и маркетинговых подходов в области производства является неотъемлемой частью и целью любой компании, которая стремится к развитию своего бизнеса и максимальному удовлетворению клиентов.

Библиографический список

1. Бачинский, Г. П. Проблемы маркетинга. Логистика: Концепция маркетинговой логистики / Г. П. Бачинский // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2008. – № 4. – С. 28.
2. Будрин, А. Г. Проблемы маркетинга. Логистика: Маркетинг в контексте полидисциплинарного подхода к изучению / А. Г. Будрин, А. М. Немчин, В. Н. Татаренко // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – 193–195 с.
3. Гаджинский, А. М. Взаимосвязь логистики и маркетинга [Электронный ресурс] / А. М. Гаджинский. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/vzaimosvjaz_logistiki_marketinga/ (дата обращения : 01.02.2016).
4. Голиков, Е. А. Маркетинг и логистика – новые инструменты хозяйствования: учеб. пособие / Е. А. Голиков. – М. : Экзамен, 2006. – 220 с. – ISBN 5-472-01312-7.
5. Ерёмин, В. Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации: учебник / В. Н. Еремин. – М. : КНОРУС, 2006. – 656 с. – ISBN 5-85971-313-4.
6. Кириченко, А. А. Менеджмент внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] / А. А. Кириченко. – Режим доступа : <http://lybs.ru/index-10314.htm> (дата обращения : 01.02.2016).
7. Кирюков, С. И. Организация, планирование и контроль маркетинговой логистики [Электронный ресурс] / С. И. Кирюков. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/organizacija_marketingovoj_logistiki/ (дата обращения : 01.02.2016).

УДК 338

Е.В. Рожкова

А.А. Сазанова

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ**

Аннотация. Авторы статьи исследуют развитие российской и зарубежной школ стратегического менеджмента, выявляют основные этапы развития стратегического менеджмента, их предпосылки и последствия.

Ключевые слова: стратегический менеджмент, школы стратегий, ключевые модели стратегического менеджмента.

Ekaterina Rozhkova

Anastasia Sazanova

**STRATEGIC MANAGEMENT: FORMATION
AND DEVELOPMENT**

Annotation. The authors examine the development of the Russian and foreign schools of strategic management, identify the main stages in the development of strategic management, their causes and consequences.

Keywords: strategic management, schools of strategies, key model of strategic management.

Принято считать, что стратегический менеджмент как самостоятельное направление управленческой науки сформировался во второй половине XX в., прежде всего в США, а затем и в других капиталистических странах, хотя сама стратегическая деятельность и стратегические решения осуществлялись людьми с древнейших времен, главным образом, в политической и военной сферах. Эволюция стратегического менеджмента в XX–XXI вв. привела к формированию целого ряда научных школ как в нашей стране, так и за рубежом, что сделало стратегический менеджмент весьма привлекательной сферой деятельности как для практиков бизнеса, так и для академических ученых. Многообразие научных школ современного стратегического менеджмента, их развитие и совершенствование идет во взаимосвязи с развитием экономической и управленческой деятельности. В условиях высокой изменчивости современной глобальной хозяйственной среды актуализируется задача выявления этапов развития стратегического менеджмента, их предпосылок и последствий.

На наш взгляд, стратегическое управление давно уже шагнуло за рамки организации, так как методы, приемы, модели стратегического менеджмента успешно применяются как на уровне отдельных подразделений организации (микро-микро-уровень), так и на уровне экономики страны в целом (макро-уровень). То есть объектом стратегического управления являются социально-экономические системы различного масштаба [5]. С учетом вышесказанного, можно расширить понятие стратегического управления, определив его как деятельность высшего руководства по управлению социально-экономическими системами различного масштаба с целью их эффективного функционирования и устойчивого развития в конкурентной среде.

Справедливости ради отметим, что в России теоретические и практические основы стратегического управления и планирования были заложены в конце XIX–XX в. в трудах известных отечественных ученых В.И. Вернадского, Н.И. Андрусова, А.С. Фамицына и др. Их усилиями в 1915 г. была создана Комиссия по изучению естественных производительных сил (КЕПС) России при Императорской Санкт-Петербургской Академии наук. Разработки отдела энергетики КЕПС в 1916 г. легли в основу широко известного плана ГОЭЛРО (Государственная электрификация России), принятого к реализации в 1921 г. и ставшего первым стратегическим планом развития электроэнергетики и целого ряда отраслей народного хозяйства.

Стратегическое управление и планирование в СССР осуществлялось централизованно в масштабах страны, в рамках утверждаемых среднесрочных («пятилеток») и долгосрочных планов. Стратегические планы предприятий были частью народнохозяйственных стратегических планов, планов развития отраслей и производны от них. Переход к стратегическому управлению и планированию на

уровне отдельного предприятия/организации/компании актуализировался с переходом к рыночной экономике в 1990-е гг.

Стратегическое планирование за рубежом также развивалось в несколько этапов. По примеру российской КЕПС в 1916 г. в США был создан Национальный исследовательский совет при Национальной академии наук США, целями деятельности которого, помимо экономических исследований стало изучение общественного мнения и политических настроений. В 1920–1930-х гг. планирование в масштабах экономики страны вызывало многочисленные споры среди ученых и политиков. Известнейших ученых, яркий представитель либерализма, Л. Мизес в работе «Социализм», вышедшей в свет в год создания СССР (1922), теоретически обосновал, что централизованное планирование неизбежно обречено на провал если не в среднесрочной, так в долгосрочной перспективе. По общему мнению представителей либеральной школы экономической науки (Л. Вальрас, Л. Мизес, Ф. Хайек и др.), рыночная экономика не нуждается в централизованном управлении/планировании, т.к. в силу самой природы рыночного механизма она всегда находится в оптимальном сбалансированном состоянии. Оппозиционная либерализму марксистская школа приводила убедительные аргументы в пользу государственного регулирования рыночной экономики на основе централизованного планирования в избежание масштабного кризиса перепроизводства.

После Мирового экономического кризиса 1929–1934 гг. и Второй мировой войны 1939–1945 гг. стали очевидны преимущества средне- и долгосрочного (стратегического по существу) планирования развития экономики стран, независимо от политического строя. План Маршала в Европе и план Маленкова в СССР, экономическая политика Л. Эрхарда и генерала де Голля, программы индикативного планирования – все это позволило достаточно быстро вывести экономики стран на тренд поступательного развития. В послевоенный период в экономиках капиталистических стран все большую роль стали играть крупные компании [1], которые неизбежно нуждались в понимании того, какими будут в кратко-, средне-, и долгосрочном аспектах спрос на их продукцию, тенденции развития отрасли [6], страны в целом и т.д.

Таким образом, в 1950-60-е гг. сформировались предпосылки становления и развития стратегического управления в современном понимании: как управления деятельностью отдельной компанией/бизнесом. В области экономической практики предпосылками стратегического менеджмента явились насыщение потребительского спроса товарами первой необходимости, рост дифференциации потребностей людей, рост конкуренции в отрасли. В области науки предпосылками стали осмысление накопленного опыта успешного долгосрочного планирования и управления на этой основе экономиками стран, отдельными отраслями и территориями; достижения экономической науки и социологии в сфере исследования поведения людей.

Известнейшими научными школами стратегического менеджмента на современном этапе являются [4]: школа дизайна, школа планирования, школа позиционирования, школа предпринимательства, когнитивная школа, школа обучения, школа власти, школа культуры, школа внешней среды и школа конфигурации. Огромный вклад в развитие стратегического управления и планирования внесли зарубежные и отечественные ученые И. Ансофф, М. Портер, Г. Минцберг, А. Чандлер, С. Хофер, П. Друкер, Ф. Найт, А. Коул, Г. Клейнер, О. Виханский, Е. Рожкова, И. Разумов [2; 3; 4; 5].

Исследование, осуществленное авторами статьи, позволило выявить основные этапы становления и развития стратегического менеджмента их предпосылки и последствия. Первым, на наш взгляд следует считать 1915–1950-е гг., когда идеи стратегического управления получили свое развитие на уровне государства. Предпосылками данного этапа являются: усиление разрушительных последствий экономических кризисов XIX – начала XX в., рост влияния крупных компаний в национальных экономиках, начало Первой Мировой войны. Результатом данного этапа стало накопление знаний о методах и приемах целенаправленного воздействия на экономическую систему капитали-

стических стран, а также методов, приемов, моделей планирования (СССР). Второй этап охватывает период 1960–2000 гг., когда идеи стратегического менеджмента нашли свое развитие в бизнесе, на уровне крупного, а затем и среднего бизнеса. Предпосылками второго этапа стали экономические изменения (насыщение спроса на товары первой необходимости, рост дифференциации потребностей и др.) в экономиках капиталистических стран, а также успехи экономик социалистических стран, обратившие внимание компаний и правительств капиталистических стран на потенциал планирования как метода управления экономическими процессами на уровне предприятий и страны в целом. Последствиями второго этапа стало внедрение стратегического планирования и управления в практику бизнеса и государственного управления в капиталистических странах и развитие методов и приемов централизованного планирования и управления народнохозяйственными комплексами в социалистических странах. Принципиальное различие стратегического планирования и управления в странах капитализма и социализма заключалось в наличии частной / государственной собственности как основания экономической системы.

Библиографический список

1. Ерзнкян, Б. А. Институциональный капитал предприятия как фактор инновационного развития / Б. А. Ерзнкян, С. Л. Сазанова, А. И. Ставчиков // Стратегическое планирование и развитие предприятий : материалы Семнадцатого всероссийского симпозиума / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М. : ЦЭМИ РАН, 2016. – С. 59–63. – ISBN 978-5-8211-0720-6.
2. Клейнер, Г. Б. Теория фирмы – стратегия предприятия – микроэкономическая политика государства / Г. Б. Клейнер // Вестник Российского гуманитарного научного фонда. – 2013. – № 4 (73). – С. 52–69.
3. Магретта Дж. Ключевые идеи. Майкл Портер. Руководство по разработке стратегии / Дж. Магретта. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 273 с. – ISBN 978-5-91657-758-7.
4. Минцберг, Г. Стратегическое сафари. Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстранд, Ж. Лампель. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 366 с. – ISBN 978-5-9614-5347-8, 0-684-84743-4.
5. Разумов, И. А. Особенности современных научно-производственных объединений / И. А. Разумов, Е. В. Рожкова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 7. – С. 825–830.
6. Сазанова, С. Л. Институциональная теория организаций / С. Л. Сазанова // Вестник университета. – 2015. – № 8. – С. 61–66.

УДК 656.07.005.334

В.Ю. Савченко-Бельский

М.В. Мальцева

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НА ТРАНСПОРТЕ

Аннотация. В статье исследуются экономические риски транспортных компаний, а также особенности управления рисками в транспортном комплексе. Выделены проблемы принятия управленческих решений в условиях неопределенности. Рассмотрены вопросы анализа и оценки рисков. Обоснована необходимость системного подхода к управлению рисками на транспорте.

Ключевые слова: экономические риски, транспорт, неопределенность, стратегия, транспортная компания, управление рисками, ущерб, прогнозирование риска.

Vladimir Savchenko-Belsky

Maria Maltseva

MANAGEMENT OF ECONOMIC RISKS IN TRANSPORT

Annotation. The article considers the essence of the economic risks of transport companies, features of risk management in the transport sector. Selected problems of managerial decision-making under uncertainty. Deals with the analysis and risk assessment. The necessity of a systematic approach to risk management in transport.

Keywords: economic risks, transport, uncertainty, strategy, transport company, risk management, damage prediction of risk.

Функционирование транспортного комплекса в условиях современной России требует разработки адекватных сложившейся макроэкономической ситуации и реального финансово-экономического состояния хозяйствующих субъектов методов управления экономическими рисками, применения таких управленческих технологий, которые позволяют предотвращать серьезные убытки, решают задачу финансового оздоровления предприятий. Необходимо применение системного подхода к управлению экономическими рисками, с которыми сталкиваются предприятия транспортного комплекса страны. Эффективная система управления экономическими рисками создает предпосылки для устойчивого развития транспортных компаний, их способности противостоять наступлению неблагоприятных событий. В связи с этим в системе управления транспортными компаниями все более актуальной становится формирование подсистемы управления экономическими рисками. Эта подсистема должна предусматривать своевременное и качественное принятие решений на основе анализа достоверной информации.

Требуется предвидеть экономический риск, стремясь снизить до более низкого уровня убытков от него, выбрать адекватные методы управления риском. Исходя из этого, менеджмент хозяйствующих субъектов в процессе принятия решения анализирует возможные последствия реализации всех разработанных альтернатив для выбора оптимального варианта. В этом и проявляется аналитическая функция экономического риска. При подготовке решений, направленных на минимизацию убытков от экономического риска, менеджмент вынужден учитывать множество различных внутренних и внешних факторов среды, в которой функционирует транспортное предприятие.

Влияние внешней среды на показатели деятельности предприятий в современных условиях ведения бизнеса, характеризующееся высокой степенью неопределенности, обуславливает применение стратегического подхода к управлению экономическим риском. Российские транспортные предприятия не могут в полном объеме использовать многие методы управления экономическим риском, доступные их зарубежным конкурентам. Это связано с тем, что основным источником рисков в трансформируемом российском обществе является противоречие – «система против среды», тогда как в странах с развитой рыночной экономикой предприятия и есть сама среда. Поскольку организа-

ция представляет собой открытую систему, оценка риска должна носить системный характер: следует учитывать органическую взаимозависимость, сращение внешней и внутренней среды организации.

В условиях динамичной внешней среды и высокой диверсификации деятельности организации управленческие решения могут считаться обоснованными, когда они принимаются с учетом факторов риска и ограничений, накладываемых рыночной ситуацией. На основе имеющейся информации об окружающей среде функционирования хозяйствующего субъекта разрабатываются различные варианты рискованного вложения капитала и проводится оценка их оптимальности посредством сопоставления ожидаемой прибыли и величины риска. Это позволяет правильно выбрать стратегию и методы управления риском. Поэтому при подготовке решений, касающихся управления экономическими рисками, должно быть учтено множество различных внутренних и внешних факторов среды, в которой функционирует транспортное предприятие.

Внешняя среда характеризуется не только наличием разнообразных условий (экономических, технологических, природно-климатических, социальных и др.), но и их взаимодействием, количественными и качественными изменениями. Для оптимального выбора методов управления экономическими рисками разрабатываются несколько альтернатив решения. Необходимость такого подхода к разработке решений обусловлена тем, что существует несколько вариантов развития событий. В конечном итоге реализуется только один вариант, адекватный сложившимся условиям внешней среды деятельности транспортной компании. Согласно теории принятия управленческих решений, эти решения приходится разрабатывать в условиях неопределенности и риска.

Риск определяется как соотношение отрицательного и положительного результатов, полученных от реализации управленческого решения. При низком уровне неопределенности риск отрицательного результата растет незначительно. Он существенно возрастает при среднем и высоком уровнях неопределенности. Сверхвысокий уровень неопределенности не оставляет надежды на положительные результаты.

Все существующие в экономике факторы риска оказывают влияние на финансовые результаты деятельности транспортных компаний. Они, как и другие хозяйствующие субъекты функционируют в условиях неполноты информации и неопределенности протекания экономических процессов. Менеджменту приходится часто принимать очень важные решения в сложных и непредсказуемых обстоятельствах, когда не хватает ни необходимой информации, ни времени.

Далеко не всегда можно вполне определенно предвидеть возможные изменения внешних факторов, направления и масштабы изменений. Нужно также иметь в виду, что предприятие чаще всего не имеет возможности получать всю необходимую информацию о ситуации во внешней среде, и прогнозировать возможные изменения в ней. Более того, менеджмент компании не может быть полностью уверен в качестве полученной информации. Неопределенность является следствием недостаточной и недостоверной информации о партнерах, о ситуации на рынке транспортных услуг, об изменениях в законодательстве, экономической политике правительства и т.д. Объективные неопределенности не зависят от менеджмента компании, источник неопределенности находится во внешней среде, вне возможности влияния компании на ситуации, складывающиеся вокруг компании. Неопределенность, таким образом, вызывает непредсказуемость поведения работников организаций, порождает трудности на пути достижения эффективной работы предприятия, приводит к дополнительным издержкам производства и реализации продукции [1].

Практика деятельности хозяйствующих субъектов в различных сферах экономики показывает, что реализация решения, принятого в условиях неопределенности, приводит к несколько иному результату, чем предполагалось в связи с изменением условий на рынке. В связи с этим риск рассматривается как порожденная неопределенностью вероятность того, что при осуществлении выбранного варианта решения поставленная цель не достигается. Неопределенность изменений полити-

ческой, экономической и финансовой среды, в которой функционирует конкретный хозяйствующий субъект, динамичность его функционирования и развития вынуждают организацию (предприятие) принимать на себя риск.

Чем неопределеннее ситуация во внешней среде, тем выше степень риска. Например, неопределенность, связанная с колебанием валютного курса, может серьезно повлиять на результат деятельности транспортной компании, участвующей в международных перевозках грузов и пассажиров. Да и страхование компонентов экономических рисков возможно только в том случае, когда есть надежные способы оценить вероятность наступления страхового случая. Это значит, что число рисков, против которых можно застраховаться, может оказаться меньше числа рисков, с которыми реально придется иметь дело. Речь идет о неопределенности среды функционирования хозяйствующего субъекта, то есть предприятия, фактически, действует в условиях неопределенности.

Случайный процесс нельзя заранее предвидеть и прогнозировать, поскольку в сходных условиях он происходит неодинаково. Неопределенность обуславливается неполной и недостоверной информацией, случайностью, противодействием и часто возникает в случае воздействия на ситуацию новых факторов, о которых трудно получить необходимую достоверную информацию. Для оценки подверженности компании экономическому риску, прогнозирования возможного ущерба, принятия решения относительно выбора методов управления экономическим риском необходимым фактором становится информация. Чем полнее и достовернее информации, которой располагает лицо, принимающее решение, тем легче выстраивать поведение менеджмента и компании в целом при наступлении риска. Для принятия решения в пользу того или иного действия необходима полная и достоверная информация об окружающей среде. На основе анализа такой информации и с учетом целей риска можно правильно определить вероятность наступления рискованного события. И в этой связи создание условий для продолжения успешной деятельности компании в условиях неопределенности и риска представляется весьма сложной задачей.

Риск – категория объективная, поскольку хозяйствующие субъекты в рыночной обстановке действуют в условиях неопределенности. Но поскольку риск связан с выбором лицом, принимающим решение, определенных альтернатив, поведение субъекта, особым образом реагирующего на изменения во внешней среде, субъективно. Менеджер, принимающий такое решение, имеет свое собственное отношение к риску, характеризующееся либо склонностью к риску, либо отсутствием такой склонности. Решение, оптимальное для одного менеджера, может быть неприемлемо рискованным для другого менеджера. Следовательно, мы можем говорить об объективно-субъективной природе экономического риска. С другой стороны, на принятие решений в условиях возникновения экономического риска существенное влияние оказывает фактор неопределенности.

Под неопределенностью в данном случае понимается невозможность полного и исчерпывающего анализа всех факторов, влияющих на результат реализации принимаемых решений. Она выражается в неоднозначности протекания реальных процессов в экономике. Это обусловлено тем, что в народном хозяйстве взаимодействует большое число разнородных элементов, подверженных различным количественным и качественным изменениям.

Так, она нередко возникает в результате профессиональных ошибок, допускаемых менеджерами компании, различного рода упущений, несогласованности действий между разными уровнями и структурами управления, дефицита времени. Например, подготовка управленческих решений, выбор альтернатив, организация процесса реализации принятого варианта решения становятся нередко причинами возникновения рисков.

В ходе реализации мероприятий, предусмотренных решениями, возможны непредвиденные ситуации, затрудняющие их точное исполнение. В связи с этим фактические результаты могут не совпадать с ожидаемыми результатами. В значительной мере уровень неопределенности зависит от

квалификации управленческих кадров, развития современной системы коммуникаций и новых информационных технологий, механизмов обмена деловой информацией. Для большинства российских транспортных компаний решение этих проблем находится на самой ранней стадии.

С неопределенностью ситуации на рынке связана трудность выбора оптимального решения, поскольку существует проблема получить всю необходимую и достоверную информацию. И решения, как правило, принимаются с учетом доступности информации. В условиях неопределенности возникает необходимость в разработке таких методов принятия и обоснования решений, направленных на минимизацию размеров убытков компании, возникающих вследствие возникновения экономического риска. Естественно, что и для принятия решения в условиях неопределенности одинаково важны измерения и рассудительность [2].

Лица, принимающие решения, воспринимают новую информацию в соответствии с ясно выраженными приоритетами. Стараясь объективно оценить полученную информацию, они используют ее для реализации своих предпочтений. Менеджмент транспортной компании заключает контракт с отправителем грузов либо с пассажирами. Эта формализация отношений между сторонами определяет их поведение в будущем. Но, при заключении подобных контрактов и компании перевозчики и пользователи транспортных услуг заинтересованы в информации о возможных изменениях среды реализации договоренности между ними. Очевидно, это необходимо для принятия превентивных мер защиты их от ущерба.

Перед лицом выбора методов управления рисками в условиях неопределенности лица, принимающие решение, демонстрируют пренебрежение риском, в других – идут на рискованные действия, опираясь лишь на собственную интуицию и прошлый опыт. Часто менеджмент проявляет нежелание, неготовность или неумение стратегически оценить проблемы и предпочитает углубляться в частности. Подчас трудно представить реально необходимый объем информации и ее содержание. Повышенное внимание уделяется маловероятным событиям, и недостаточное внимание обращается на вполне вероятные события. Подходя рационально к принятию решения о поведении компании в условиях риска, руководство затем экстраполирует это решение на другие ситуации, рассчитывая, главным образом, на их благоприятный исход. Очевидно, что деятельность компании нацелена на ее рост. Это предполагает стремление продолжить осуществление операций на рынке. Но при разработке такой стратегии развития необходимо учитывать экономические риски, провести предварительный анализ отрицательных последствий их проявления. В противном случае управление риском может потребовать отказа от стратегии роста, прекращения операций компании.

Концепция управления риском основывается на том, что принятие решений в условиях неопределенности должно опираться на системный анализ, оценку, мониторинг и прогнозирование риска. Важно знать, способна ли организация справиться с последствиями неопределенности в разных сферах производства, предвидеть проблемы и ослабить влияние нежелательных последствий, переориентироваться с понимания риска только как угрозы на осознание субъектом управления своих возможностей в преобразовании ситуации риска и тем гарантировать эффективность организации, чтобы, в конечном счете, риск стал инструментом для самореализации личности. В условиях трансформируемой экономики самостоятельное теоретическое и прикладное значение приобретает проблема оценки уровня рисков.

Для анализа экономических рисков и неопределенности на рынке транспортных услуг применяются количественные и качественные методы исследования. Применение различных методов анализа и оценки риска позволяет выбрать оптимальную стратегию управления транспортной компанией. Такая стратегия обеспечивает минимальный размер упущенной выгоды, достижение наиболее высоких результатов при изменяющихся внешних и внутренних условиях.

Большинство управленческих решений принимается при наличии экономических рисков, что обусловлено трудностью получения необходимой и достоверной информации, нестабильностью факторов внешней среды, элементами случайности и др. При анализе широкого спектра экономических рисков транспортных предприятий используются методы теории вероятности, математической статистики, факторного анализа, теории принятия управленческих решений.

Поскольку исключить экономический риск практически невозможно, управление риском предполагает планирование мер по минимизации негативных последствий наступающих рискованных ситуаций. При выборе методов управления рисками руководство транспортной компании должно опираться на концепции приемлемого риска и экономической целесообразности.

На современном этапе российские транспортные компании сталкиваются с разнообразными экономическими рисками, действуют в самых неблагоприятных экономических условиях, препятствующих их эффективному функционированию, поэтому управление рисками должно стать неотъемлемой частью корпоративной стратегии транспортной компании.

Библиографический список

1. Савченко-Бельский, В. Ю. Антикризисное управление на транспорте (вопросы теории и практики) / В. Ю. Савченко-Бельский. – М. : ЭПИКОН, 2002. – 206 с.
2. Савченко-Бельский, В. Ю. Управление экономическими рисками транспортных предприятий / В. Ю. Савченко-Бельский. – М. : ИМЭПИ РАН, 2004. – 118 с. – ISBN 5-9520-0034-7.

УДК 657

Е.И. Седова

К.Ю. Гамазина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация. В статье рассмотрен теоретический подход к формированию системы управленческого учета, выявлена основная задача управленческого учета. Рассмотрены современные направления управленческого учета: управленческий стратегический учет, калькулирование затрат полного жизненного цикла, целевого калькулирование, калькулирования в системе непрерывного совершенствования.

Ключевые слова: управленческий учет, задачи управленческого учета, управленческий стратегический учет, система «Таргет-кост», система «Кайзен-кост».

Elena Sedova

Kristina Gamazina

THEORETICAL APPROACH TO FORMATION OF SYSTEM OF MANAGEMENT ACCOUNTING

Annotation. In the article theoretical approach to formation of system of management accounting is considered, the main objective of management accounting is revealed. The modern directions of management accounting are considered: the management strategic accounting, calculation of expenses of full life cycle, target calculation, calculations in system of continuous improvement.

Keywords: management accounting, problems of management accounting, management strategic accounting, Target-kost system, Kayzen-kost system.

Впервые управленческий учет был признан официально Американской ассоциацией бухгалтеров в 1972 г. А в качестве самостоятельной подсистемы бухгалтерского учета управленческий учет впервые возник в США и за короткий период времени распространился в странах Европы, Японии, Канаде и др. В России управленческий учет появился с возникновением и ростом предприятий ориентированных на рынок.

В связи с высокой конкуренцией от правильно принятых управленческих решений зависит не только рост и процветание предприятия, но и само его существование. Во многих случаях при решении управленческих задач испытывается недостаток развития теоретических и практических основ использования управленческого учета. Из-за этого принимаемое руководителем решение носило больше интуитивный характер.

В то время как в зарубежной практике управленческому учету отводится значимая роль, в российской практике особое внимание уделяется расширению функций бухгалтерского учета и использование его аналитического потенциала в качестве достоверного источника управленческой информации [9]. Появляется множество программ для персональных компьютеров, которые способны смоделировать варианты действий с оценкой возможных финансовых, производственных и экономических результатов. Это позволяет использовать информацию управленческого учета на более высоком уровне.

В последнее время отечественные руководители предприятий стараются уделять больше внимания управленческому учету, но они сталкиваются с определенными трудностями, которые связаны с пониманием сущности и возможностей управленческого учета. Понятие «бухгалтерский учет» определено законодательно, а вот термин «управленческий учет» в России не регламентирован и допускает много различных толкований. Для более полного представления управленческого учета рассмотрим определения нескольких авторов. В понимании М.А. Бахрушиной, управленческий учет можно определить как самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, которое обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления, контроля и оценки организации в целом, а так же ее структурных подразделений [2]. По мнению

И.Г. Новиковой управленческий учет – это система планирования, финансирования, расходирования и контроля над этими процессами с помощью инструментов учета и отчетности [5]. В работах Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера, Ш. Датара говорится о том, что управленческий учет – это система сбора и группировки финансовой и нефинансовой информации, на основе которой менеджеры принимают решения для достижения целей организации [10].

Понятие управленческий учет в любой интерпретации не является учетом в узком смысле, а включает в себя помимо чисто бухгалтерского учета и оперативный учет, так же планирование, контроль, прогнозирование и элементы анализа. Поскольку под управленческим учетом понимается система сбора, обработки и предоставления учетной информации для нужд управления, то, естественно, целью управленческого учета является создание и поддержание информационной системы в организации. Это вместе с тем является важнейшей предпосылкой функционирования управленческого учета. Другой предпосылкой является разработка необходимой системы показателей для управленческого учета и внутренних форм отчетности [1].

Использование системы управленческого учета способствует совершенствованию всего процесса управления предприятием, создает реальные возможности для его оптимизации.

При внедрении системы управленческого учета нужно решить задачи: определение целей, которые при этом должны решаться; установление уровня ответственности отдельных работников; подготовка и принятие управленческих решений; текущий и последующий контроль над исполнением решений; учет полученных результатов; совершенствование текущего и последующего контроля; анализ отклонений [6]. Решение всех этих задач обеспечивает наиболее оптимальную систему принятия и реализации соответствующих управленческих решений.

При постановке системы управленческого учета, как правило, решаются следующие важнейшие задачи: формирование полной себестоимости и на ее основе определение прибыли – обеспечивает ведение рационального учета и контроль над уровнем затрат; формирование сокращенной себестоимости, на основе которой исчисляется маржинальный доход, – в большей степени создает условия для подготовки управленческих решений благодаря возможностям показателя маржинального дохода (определение наиболее эффективной отрасли производства внутри организации, составление оптимальной производственной программы, проведение анализа безубыточности и др.) [3].

Из этого следует, что основная задача управленческого учета – это подготовка необходимой информации для принятия оптимальных управленческих решений по совершенствованию и оптимизации процесса управления. Содержание управленческого учета определяется целями управления: оно может быть изменено по решению администрации в зависимости от интересов и целей, поставленных перед руководителями внутренних подразделений.

В управленческом учете формируется внутренняя информация о деятельности организации для конкретных нужд управления (совершенствование производства, снижение затрат и т.п.). Данные управленческого учета составляют коммерческую тайну и не подлежат оглашению. Это, в первую очередь, информация о затратах на производство по конкретным подразделениям, видам производимой продукции, статьям затрат, центрам ответственности и т.п. [7].

Речь идет об оперативной информации, которая обеспечивает исходные данные для формирования информации управленческого учета. Большая часть оперативной информации при нормальном ходе дел не представляет непосредственного интереса для руководителей организации. Их не интересует, сколько деталей произвел за один рабочий день токарь и, какая конкретно сумма денег поступила вчера на счет организации. Данные факты должны быть задокументированы, но этими документами будут оперировать скорее в первичных звеньях управления, чем на уровне управляющих организации [8].

Управленческий учет охватывает все виды учетной информации, необходимой для управления в пределах самой организации. Частью общей сферы управленческого учета является производственный учет, под которым обычно понимают учет издержек производства и анализ данных об экономике или перерасходе по сравнению с данными за предыдущие периоды, прогнозами и стандартами. Основная цель управленческого учета — обеспечение информацией менеджеров, ответственных за достижение конкретных производственных показателей [3]. Существуют современные направления управленческого учета: управленческий стратегический учет, калькулирование затрат полного жизненного цикла, целевого калькулирование, калькулирования в системе непрерывного совершенствования. Управленческий стратегический учет возник относительно недавно, но уже сформировался в достаточно обширное направление научной и практической деятельности. Управленческий стратегический учет можно охарактеризовать как направление управленческого учета, в рамках которого выполняется тщательный анализ внешней бизнес-среды. Основные задачи управленческого стратегического учета: формирование информации для разработки нескольких вариантов стратегии развития организации и выбор из них наиболее оптимального; оценка достижения стратегических целей, финансового состояния и производственного потенциала организации; учет факторов внешней среды, капитала, времени, риска, доходности и другие. Главный элемент, отличающий управленческий стратегический учет от традиционного учета это концентрация на внешних факторах, которые оказывают влияние на хозяйственную деятельность организации [4]. Особенности управленческого стратегического учета: осуществление анализа внешних факторов и процессов; существование своей системы анализа для каждого фактора; проведение анализа нефинансовых факторов; адаптированность к реальным деловым потребностям организации.

В рамках управленческого стратегического учета рассмотрим систему калькулирования затрат полного жизненного цикла. Данная система формирует информацию, которая необходима менеджерам, чтобы управлять затратами на всех стадиях от проектирования до утилизации продукта. Система калькулирования затрат полного жизненного цикла предполагает применение подходов «Таргет-кост» и «Кайзен-кост».

Задачей «Таргет-кост» является поддержание целевых норм затрат на стадии исследования, разработки и проектирования. Основные принципы «Таргет-кост»: первостепенная постоянная ориентация на требования рынка и клиентов; калькуляция целевых затрат и их составных частей для новых продуктов; учет влияния на себестоимость продукции пожеланий потребителей по качеству и срокам изготовления продукции; использование концепции жизненного цикла продукта.

Результатом мероприятий «Таргет-кост» является новый продукт, который соответствует всем требованиям потребителей по качеству и функциональным характеристикам и может производиться по себестоимости акцептуемой рынком.

Задачей «Кайзен-кост» является сокращение затрат на производственной стадии полного жизненного цикла продукта. «Кайзен-кост» и «Таргет-кост» решают практически одну и ту же задачу, но на разных стадиях жизненного цикла продукта и разными методами. «Таргет-кост» на стадии планирования и разработки, а «Кайзен-кост» на стадии производства. Применение вышеуказанных методических подходов к формированию системы управленческого учета позволит повысить эффективность принимаемых управленческих решений на современном этапе развития рыночных отношений.

Библиографический список

1. Баканов, М. И. Теория экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 416 с. – ISBN 5-279-02042-7.
2. Бахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для вузов / М. А. Бахрушина. – М. : ИКФ Омега-Л, 2002. – 528 с. – ISBN 5-901386-48-5.

3. Гаррисон, Ч. Оперативно-калькуляционный учет производства и сбыта / Ч. Гаррисон. – М. : Техника управления, 1931. – 282 с.
4. Николаева, О. Е. Стратегический управленческий учет / О. Е. Николаева, О. В. Алексеева. – М. : Едиториал УРСС, 2009 – 304 с. – ISBN 978-5-382-00924-7.
5. Новикова, И. Г. Финансовый аналитик ООО АКФ «ГрандМастер» / И. Г. Новикова // Консультант бухгалтера. – 2006. – № 11. – С. 70–73.
6. Нурпеисов, Э. О. Бухгалтерский учет в организациях : учебное пособие / Э. О. Нурпеисов. – Алматы, 2006. – 472 с.
7. Попова, Л. А. Бухгалтерский учет на предприятии : учебное пособие / Л. А. Попова. – Караганда, 2005. – 257 с.
8. Разливаева, Л. В. Управленческий учет : учебно-практическое пособие / Л. В. Разливаева. – Караганда, 2001 – 200 с.
9. Седова, Е. И. Аналитическое обоснование становления и развития системы управленческого учета на примере отрасли железнодорожного транспорта / Е. И. Седова, В. Н. Крамаренко // Вестник университета. – 2016. – № 1. – С. 155–158.
10. Хорнгрен, Ч. Управленческий учет: учебник / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. – СПб. : Питер, 2007. – 1008 с. – ISBN 5-94723-174-3.

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 371

З.А. Аджиева

СПЕЦИФИКА СОЦИАЛЬНЫХ КОНФЛИКТОВ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрена специфика социальных конфликтов. Показаны причины их возникновения в современном обществе, позитивные и негативные функции социальных конфликтов. Автор рассматривает количественные и качественные индикаторы социальной напряженности, основные стадии развития социальных противоречий и пути разрешения социальных конфликтов.

Ключевые слова: социальный конфликт, социальная напряженность, индикаторы социальной напряженности, функции социальных конфликтов.

Zareta Adzhieva

THE SPECIFICITY OF SOCIAL CONFLICTS AND WAYS OF THEIR PERMISSION

Annotation. The article considers the specificity of social conflicts. The causes of their occurrence in modern society; positive and negative functions of social conflict. The author considers quantitative and qualitative indicators of social tension; main stages in the development of social contradictions and ways of resolving social conflicts.

Keywords: social conflict, social tensions, the indicators of social tension, the functions of social conflict.

Развитие социума, как правило, всегда содержит потенциальные конфликты, но управление этими конфликтами с целью оптимизации взаимоотношениями между субъектами снимает возможность перехода потенциального конфликта в открытую ее форму. Наличие разнообразия в современном обществе требует оптимизации и регуляции отношений между социальными субъектами. Экологические, техногенные, демографические, продовольственные, энергетические и другие проблемы в настоящее время приобретают глобальный характер и их разрешение требует участия большинства государств. Но в то же время, в повседневной социальной жизни человек постоянно сталкивается с конфликтами, которые касаются непосредственного его. В этой связи большую роль в обществе выполняют социальные работники, которые непосредственно участвуют в разрешении социальных конфликтов и проблем.

Социальная проблема – это ситуация, требующая решения, для которой нет знаний или средств. Проблема возникает как результат осознания недостаточности средств для ее разрешения [4]. Социальные проблемы могут касаться интересов отдельных или нескольких социальных систем. Согласно исследованиям, выполненным в рамках теории человеческих потребностей, одной из основных причин возникновения и развития социальных конфликтов, является ограниченное количество ресурсов на Земле. При этом повсеместно наблюдается или полное или частичное неудовлетворение потребностей человека. Это во многом приводит к тому, что человек не может быть активным и полноправным субъектом социального процесса [4].

Конфликты являются одним из условий развития самого субъекта, социальных систем и отношений. Однако, признав наличие конфликтов как условия развития социума, необходимо учитывать, что его возникновение не является неизбежным. Рассмотрим функции социального конфликта, которые делятся на позитивные и негативные (см. табл. 1).

Позитивные и негативные функции социальных конфликтов

Позитивные функции социального конфликта	негативные функции социального конфликта
– <i>оптимизация</i> – восстановление оптимального равновесия во взаимоотношениях, в возможностях развития и эффективного функционирования социальных субъектов (индивида, группы, систем и организаций); – <i>интеграция и стабилизация</i> – интеграция и стабилизация при укреплении тенденции устойчивого развития социальных субъектов; – <i>информационно-сигнальная</i> функция – определение полей напряжения, неблагополучия, рассогласования целей, интересов; – <i>инновационная</i> функция – разрешение противоречий социального субъекта, переход к новому состоянию, установление новой системы отношений или координация элементов старой с целью их адаптации к изменившимся условиям	– <i>истощение</i> материальных и духовных ресурсов, жизненных сил социальных субъектов, систем, организаций; – <i>разрушение</i>, уничтожение полное либо отдельных элементов социальных систем, организаций, а также изоляция либо подавление субъектов конфликта; – <i>деформация</i> отношений между субъектами, самими системами, временное нарушение стабильности, развития, социального изменения как отдельного субъекта, так и социальной системы в целом

Показателем наличия потенциального конфликта является социальная напряженность. Одним из основных *количественных индикаторов* социальной напряженности является увеличение числа дестабилизирующих факторов в процессе функционирования социальной системы, увеличение периода действия деструктивных форм отношений между субъектами и системами. *Качественные индикаторы* социальной напряженности свидетельствуют об изменениях в содержании отношений между субъектами в содержательных характеристиках самих субъектов, которые характеризуются переходом от конструктивных форм разрешения проблем к деструктивным. При этом напряженность можно рассматривать как результат рассогласования интересов и потребностей граждан. Она сопровождается появлением дестабилизирующих факторов, которые свидетельствуют о происходящих несбалансированных изменениях.

Социальный конфликт является результатом и условием изменений как социальной системы в целом, так и отдельных субъектов и отношений между ними. На основе анализа психолого-педагогической литературы [3; 5] можно выделить следующие основные причины конфликтов: общие и частные (см. табл. 2).

Частные причины непосредственно связаны с конкретным видом конфликта. Причины конфликтов обнаруживают себя в конкретных конфликтных ситуациях, устранение которых является необходимым условием разрешения конфликтов. Это могут быть проблемы, охватывающие социально-экономическую, социально-политическую, духовную или собственно социальную сферу жизнедеятельности.

Для социальной работы особую значимость приобретают личностные проблемы, возникающие в процессе взаимодействия и взаимовлияния личности и социальной среды. К социальной среде относят все факторы, которые мотивируют или блокируют защиту социальных интересов личности, реализацию ее потребностей. Одним из важнейших условий решения социальной проблемы является ее точное формулирование. Главным требованием к формулированию социальной проблемы является ее обоснованность. Проблема должна вытекать из реальных потребностей и предпосылок. Отсутствие связи с реальными практическими или теоретическими потребностями делает проблему наду-

манной или несущественной. Решение социальной проблемы сводится в конечном счете к разрешению имеющегося внутреннего или внешнего противоречия.

Таблица 2

Общие и частные причины социальных конфликтов

Общие причины	Частные причины
– социально-политические и экономические причины, связанные с социально-политической и экономической ситуаций в стране; – социально-демографические причины, отражающие различия в установках и мотивах людей, обусловленные их полом, возрастом, принадлежностью к этническим группам; – социально-психологические причины, отражающие взаимоотношения в социальных группах, коллективные мнения, лидерство, групповые мотивы и т. д.; – индивидуально-психологические причины, отражающие психологические особенности личности (способности, темперамент и др.)	– различия в производственном коллективе, фирме и др. месте работы в целях, ценностях, средствах достижения целей; – нарушение трудового законодательства со стороны администрации; – неудовлетворенность условиями профессиональной деятельности; – нарушение служебной этики; – ограниченность ресурсов; – неудовлетворительные коммуникации (на предприятии, компании, фирме)

Социальное противоречие – это взаимодействие взаимоисключающих сторон или тенденций в социальной жизни, взаимодействие противоположностей. Оно является прежде всего результатом несовпадения интересов людей или социальных групп в их совместной жизнедеятельности [5]. Развитие противоречий проходит следующие стадии (см. табл. 3).

Таблица 3

Основные стадии развития социальных противоречий

Стадия тождества	Стадия существенных различий	Стадия противоположностей	Стадия конфликта
характеризуется потенциальной возможностью возникновения противоречия несущественных различий	несущественные различия перерастают в существенные	характеризуется перерастанием существенных различий во взаимоотнощающие противоположности	взаимоотношения сторон достигают крайней степени обострения и перерастают в открытое противоборство

Если рассматривать социальные противоречия на личном уровне, то можно отметить следующее. Как правило, любая личность в процессе жизнедеятельности вступает в супружеские и семейные отношения, во взаимоотношения с родителями, родственниками, детьми, друзьями и товарищами, с коллективом и различными объединениями, общественными организациями и, наконец, с обществом в целом. В процессе этих взаимоотношений в силу объективно имеющихся личностных различий в потребностях, интересах и степени их реализации могут возникать проблемы.

Основными фазами конфликта являются: начальная фаза; фаза подъема; пик конфликта; фаза спада. Важно помнить, что фазы конфликта, особенно когда противоречия до конца не разрушаются, могут повторяться циклически. Взаимосвязь фаз и этапов конфликта, а также возможности по его разрешению отражены в таблице 4.

Личностная проблема – это, по сути, столкновение между притязаниями, потребностями человека и степенью их удовлетворения. Такое столкновение может носить материальный или духов-

ный, физиологический или нравственный, социальный или психологический, производственный или бытовой, а иногда и смешанный характер.

Таблица 4

Взаимосвязь фаз и этапов конфликта и возможности их разрешения

Фаза конфликта	Этап конфликта	Возможности разрешения конфликта, %
<i>Начальная фаза</i>	Возникновение и развитие конфликтной ситуации; осознание конфликтной ситуации.	90
<i>Фаза подъема</i>	Начало открытого конфликтного взаимодействия	45
<i>Пик конфликта</i>	Развитие открытого конфликта	Менее 5
<i>Фаза спада</i>	-	Около 20

Источник: [2].

Завершение конфликта заключается в переходе от конфликтного противодействия к поиску решения проблемы и прекращению конфликта по любым причинам. Данная стадия может наступить, минуя конфликтное взаимодействие.

Конфликты, возникающие между индивидами в группе, разрешаются преимущественно двумя методами: методом убеждения и методом принуждения.

Метод убеждения связан с поиском компромиссов и взаимовыгодных решений. Основное средство при реализации этого метода является убедительная аргументация своих предложений, парирование контрдоводов другой стороны. При этом поиск возможностей и путей достижения компромисса является решающим при использовании данного метода.

Метод принуждения предполагает осуществление насильственных действий одного субъекта над другим. В зависимости от сложившейся ситуации конкретный метод принуждения может быть эффективен, в частности, если необходимо пресечь опасные для общества, индивида действия одной из сторон. Форма запрета, принуждения в ряде случаев может быть нужна для оказания помощи слабому человеку и т. д.

Обращаясь к проблеме регуляции и разрешения конфликтов в процессе социальной работы необходимо обратить внимание на внутриличностный и межличностный конфликты, а также конфликт индивид-общество, индивид-социальная группа [4].

Разрешение конфликта представляет собой многоступенчатый процесс. Он включает в себя следующие последовательные действия:

- анализ и оценка конфликтной ситуации;
- выбор способа разрешения конфликта;
- формирование плана действий по разрешению конфликта;
- реализация выбранного плана действий;
- оценка эффективности своих стратегий по разрешению конфликта.

С точки зрения Ч. Дарендорфа [1], успешное урегулирование конфликтов определяют следующие факторы:

- согласие сторон относительно соблюдения определенных правил игры, налаживание эффективных коммуникаций между ними.
- признание участниками самого факта конфликта, существующих разногласий, а также права сторон на свои позиции;

- направленность работы с конфликтом на регулирование самих проявлений конфликта, предполагающее отказ от бесполезных попыток устранения его причин.

По завершении конфликта целесообразно: проанализировать ошибки в собственном поведении; обобщить полученные знания и опыт решения проблемы; попытаться нормализовать отношения с недавним участником; снять дискомфорт (если он возник) в отношениях с окружающими; минимизировать отрицательные последствия конфликта в собственных состояниях, деятельности и поведении.

Библиографический список

1. Дарендорф, Ч. Современный социальный конфликт / Ч. Дарендорф. – М. : РОССПЭН, 2002. – 288 с. – ISBN 5-8243-0370-3.
2. Зарипова, И. Р. Конфликтология в социальной работе : учебно-методическое пособие / И. Р. Зарипова. – Казань : Изд-во Казан. гос. технол. ун-та, 2008. – 87 с. – ISBN 978-5-7882-0723-0.
3. Сорокина, Е. Г. Конфликтология в социальной работе : учеб. пособие / Е. Г. Сорокина. – М., 2009. – 208 с. – ISBN 978-5-7695-4937-3.
4. Сулимова, Т. С. Социальная работа и конструктивное разрешение конфликтов : учебное пособие для студентов / Т. С. Сулимова. – М., 1996. – 171 с. – ISBN 5-89112-014-3.
5. Технология социальной работы : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. И. Г. Зайнышева. – М. : ВЛАДОС, 2002. – 240 с. – ISBN 5-691-00523-5.

УДК 334.01

Н.А. Бочаров

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье определяется ключевая роль принципов социального взаимодействия социально-экономических систем. В статье предпринята попытка практического выполнения рассматриваемых принципов на примере российских социально-экономических систем. Описана взаимосвязь принципов социального взаимодействия с двенадцатью принципами производительности Гаррингтона Эмерсона, что обуславливает научное обоснование приведенных принципов.

Ключевые слова: социальное взаимодействие, принципы социального взаимодействия социально-экономических систем, социальное взаимодействие организаций, принципы производительности Гаррингтона Эмерсона.

Nikolay Bocharov

THEORETICAL POSITIONS OF SOCIAL INTERACTION DEVELOPMENT IN RUSSIAN COMPANIES

Annotation. The main role of the principles of social interaction development of socio-economic systems is presented. The article also attempts of the practical performance of these principles by the example of russian socio-economic systems. The article described interrelation of the principles of social interaction development with the twelve principles of efficiency of Harrington Emerson, which determines scientific justification of the given principles.

Keywords: social interaction, the principles of social interaction development of socio-economic systems, social interaction of companies, the principles of efficiency of Harrington Emerson.

Современные условия развития социального взаимодействия организаций характеризуются, прежде всего, широтой взглядов и научных положений, посвященных социальному взаимодействию организаций, а также богатым опытом развития зарубежных концепций. Обуславливается эта позиция, прежде всего тем, что само социальное взаимодействие как научное направление зародилось за рубежом. Так, по мнению Г.В. Серебряковой, «в мире происходит отход от вертикальной модели управления, появляется новая модель – модель взаимосвязи и сотрудничества» [14, с. 205]. Однако многообразие взглядов и подходов к формированию и рассмотрению социального взаимодействия организаций затрудняет непосредственно процесс управления данным явлением [3, с. 199].

Необходимо особо отметить, что данная статья содержит материалы исследования развития ценностного управления социально-экономическими системами, выполняемого в рамках государственного задания. Автором были сформулированы следующие основные принципы социального взаимодействия социально-экономических систем.

– *Принцип согласования интересов.* Соблюдение принципа согласования интересов одного субъекта взаимодействия и другого субъекта или объекта взаимодействия сообразно с ограничением их компетенции, так как каждый из них должен считаться с правами другого, а также содействовать нормальному функционированию как объектов взаимодействия, так и других субъектов.

– *Принцип целесообразности.* Отражает направленность на достижение общепользовательных целей и включает в себя принцип соблюдения общегосударственных интересов, соотносясь с ним как общее к частному. Нарушение принципа целесообразности во взаимодействии субъектов и объектов взаимодействия должно служить основанием для отмены соответствующих нормативных актов и соглашений.

– *Принцип взаимной ответственности.* Во взаимоотношениях между субъектами и объектами взаимодействия следует помнить не только об ответственности перед вышестоящими субъекта-

ми и объектами взаимодействия, но и ответственности самих субъектов и объектов взаимодействия.

– *Принцип недопустимости ущемления интересов других субъектов и объектов взаимодействия.* Данный принцип нацелен на создание таких условий, при которых осуществление полномочий одним субъектом простирается лишь до тех границ, где начинаются полномочия другого субъекта. Этот фактор выступает специфическим индикатором, определяющим степень свободы и защищенности.

– *Принцип равноправия.* Заключается в том, что, во-первых, указанные субъекты и объекты вступают во взаимоотношения как равные субъекты права, а, во-вторых, они равноправны между собой. Принцип равноправия предполагает гарантированный минимум равных прав и обязанностей и возможность приобретать и осуществлять один и тот же объем полномочий при их разграничении.

– *Принцип обеспеченности ресурсами.* Он направлен, прежде всего, на обеспечение объектов и субъектов взаимодействия необходимыми им ресурсами и правами для достижения возложенных на них задач и реализации полномочий. Следует помнить, что для нормального ресурсного обеспечения необходимы не только финансовые ресурсы, но и другие: материальные, человеческие, правовые и т.д. Данный принцип обычно закрепляется как в законах Российской Федерации, так и прописывается в отдельных должностных инструкциях, уставах организаций и договорах.

– *Принцип законности.* Является основополагающим в отношениях между любыми субъектами и объектами. В него входит необходимость детальной правовой регламентации отношений, возникающих в процессе взаимодействия субъектов и объектов взаимодействия.

– *Принцип самостоятельности.* Носит универсальный характер, поскольку касается всех сторон организации и функционирования. Так, субъекты и объекты самостоятельно реализуют свои полномочия в рамках своих предметов ведения. В то же время, содержание этого принципа не исключает контроль со стороны других органов за деятельностью субъекта или объекта взаимодействия. Так, под самостоятельностью в данном случае понимается юридическая, организационная и финансовая самостоятельность.

– *Принцип гласности.* Принцип гласности при взаимодействии означает гарантию защищенности прав субъектов взаимодействия, так как полноценная информация обеспечивает невозможность в одностороннем порядке изменять взаимные права, обязанности и ответственность, установленную в договорном порядке [15, с. 96].

Однако нам следует рассмотреть практическую сторону выполнения этих принципов на примере российских социально-экономических систем и ответить на следующие вопросы: на сколько точно, в достаточной или недостаточной мере выполняются эти принципы российскими организациями, и все ли принципы, указанные выше, актуальны и выполняемы в условиях российской экономики?

Рассмотрим необходимость детальной правовой регламентации на примере компании ПАО «Аэрофлот», исходя из принципа законности. ПАО «Аэрофлот» обладает рядом потребителей в виде лиц, пользующихся услугами по перевозке пассажиров и грузов, также стейкхолдерами в форме маркетинговых компаний и компаниями-партнерами по интерлайн-соглашениям (т.е. разрешение на оформление билета на рейс компании-партнера), партнерами по код-шеринг соглашениям (т.е. по совместному использованию несколькими компаниями одного рейса), а также партнерами, оказывающих услуги для пассажиров в течение путешествия: организаций, предоставляющих автомобили, банковское обслуживание, отели, аренду автомобилей и т.д. Все формы взаимодействия в данном примере, а именно взаимодействие компании ПАО «Аэрофлот» с потребителями, взаимодействие ПАО «Аэрофлот» с компаниями-партнерами, а также взаимодействие ПАО «Аэрофлот» с другими стейкхолдерами регламентируются рядом соглашений и дополнительных соглашений, в которых подробно расписаны все права и обязанности каждой из сторон-участников взаимодействия: договор

о код-шеринговых соглашениях, договор об Интерлайн-соглашениях, договор о корпоративном сотрудничестве, прямой договор с ПАО «Аэрофлот» и другие документы [4].

Обращаясь к принципу целесообразности и тем постулатам, которые он в себе несет, следует отметить, что далеко не все российские компании выполняют его. Так, рассматривая как пример государственную корпорацию ОАО «РЖД», стоит отметить, что основой деятельности компании является обеспечение функционирования промышленных компаний, перевозка грузов и пассажиров, а также в доставка жизненно важных и крайне необходимых грузов в отдаленные и труднодоступные места страны. В этом и проявляется принцип целесообразности в аспекте его определения [13]. Однако же если рассматривать принцип целесообразности на примере частных индивидуальных предпринимателей, то здесь, как правило, преследуется только лишь интерес личного обогащения индивидуального предпринимателя. Но в то же время сам принцип целесообразности выполняется здесь с точки зрения направленности на достижение общепользовательных целей, ведь индивидуальный предприниматель реализует необходимые обществу товары, но при этом принцип соблюдения общегосударственных интересов не реализуется или реализуется в частном случае, но не в полной мере, если предприниматель или компания занимается продажей товаров или услуг, относящихся к государственным интересам.

Обращаясь к принципу самостоятельности, стоит рассмотреть пример деятельности Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации (далее – Минтруд России) и Пенсионного фонда Российской Федерации (далее – ПФР). Из определения принципа самостоятельности следует, что обе государственных структуры обладают юридической, организационной и финансовой самостоятельностью в своих действиях. Согласно п. 1 Положения от 11 декабря 2007 г. ПФР является самостоятельным финансово-кредитным учреждением, осуществляющим свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации [11]. В соответствии с Положением о Министерстве труда и социальной защиты Российской Федерации [7], Минтруд России является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере пенсионного обеспечения, а также координацию деятельности Пенсионного фонда Российской Федерации. Минтруд России не осуществляет контроль за деятельностью ПФР и не выносит правоприменительных решений. На основании вышесказанного можно сделать вывод, что принцип самостоятельности выполняется полностью, за исключением контроля ПФР со стороны Минтруда. Однако контроль за деятельностью данных организаций осуществляют иные организации, такие, как Генеральная прокуратура Российской Федерации (в соответствии с п. 1 ст. 1 Федерального закона № 2202-1 «О прокуратуре Российской Федерации» от 17 января 1992 г. [5]), в чем также проявляется принцип самостоятельности рассмотренных организаций. Данный пример также аналогичен и для других организаций, как государственных, так и частных.

Принцип равноправия становится возможным рассмотреть на основании постановления Правительства Российской Федерации № 610 от 19 июня 2012 г. «Об утверждении Положения о Министерстве труда и социальной защиты Российской Федерации» и постановления Правительства Российской Федерации № 466 от 3 июня 2013 г. «Об утверждении Положения о Министерстве образования и науки Российской Федерации», в которых содержатся общие положения и полномочия двух министерств, хотя и относящихся к разным сферам деятельности [6; 7], можно сделать вывод, что эти субъекты взаимодействия полностью равноправны между собой и их взаимоотношения формируются как у равных субъектов права, в чем полностью проявляется принцип равноправия. Также, приводя в пример деятельность нескольких независимых индивидуальных предпринимателей, можно утверждать, что при возможном взаимодействии они будут являться равными субъектами права и будут равноправными между собой так как их деятельность и права регулируются одной законода-

тельной базой. Но следует обратить особое внимание на то, что принцип равноправия по определению не осуществим в случае взаимодействия субъектов взаимодействия с разным минимумом прав и обязанностей: так, взаимодействие индивидуального предпринимателя и Министерства по определению невозможно, так как оба субъекта взаимодействия изначально обладают разным минимумом прав и обязанностей и не имеют возможности приобретать и осуществлять один и тот же объем полномочий при их разграничении.

Следует учесть, что принципы недопустимости ущемления интересов других субъектов и объектов взаимодействия, согласования интересов и взаимной ответственности тесно переплетены друг с другом, и так принцип недопустимости ущемления интересов других субъектов и объектов взаимодействия переходит в принцип согласования интересов субъектов взаимодействия, а принцип согласования интересов субъектов и объектов взаимодействия дает начало принципу взаимной ответственности, так как субъекты взаимодействия переходят к партнерству и сотрудничеству. Принцип недопустимости ущемления интересов других субъектов и объектов взаимодействия организаций в косвенной мере регламентируется п. 4 ст. 3 и ст. 8 Конституции Российской Федерации, а также ст. 5 в случае, если мы говорим о социальных стейкхолдерах в лице государственных органов власти [2] и Гражданским кодексом Российской Федерации, а именно ст. 10 «Пределы осуществления гражданских прав» и ст. 12 «Способы защиты гражданских прав», а также рядом других статей кодекса, посвященных частному порядку объяснения и разъяснения условий осуществления полномочий каждого субъекта экономики [1]. Надзорную функцию за соблюдением выполнения данного принципа выполняет Уголовный кодекс Российской Федерации, а именно – главы 21, 22 и 23 Уголовного Кодекса Российской Федерации [16], на основании чего мы можем сделать вывод, что данный принцип выполняется в Российской Федерации в полной мере. Примером здесь может послужить сотрудничество ПАО «Газпром» и Правительства Сахалинской области: при газификации региона ПАО «Газпром» были направлены средства в размере 3,4 млрд руб. для строительства межпоселковых газопроводов к Южно-Сахалинской ТЭЦ-1 и подключение трех поселков к общей сети газопровода; Правительством Сахалинской области, в свою очередь, были выделены средства на подготовку потребителей к приему газа, в результате чего совместная работа участников социального взаимодействия уровень газификации региона достиг 34,7 % [9]. Этот пример свидетельствует нам о недопустимости ущемления прав каждым из участников социального взаимодействия при реализации социального взаимодействия.

Принципы согласования интересов и взаимной ответственности аналогичны принципу недопустимости ущемления интересов других субъектов и объектов взаимодействия организаций, благодаря чему они также регламентируются аналогичной правовой базой. Однако принцип согласования интересов в наибольшей степени из всех принципов подвержен правовому регулированию, благодаря чему на его основе можно создать механизм взаимодействия, поскольку основой взаимных действий может быть только добровольное согласие участников отношений. На практике выполнение принципа согласования интересов достигается путем информирования друг друга о планах работы, проводимых мероприятиях, разрабатываемых документах, а также путем координации: согласования планов, действий государственных органов и их структурных подразделений ради решения общих задач. Для осуществления этих функций субъекты социального взаимодействия создают специальные согласительные или координационные комиссии, либо сами берут на себя их осуществление. И, конечно же, важную роль играет контроль над ходом выполнения согласованных мероприятий, в ходе которого дается оценка выполненной работы и устанавливается соответствие выполненного принятым решениям и достигнутым соглашениям. По результатам контроля устраняются отклонения от заданного состояния или корректируется решение, определяющее это состояние. Примером таких отношений может стать сотрудничество ООО «Газпром трансгаз Саратов», дочерней компании ПАО «Газ-

пром» с Саратовской школой-интернатом для слепых и слабовидящих детей [8]. Так, школа-интернат заключила с ООО «Газпром трансгаз Саратов» договор о сотрудничестве, на основании которого выполняется взаимовыгодное социальное взаимодействие сообразно с ограничением компетенции каждой из рассматриваемых социально-экономических систем: так, обе организации являются независимыми друг от друга субъектами, со своими бюджетами и источниками финансирования; однако каждая из организаций извлекает выгоду от такого сотрудничества: для развития тактильных ощущений у детей в интернат передаются материалы для изготовления поделок, а также рельефные книги; а компания ООО «Газпром трансгаз Саратов» получает выгоду в виде признания и благодарности у общества, и формирования положительного имиджа организации.

Отличие же принципа взаимной ответственности состоит в том, что он носит не только характер добровольной ответственности перед партнером, но и регламентируется аудиторскими проверками, правовой и судебной ответственностью, а также рядом исполнительных органов Российской Федерации, особенно в части исполнения обязательств, включенных в ответственность компании, так как зачастую можно столкнуться с нарушением взаимной ответственности одним из участников взаимодействия.

В случае принципа обеспеченности ресурсами стоит привести универсальный пример социального взаимодействия государственного органа и частных компаний, основанный на заключении концессионного соглашения. Так, государство, выступающее в роли заказчика, совместно с частными компаниями-подрядчиками заключает специальное соглашение, посредством которого обязано предоставить компаниям-подрядчикам все необходимые ресурсы: правовые, материальные, технические, временные, человеческие, финансовые и др. В том случае, если компания-подрядчик уже обладает каким-либо из перечисленных ресурсов, и нуждается только в одном или нескольких ресурсах, заказчик в лице государства выполняет задачи только по обеспечению недостаточных для выполнения заказа ресурсов, в свою очередь замещая часть расходов бюджетных средств при финансировании проекта. По истечению срока действия концессионного соглашения полным правообладателем проекта становится государство. Так, ярким примером концессионного соглашения в социальном взаимодействии может послужить строительство скоростной автомобильной дороги Москва – Санкт-Петербург (федеральной автомобильной дороги М11) [10, с. 1]. Но при рассмотрении данного принципа стоит помнить о том, что нередки случаи, когда заказчик не способен по тем или иным причинам предоставить подрядчику необходимые для выполнения заказа ресурсы и контракт либо приостанавливается, либо прекращается в одностороннем порядке. Потому на основании сказанного следует сделать вывод, что данный принцип осуществляется в нашей стране не в полной мере.

Заключительным принципом является принцип гласности. Исходя из определения и тех постулатов, которые прописаны в данном принципе, следует привести пример ПАО «Газпром», который, как и многие другие государственные и масштабные корпорации, имеет свой собственный пресс-центр, который озвучивает и публикует в широком доступе все стратегические решения компании, краткие и полные содержания договоров, а также сообщает о новостях, происходящих внутри компании. Так, выполнение принципа гласности при взаимодействии с компанией ПАО «Газпром» позволяет в лучшей мере защищать права как самой организации, так и компаний-партнеров, позволяет освещать такие социальные мероприятия, проводимые компанией, как строительство спортивных и культурных сооружений для граждан страны [12]. Но между тем необходимо учитывать, что такая освещенность характера в нашей стране в большей мере для крупных компаний и компаний-монополистов. Малые же предприниматели и частные общества с ограниченной ответственностью зачастую не используют данный принцип, в том числе с целью частичного сокрытия доходов предприятия. Потому мы можем сказать, что данный принцип в нашей стране также не выполняется в полной мере.

Следует учесть, что указанные принципы социального взаимодействия также имеют взаимосвязь с двенадцатью принципами производительности Гаррингтона Эмерсона, являющихся одним из трех постулатов управления [17, с. 54–76]. Представим эту взаимосвязь в виде следующей таблицы 1.

Таблица 1

Соотнесение принципов взаимодействия и принципов Гаррингтона Эмерсона

Принципы взаимодействия	Принципы Гаррингтона Эмерсона
Принцип законности	Включает в себя принципы дисциплины, справедливого отношения к персоналу и письменных стандартных инструкций
Принцип целесообразности	Принцип целесообразности соотносят с принципами точно поставленных идеалов или целей и здравого смысла
Принцип самостоятельности	Включает в себя принципы диспетчирования и письменных стандартных инструкций
Принцип равноправия	Включает в себя принцип справедливого отношения к персоналу, а также письменных стандартных инструкций
Принцип недопустимости ущемления интересов других субъектов и объектов взаимодействия	Непосредственно связан с принципами дисциплины, справедливого отношения к персоналу, диспетчирования, норм и расписаний, нормализации условий, нормирования операций, письменных стандартных инструкций и вознаграждения за производительность
Принцип согласования интересов	Включает в себя принципы компетентной консультации, быстрого, надежного, полного точного и постоянного учета, диспетчирования и дисциплины
Принцип обеспеченности ресурсами	С принципом обеспеченности ресурсами соотносят нормализацию условий, нормы и расписания, нормирование операций
Принцип взаимной ответственности	Включает в себя принципы дисциплины, норм и расписаний, нормирования операций, письменных стандартных инструкций
Принцип гласности	С принципом гласности косвенно соотносят принцип вознаграждения за производительность

Рассмотрим приведенные принципы более подробно. Говоря о взаимосвязях принципа законности и принципах дисциплины, справедливого отношения к персоналу и письменных стандартных инструкций стоит отметить, что основной постулат принципа законности основывается на детальной правовой регламентации отношений объектов и субъектов взаимодействия; в свою очередь, детальная правовая регламентация просматривается в принципе дисциплины – подчинение всего коллектива установленным нормам, правилам и распорядам, в принципе справедливого отношения к персоналу – где каждый сотрудник обладает необходимым минимумом прав, равен по отношению к другому члену коллектива, а принцип письменных стандартных инструкций обеспечивает разделение и закрепление всех правил выполнения работ.

Взаимосвязь принципа целесообразности и принципов точно поставленных идеалов или целей, а также здравого смысла регламентируется постулатами достижения общепользовательных целей: так принцип точно поставленных идеалов или целей формирует те идеалы, ценности и цели организации,

к которой она стремится, а принцип здравого смысла основывается на анализе перспектив дальнейшего целевого развития.

Принцип самостоятельности формирует взаимосвязь с принципами Гаррингтона Эмерсона исходя из самостоятельности каждого субъекта взаимодействия. В свою очередь, принципы диспетчирования и письменных стандартных инструкций регламентируют самостоятельность членов коллектива организации в рамках внутрифирменного взаимодействия, за счет чего организация в дальнейшем становится самостоятельной и управляемой единицей социального взаимодействия.

Принцип равноправия в социальном взаимодействии и принципы справедливого отношения к персоналу и письменных стандартных инструкций, как уже упоминалось ранее, основываются на необходимом минимуме прав каждого из участников при четком соблюдении и регулировании обязанностей этих участников, за счет чего прослеживается устанавливаемая взаимосвязь этих принципов; принцип письменных стандартных инструкций регламентирует закрепление всех правил выполнения работ, что, в свою очередь, ограничивает и защищает участника внутрифирменного взаимодействия от выполнения обязанностей, не связанных с его трудовой деятельностью. Так указанный принцип дополняет основной постулат принципа равноправия в социальном взаимодействии.

Принцип недопустимости ущемления интересов других субъектов и объектов взаимодействия провозглашает создание условий защищенности каждого из членов взаимодействия от действий третьих лиц. Так, обращаясь к принципам Гаррингтона Эмерсона (к принципам дисциплины, справедливого отношения к персоналу, диспетчирования, норм и расписаний, нормализации условий, нормирования операций, письменных стандартных инструкций и вознаграждения за производительность), стоит отметить, что указанные принципы формируют как защищенность участника корпоративного взаимодействия от действий третьих лиц, так и систему регламентации прав, обязанностей, нормативных рамок и систему поощрения за вклад в корпоративное развитие.

Рассматривая принцип согласования интересов, отметим, что указанный принцип формируется исходя из принципов равноправия и недопустимости ущемления интересов других субъектов и объектов взаимодействия. За счет данной специфики принцип согласования интересов также формирует взаимосвязь с принципами Гаррингтона Эмерсона: принципы компетентной консультации, быстрого, надежного, полного точного и постоянного учета, диспетчирования и дисциплины. Принцип компетентной консультации регулирует соблюдение согласования интересов субъектов взаимодействия сообразно с ограничением их компетенции, а также выполняет регулятивную функцию прав каждого из участников; принципы быстрого, надежного, полного, точного и постоянного учета, дисциплины и диспетчирования содействуют нормальному функционированию как объектов взаимодействия, так и других субъектов.

Принцип обеспеченности ресурсами включает в себя множество различных ресурсов, необходимых для нормального функционирования объектов социального взаимодействия. Вместе с тем, принцип нормализации условий обеспечивает оптимальное соотношение производственных, временных и рабочих ресурсов для функционирования организации, а принципы нормирования операций и норм и расписаний оптимизируют временные затраты на выполнение той или иной задачи.

Принцип взаимной ответственности регламентируется ответственностью непосредственно самих субъектов и объектов взаимодействия, а также их ответственностью перед вышестоящими субъектами и объектами взаимодействия. Тенденцию к появлению взаимосвязи между рассматриваемым принципом и принципами Гаррингтона Эмерсона можно установить путем раскрытия принципов дисциплины, норм и расписаний, нормирования операций, письменных стандартных инструкций. Так, принцип дисциплины формирует ответственность каждого участника взаимодействия как за свои действия, так и за участников взаимодействия в совокупности. Принцип норм и расписаний позволяет четко осознавать каждому участнику взаимодействия свои права и нормы, необходимые к

выполнению, а также позволяет точно измерять все недостатки в работе организации и уменьшать вызванные участниками потери. Принцип нормирования операций и принцип письменных стандартных инструкций косвенно соотносится с принципом взаимной ответственности во взаимодействии, так как указанные принципы позволяют разграничивать ответственность каждого из участников взаимодействия.

Обращаясь к принципу гласности стоит отметить, что принципы Гаррингтона Эмерсона практически не соотносятся с приведенными нами принципами взаимодействия различных субъектов и объектов социального взаимодействия. Однако, опираясь на определение принципа гласности, а именно – исходя из договорного порядка, обеспеченного взаимными правами, обязанностями и ответственностью становится возможным соотнести принцип гласности в социальном взаимодействии с принципом вознаграждения за производительность. Так, каждый участник взаимодействия, опираясь на принципы согласования интересов, равноправия и недопустимости ущемления интересов других субъектов и объектов взаимодействия обеспечивает себе гарантию защищенности собственных прав в применении принципа гласности. Однако, если в социальном взаимодействии при взаимодействии нескольких организаций данный принцип обеспечивается посредством средств массовой информации и постоянного освещения деятельности нескольких субъектов взаимодействия применительно объекта их взаимодействия, о чем говорилось ранее, то во внутрикорпоративном взаимодействии гарантией правовой защиты участников взаимодействия выступает совокупность применения принципов компетентной консультации, дисциплины, справедливого отношения к персоналу, быстрого, надежного, полного, точного и постоянного учета, диспетчирования, нормализации условий, нормирования операций и письменных стандартных инструкций, но именно вознаграждение за производительность, направленное на то или иное поощрение труда каждого участника внутрикорпоративного взаимодействия, определяет гласность.

Подводя итог вышесказанному, стоит сказать, что анализ приведенных социально-экономических систем позволяет сделать вывод, что на практике принципы социального взаимодействия организаций реализуются в России либо избыточно, либо недостаточно. Указанные принципы смогут стать основой, на которой будут строиться все взаимоотношения, правовые формы и механизмы социального взаимодействия между субъектами и объектами социальных взаимодействий, но в тоже время организациям-участникам социального взаимодействия следует учитывать, что далеко не все, хотя и большая часть, принципов социального взаимодействия организаций полностью выполняются в нашей стране. Также стоит отметить, что исследование рассматриваемых принципов социального взаимодействия и формирование их теоретической основы позволяет сделать вывод об их допустимой связи с двенадцатью принципами производительности Гаррингтона Эммерсона, что, в свою очередь, обуславливает научное обоснование приведенным принципам социального взаимодействия социально-экономических систем.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] Федеральный закон № 51 от 30 ноября 1994 г. (ред. от 13.07.2015). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 10.11.2015).
2. Конституция Российской Федерации с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации «О поправках к Конституции Российской Федерации» от 30 декабря 2008 № 6-ФКЗ, от 30 декабря 2008 № 7-ФКЗ, от 5 февраля 2014 № 2-ФКЗ, от 21 июля 2014 № 11-ФКЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 03.12.2015).
3. Мусаелян, И. К. О роли ценностей в системе корпоративной культуры / И. К. Мусаелян // Вестник университета. – 2014. – № 7. – С. 197–200.
4. О компании ПАО «Аэрофлот» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aeroflot.ru/cms/about> (дата обращения : 23.10.2015).

5. О прокуратуре Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон № 2202-1 от 17 января 1992 г. (ред. от 28.11.2015). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 16.12.2015).
6. Об утверждении Положения о Министерстве образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс] : постановление Правительства Российской Федерации от 3 июня 2013 г. № 466 (ред. от 18.06.2015). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 13.10.2015).
7. Об утверждении Положения о Министерстве труда и социальной защиты Российской Федерации [Электронный ресурс] : постановление Правительства Российской Федерации от 19 июня 2012 г. № 610 (ред. от 11.04.2015). – Режим обращения : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.11.2015).
8. ООО «Газпром трансгаз Саратов» организовало благотворительную акцию для слабовидящих детей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gazprom.ru/subsidiaries/news/2016/january/article258556> (дата обращения : 27.01.2016).
9. ПАО «Газпром» и Сахалинская область развивают стратегическое сотрудничество [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gazprom.ru/press/news/2016/january/article258646> (дата обращения : 28.01.2016).
10. Парфентьева, И. Будет что закатать в асфальт с песком / И. Парфентьева, А. Панченко, О. Сапожников // Коммерсантъ. – 2011. – № 2 (4543). – С. 1.
11. Положение о Пенсионном фонде Российской Федерации (России) [Электронный ресурс] : положение от 11 декабря 2007 г. (утв. Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 27 декабря 1991 г. № 2122-1, в ред. Указа Президента РФ от 24 декабря 1993 г. № 2288, Федерального закона № 77-ФЗ от 5 мая 1997 г.). – Режим доступа : <http://www.rosmintrud.ru/ministry/structure/lowerorg/pfrf/regulations> (дата обращения : 14.12.2015).
12. Пресс-центр компании ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gazprom.ru/press> (дата обращения : 30.11.2015).
13. Сайт компании ОАО «Российские железные дороги» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rzd.ru/static/public/ru> (дата обращения : 28.11.2015).
14. Серебрякова, Г. В. Ценностная основа взаимодействия корпораций / Г. В. Серебрякова // Вестник университета. – 2014. – № 7. – С. 205–208.
15. Скрипкин, Г. Ф. Взаимодействие органов государственной власти и местного самоуправления : учеб. пособ. / Г. Ф. Скрипкин. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2008. – 176 с. – ISBN 978-5-238-01558-3.
16. Уголовный кодекс РФ [Электронный ресурс] федеральный закон № 63 от 13 июня 1996 г. (ред. от 28.11.2015). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 01.12.2015).
17. Эмерсон, Г. Двенадцать принципов производительности / Г. Эмерсон. – Самара : Офорт, 2011. – 248 с. – ISBN 978-5-473-00689-6.

УДК 316.42

Н.Ю. Григорьев

Э. Б. Родюков

СОВРЕМЕННЫЙ КИБЕРНЕТИЧЕСКИЙ ТЕРРОРИЗМ И ЕГО СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Аннотация. Статья посвящена исследованию теоретических основ современного кибернетического терроризма. Учитывая, что информатизация сегодня охватывает все сферы общественной жизни, а значит, растет проблема информационной безопасности общества в целом и каждого человека в частности. Наряду с терроризмом в мировом масштабе в связи с процессами глобализации и интеграции в обществе грядет и изменение самих угроз, в частности угроза кибернетического терроризма. Авторы анализируют различные научные подходы к пониманию сущности кибернетического терроризма и дают практические рекомендации, опираясь на опыт создания технологии антитеррористической информационной безопасности.

Ключевые слова: кибернетический терроризм, киберпреступность, информационный криминал, кибератака, мобильная угроза, компьютерный терроризм, международная информационная безопасность, антитеррористическая информационная безопасность.

Nikolay Grigoriev

Eduard Rodyukov

MODERN CYBERNETIC TERRORISM AND HIS SOCIAL CONSEQUENCES

Annotation. The article is devoted to the study of the theoretical foundations of modern cyber terrorism. Given that policy now covers all spheres of public life and, therefore, increasing the problem of information security of society in General and each person in particular. Along with terrorism on a global scale in relation to processes of globalization and integration in the society is coming and a change in the threats, particularly the threat of cyber terrorism.

The authors analyze various scientific approaches to understanding the nature of cyber terrorism and provide practical recommendations based on the experience of creation of anti-terrorism technology information security.

Keywords: cyber terrorism, cyber crime, information crime, cyber attack, the threat of mobile, computer terrorism, international information security, anti-terrorism information security.

Несмотря на все разговоры о мире и гуманизме, только за 50 лет после Второй мировой войны прошло 25–30 средних и более 400 малых войн. Они охватили не меньше стран, чем это было в последней мировой войне. В них погибло свыше 40 млн и стали беженцами свыше 30 млн чел. Сегодня специалисты выделяют следующие разновидности новых войн:

- 1) локальные войны;
- 2) военные конфликты;
- 3) партизанская война;
- 4) информационная война;
- 5) «консциентальная» война (война сознаний);
- 6) преземптивная (опережающий захват или силовое действие на опережение) война;
- 7) террористическая война (терроризм) [3, с. 5–21].

Одной из современных разновидностей террористических войн является кибертерроризм. Термин «кибертерроризм» ввел в середине 1980-х гг. старший научный сотрудник американского Института безопасности и разведки Бэрри Коллин и обозначал он террористические действия в виртуальном пространстве. Определить понятие «компьютерный терроризм» – достаточно трудная задача, поскольку нелегко установить четкую границу для отличия его от информационной войны и информационного криминала. Еще одна трудность состоит в том, что необходимо выделить специфику именно этой формы терроризма. Е. Старостина предлагает следующее определение кибер-

терроризма: «это комплексная акция, выражающаяся в преднамеренной, политически мотивированной атаке на информацию, обрабатываемую компьютером и компьютерными системами, создающей опасность для жизни или здоровья людей или наступления других тяжких последствий, если такие действия были содеяны с целью нарушения общественной безопасности, запугивания населения, провокации военного конфликта» [5]. Дороти Деннинг, профессор компьютерных наук Джорджтаунского университета и один из самых авторитетных экспертов в кибербезопасности говорит о кибертерроризме как о «противоправной атаке или угрозе атаки на компьютеры, сети или информацию, находящуюся в них, совершенной с целью принудить органы власти к содействию в достижении политических или социальных целей» [8].

Одним из способов кибертерроризма является политически мотивированная атака на информацию. Она заключается в непосредственном управлении социумом с помощью превентивного устрашения. Это проявляется в угрозе насилия, поддержании состояния постоянного страха с целью достижения определенных политических или иных целей, принуждении к определенным действиям, привлечении внимания к личности кибертеррориста или террористической организации, которую он представляет. Так, например, за 2015 г. число аккаунтов запрещенной в России террористической группировки «Исламское государство» (ИГ) выросло более, чем вдвое. А самый мощный всплеск произошел в 2014 г. – с 4378 до 11 902 аккаунтов [6, с.1–2].

Другим способом кибертерроризма является информационная атака на компьютерную информацию, вычислительные системы, аппаратуру передачи данных, иные составляющие информационной инфраструктуры, совершаемая группировками или отдельными лицами. Такая атака позволяет проникать в атакуемую систему, перехватывать управление или подавлять средства сетевого информационного обмена, осуществлять иные деструктивные воздействия, в том числе в сети интернет.

Но в чем проявляется кибертерроризм или какова его тактика воздействия в глобальной сети интернет? Если говорить о видах воздействия или о различных приемах кибертерроризма, то к ним можно отнести:

- нанесение ущерба отдельным физическим элементам информационного пространства (разрушение сетей электропитания, наведение помех и др.);
- кражу или уничтожение информационного, программного и технического ресурсов, имеющих общественную значимость, путем преодоления систем защиты, внедрения вирусов и т.п.;
- воздействие на программное обеспечение и информацию с целью их искажения или модификации в информационных системах и системах управления;
- раскрытие и угрозу опубликования или само опубликование закрытой информации о функционировании информационной инфраструктуры государства, общественно значимых и военных информационных систем, кодах шифрования, принципах работы систем шифрования, успешном опыте ведения информационного терроризма и др.;
- захват каналов средств массовой информации с целью распространить дезинформацию, слухи, продемонстрировать мощь террористической организации и объявить свои требования;
- уничтожение или активное подавление линий связи, неправильную адресацию, искусственную перегрузку узлов коммутации;
- проведение информационно-психологических операций;
- ложную угрозу акта кибертерроризма, влекущую за собой серьезные экономические последствия;
- воздействие на операторов, разработчиков информационных и телекоммуникационных сетей и систем путем насилия или угрозы насилия, шантаж, подкуп, использование нейролин-

гвистического программирования, гипноза, средств создания иллюзий, мультимедийных средств для ввода информации в подсознание или ухудшения здоровья человека и др. [2, с. 37].

Рост информационных технологий дает террористам возможность получить существенную прибыль при относительно низком риске. Они могут финансировать свою деятельность, не обращаясь к силовым нападениям или грабежам банков, которые увеличили бы риск обнаружения. Террористы весьма активно используют информационные ресурсы для решения организационных и финансовых вопросов, обеспечения связи, планирования актов терроризма и осуществления контроля над их проведением.

Сеть интернет может быть использована транснациональными террористическими организациями для тщательного изучения новых кандидатов, ведения пропаганды, минуя контроль со стороны государственных органов, вывода из строя правительственных компьютерных сетей и пр. В настоящее время практически все более или менее крупные исламистские организации имеют свои сайты в интернете. В сети существует масса сайтов, на которых детально излагаются рецепты и схемы изготовления оружия и взрывчатых веществ из подручных материалов, способы их использования и т.д. Многочисленные чаты и форумы, существующие в интернете, идеально приспособлены для передачи зашифрованных посланий, а современные технологии позволяют легко распространять в сети карты и фотографии.

Для кибертерроризма характерно и то, что все известные сегодня хакерские группы и отдельные лица не стремятся афишировать свои данные и выступают исключительно под псевдонимом. При этом следует отличать хакера-террориста от простого хакера, который действует в корыстных или хулиганских целях. Но если действия таких субъектов приведут к тяжким последствиям, например, к гибели людей, то подобного рода хулиганство нельзя расценивать иначе как терроризм.

Главное в тактике кибертерроризма состоит в том, чтобы это киберпреступление имело опасные последствия, стало широко известно населению, получило большой общественный резонанс и создавало атмосферу угрозы повторения акта без указания конкретного объекта. Так, руководители ряда радикальных мусульманских организаций Ближнего Востока придают все большее значение использованию в своей деятельности именно современных информационных технологий, рассматривая их в качестве эффективного оружия в борьбе с режимами Израиля, Саудовской Аравии и поддерживающими их западными странами. Это, во-первых, достаточно недорогое средство совершения акта терроризма (поэтому к кибертерроризму прибегают и страны с неразвитой экономикой), а во-вторых, – сложное пространство для выявления самого террориста.

Для организации кибератак необходима значительная квалификация их исполнителей, так как в ряде случаев кибертеррористические действия могут оказаться более предпочтительными, чем акты обычного терроризма. Проведение кибератак обеспечивает высокую степень анонимности и требует большего времени реагирования. Выработка методов антитеррористической борьбы изначально находится в области противодействия обычному терроризму. Осуществление атаки через информационные системы вообще может оказаться нераспознанным как акт терроризма, а будет воспринято, например, как случайный сбой системы.

Нет общего мнения по поводу определения объекта актов терроризма. Причем мнение колеблется от межгосударственной направленности, когда объектом становятся не только отдельные международные организации, но и целые государства, народы, до узкогрупповой, даже личностной, когда объектом становится конкретное лицо (политический или государственный деятель) либо случайное лицо. Действия кибертеррористов могут быть направлены как на гражданские, так и на военные объекты.

По мнению американских экспертов, наиболее уязвимыми точками инфраструктуры являются энергетика, телекоммуникации, авиационные диспетчерские, финансовые электронные и прави-

тельственные информационные системы, а также автоматизированные системы управления войсками и оружием. Так, в атомной энергетике изменение информации или блокирование информационных центров может повлечь за собой ядерную катастрофу или прекращение подачи электроэнергии в города и на военные объекты. Цели, на которые направлены атаки кибертеррористов, соответствуют национальной информационной инфраструктуре. Это:

- 1) оборудование, включая компьютеры, периферийное, коммуникационное, теле, видео и аудиооборудование;
- 2) программное обеспечение;
- 3) сетевые стандарты и коды передачи данных;
- 4) информация как таковая, которая может быть представлена в виде баз данных, аудио-, видеозаписей, архивов и др.;
- 5) люди, задействованные в информационной сфере [5, с.12].

Следует выделить первые три цели, так как они взаимосвязаны и едва ли могут рассматриваться отдельно. Физические компоненты инфраструктуры представляют собой комплекс аппаратных средств (оборудования) и программного обеспечения, работающий по согласованным и унифицированным стандартам. Таким образом, эти объекты можно рассматривать как своего рода служебную структуру, обеспечивающую работоспособность всей информационной структуры. Мишенями кибертеррористов могут стать как гражданские, так и военные объекты.

Целью кибертеррористов может стать как выведение из строя информационных систем, так и разрушение объектов информационных систем. Выведение из строя информационных систем характеризуется прежде всего тем, что именно такие атаки наиболее распространены. Они направлены на выведение из строя отдельных интернет-служб или переадресацию информации. Такие кампании осуществляются чаще всего так называемыми временными кибертеррористами – частными лицами, не связанными напрямую с террористическими группами, однако разделяющими их идеи.

Информация, играющая решающую роль в функционировании как государственной власти, так и общественных институтов, становится самым слабым звеном национальной инфраструктуры государства на современном этапе развития, поэтому проблема международного терроризма приобретает в условиях информационного противостояния новое звучание. Это связано прежде всего с двумя аспектами:

- 1) с использованием террористами информационной инфраструктуры для развития сетевых способов собственной организации;
- 2) с прямым террористическим воздействием на объекты информационных инфраструктур [1].

В сфере международных отношений терроризм представляет острую угрозу прежде всего для международной безопасности, поскольку подвергает опасности стабильность и мирный характер во взаимоотношениях между отдельными государствами, а также группами государств, провоцирует напряженность в отношениях между ними, нередко способствует разжиганию опасных международных конфликтов, препятствует их разрешению. Терроризм на международной арене выступает и как инструмент вмешательства во внутренние дела государств, дезорганизует международные связи, грубо нарушает права человека, международный правопорядок. Вот почему следует проблему терроризма рассматривать на международном уровне как прямую угрозу международной безопасности, а угрозу кибертерроризма – как вторую составляющую такого рода угроз. Восемь ведущих государств мира, включая Россию, приняли Окинавскую хартию глобального информационного общества от 22 июля 2000 г., по которой в целях развития глобального информа-

ционного общества предлагается предпринять «согласованные действия по созданию безопасного и свободного от преступности киберпространства». Вхождение человечества в XXI в. омрачено ростом террористической опасности в самых различных ее проявлениях. Методы террористов становятся все более разнообразными и изощренными. Увеличение числа и роста экстремистских группировок сопровождается их возрастающей технической оснащенностью. Чтобы активно и плодотворно противостоять международному кибертерроризму, следует базироваться на следующих важнейших основополагающих признаках:

- следовать нормам и принципам международного права;
- всеобщее осуждение и признание противоправности терроризма во всех его проявлениях (кибертерроризм);
- международное сотрудничество и обмен информацией между государствами;
- неотвратимость ответственности кибертеррористов, совершивших преступление;
- действенность антикибертеррористических мер [5].

Все основные принципы должны быть признаны международным сообществом и каждым государством в отдельности, чтобы эффективно противостоять кибертерроризму.

На практике немаловажную роль играют действия по предотвращению и оперативному пресечению террористических действий с использованием сетевых технологий – антитеррористической информационной безопасности (АИБ) [2]. Речь идет о проблемах информационной безопасности в узком понимании, только применительно к сетевой инфраструктуре. Отсюда общее определение АИБ и постановка задач на действия по предотвращению, оперативному реагированию на террористические действия в сетевой среде с использованием информационных технологий могут быть сформулированы следующим образом. АИБ – это совокупность механизмов, инструментальных средств, методов, мер и мероприятий, позволяющих предотвратить, обнаружить, а в случае обнаружения – оперативно реагировать на действия направленные на:

- разрушение инфраструктуры сети посредством вывода из строя системы управления ею;
- несанкционированный доступ к информации, охраняемой законом и носящей конфиденциальный характер или высокий уровень секретности;
- намеренное искажение информации, предоставляемой в сетях общего пользования.

Конечно, понятие АИБ не претендует и не может претендовать на общность, абсолютную полноту охвата и законченность изложения возможных целей. Они определяются состоянием развития компьютерных, коммуникационных и информационных технологий, которые развиваются весьма динамично. Однако АИБ должна быть в поле зрения международного сотрудничества государств для успешной работы в данном направлении. Сегодня же приходится констатировать тот факт, что вопросы международного правового регулирования не только в области предотвращения использования интернета в террористических целях, но и более общие, влияющие на АИБ проблемы традиционной противоправной деятельности пока не только не решены, но и не разрабатываются. Налицо отставание международно-правовых аспектов развития интернета от ее инфраструктурно-технических и научно-технических.

Если подходить к вопросу о мерах по предотвращению кибертерроризма сугубо комплексно, то следует выделить следующие моменты. Государствам следует сделать акцент на политике безопасности не только на общегосударственном уровне, но и на административном, более низком, однако не менее важном. Необходимо защищаться на операционном уровне при реализации общей политики безопасности в интернет-сетях. Операционные регуляторы ориентированы прежде всего на людей и должны обеспечить сокращение ущерба от совершенных атак путем своевременной реакции, оперативного и качественного восстановления. Каждый сотрудник должен иметь минимум при-

вилегий, необходимых для выполнения обязанностей. Таким образом, если злоумышленник и проникнет в организацию, он не сможет принести ощутимого ущерба.

Немаловажен и программно-технический уровень. Для противостояния атакам со стороны террористов в интернете необходимо предусмотреть следующие меры:

— *пароли*: ни один компьютер корпоративной сети не должен быть защищен паролем, который легко разгадать, в том числе с помощью словаря. Надежность паролей следует регулярно проверять;

— *сеть*: меняйте конфигурацию сети сразу при обнаружении брешей. Безопасность сети также должна проводиться регулярно;

— *«заплаты»*: ответственный за систему безопасности должен подписаться на списки рассылки по вопросам безопасности и своевременно информировать сотрудников о новых «дырах» в системе защиты;

— *контроль*: следует регулярно проверять надежность всех систем и анализировать файлы журнала регистрации [4].

Не следует забывать о возможном физическом воздействии. Ведь компьютерная система может быть выведена из строя физическим воздействием на нее. Классическими примерами таких воздействий могут быть пожар и взрыв бомбы. В последнее время появились устройства, специально предназначенные для уничтожения компьютерных систем. Посредством резкого всплеска напряжения в сетях питания, коммуникаций или сигнализации с амплитудой, длительностью и энергией всплеска они способны привести к сбоям в работе оборудования или к его полной деградации.

Если не исходить от частного к общему, то невозможно построить крепкую и надежную международно-информационную систему безопасности от посягательств со стороны компьютерных террористов. Проникая во все сферы жизнедеятельности государств, информационная экспансия расширяет возможности развития международного сотрудничества, формирует глобальное информационное пространство, в котором информация приобретает свойства ценнейшего элемента национального достояния, его стратегического ресурса. Международное сотрудничество позволяет получить доступ к новейшим информационным технологиям, участвовать в мировом разделении труда в области информационных услуг, средств информатизации и информационных продуктов. Но становится очевидным и тот факт, что наряду с положительными моментами такого процесса создается реальная угроза использования достижений в информационной сфере в целях, не совместимых с задачами поддержания мировой стабильности и безопасности, соблюдением принципов суверенного равенства государств, мирного урегулирования споров и конфликтов, неприменения силы, невмешательства во внутренние дела, уважения прав и свобод человека. Как раз к числу таких угроз относится терроризм с использованием современных сетевых технологий.

Очевидна потребность в международно-правовом регулировании процессов международного взаимодействия всех субъектов, участвующих в поддержании и развитии сетевой инфраструктуры и информационных ресурсов. Необходима отвечающая интересам мировой безопасности согласованная международная платформа по проблеме информационной безопасности, учитывающая вопросы антикибертеррористической направленности.

Генеральная Ассамблея ООН в Резолюциях 53/70 от 4 декабря 1998 г. и 54/49 от 1 декабря 1999 г. подняла вопрос о целесообразности разработки международных принципов, направленных на укрепление безопасности глобальных информационных и телекоммуникационных систем и способствующих борьбе с информационным терроризмом и преступностью. Чтобы выработать конкретные положения программы действий, необходимо направить все силы на предотвращение следующих угроз в сфере информационной безопасности:

- действия международных террористических, экстремистских и преступных сообществ, организаций, групп и отдельных правонарушителей, представляющие угрозу информационным ресурсам и критически важным инфраструктурам государств;
- использование информационных технологий и средств в ущерб основным правам и свободам человека, реализуемым в информационной сфере;
- манипулирование информационными потоками, дезинформация и сокрытие информации с целью исказить психологическую и духовную среду общества, эрозия традиционных культурных, нравственных, этнических и эстетических ценностей [8].

Но, некоторые государства, претендующие на мировое господство, пытаются сегодня противопоставить окружающему миру свою военную мощь и экономическую силу. Так в начале октября 2014 г. в США была обнародована новая оперативная концепция сухопутных войск США – «Победа в сложном мире. 2020–2040». Впервые в концепции официально признаны сферы войны [3, с. 22–54]:

- 1) традиционные боестолкновения с использованием летального оружия;
- 2) внутривнутриполитические гражданские конфликты;
- 3) противоборства в сфере дипломатии;
- 4) информационные войны;
- 5) финансово – экономические войны;
- 6) жесткое технологическое противоборство;
- 7) поведенческие войны (целенаправленное воздействие на поведение больших групп населения и элитных структур стран – потенциальных источников вероятных угроз).

При этом в концепции выделяют пять полей противоборства: суша, море, воздух, космос и киберпространство. Поэтому, Россия и другие страны должны осознавать, что киберпространство это серьезно и это оказывает существенное, если не главное влияние на политическую, государственную и национальную независимость. И здесь возможны и кибертерроризм и информационная война.

Угроза кибертерроризма в настоящее время является очень сложной и актуальной проблемой не только зарубежом, но и в России. К сожалению, она будет усиливаться по мере развития и распространения информационных технологий. Но определенные шаги уже начали предприниматься. В Совете Федерации РФ предложили увеличить в школах часы курса «Основ безопасности жизнедеятельности» (ОБЖ) для разъяснения ученикам признаков террористических угроз. Для взрослых антитеррористическое воспитание пойдет через возрождение нравственных ценностей [7, с. 3].

Но, международный терроризм, перешедший в сферу информационно-коммуникационного поля, не знает границ. Он не имеет ни национальной, ни религиозной принадлежности. Террористы и кибертеррористы – это бросившие вызов культуре, цивилизации, обществу преступники, компромисс с которыми невозможен и которые должны предстать перед судом.

Долг мирового сообщества государств – защитить общество, защитить мир. Вопрос обеспечения информационной безопасности как одной из важных составляющих национальной безопасности государства особенно остро возникает в контексте появления транснациональной трансграничной компьютерной преступности и кибертерроризма.

Библиографический список

1. Васенин, В. А. Критически важные объекты и кибертерроризм / В. А. Васенин. – М. : МЦНМО, 2008. – 607 с.
2. Гаврилин, Ю. В. Современный терроризм : сущность, типология, проблемы противодействия / Ю. В. Гаврилин, Л. В. Смирнов. – М. : ЮИ МВД России, Книжный мир, 2003. – 64 с. – ISBN 5-804-0144-7.
3. Гибридные войны XXI века : материалы межвузовского круглого стола. – М. : ВУ, 2015. – 310 с.

4. Соколов, А. В. Защита от компьютерного терроризма : справочное пособие / А. В. Соколов, О. М. Степанюк. – СПб. : БХВ-Петербург, 2002. – 496 с. – ISBN 5-941570-76-3.
5. Старостина, Е. В. Защита от компьютерных преступлений и кибертерроризма. Вопросы и ответы / Е. В. Старостина, Д. Б. Фролов. – М. : Эксмо, 2005. – 192 с. – ISBN 5-699-10862-9.
6. Трифонова, Е. Интернет – террористам ищут адекватный ответ / Е. Трифонова // Независимая газета. – 2015. – 23. сентября. – С. 1–2.
7. Трифонова, Е. По экстремизму ударят искусством / Е. Трифонова // Независимая газета. – 2016. – 18 марта. – С. 3.
8. Устинов, В. В. Международный опыт борьбы с терроризмом : стандарты и практика / В. В. Устинов. – М. : Юрлитинформ, 2002. – 560 с. – ISBN 5-93295-056-0.

УДК 316.3

И.М. Лоскутова

М.В. Синяев

РИСКИ СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА В РФ И ПРОБЛЕМА СОЦИАЛИЗАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ СЛОЕВ ОБЩЕСТВА

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы становления социального государства в РФ и общие проблемы социализации различных групп населения. Характер современного общества создает ряд проблем в области социализации, так как инновационный характер общества делает бессмысленным традиционные модели социализации, основанные на воспроизведении устоявшихся моделей. Необходимы умения принимать нестандартные, самостоятельные решения в условиях постоянного изменения социального окружения и сопутствующей ему техносферы и умение выстраивать социальные сети самостоятельно или включаться в существующие. Однако в обществе уже начал складываться дисбаланс между теми группами, которые освоили эти новые компетенции, и теми, которые пока не смогли этого сделать. Отсюда возникает концепт социального государства, одной из важнейших задач которого, по мысли авторов, является содействие социализации различных социальных групп.

Ключевые слова: социальное государство, социальные риски, социализация.

Irina Loskutova

Max Sinyayev

THE RISKS OF THE FORMATION OF THE SOCIAL STATE IN THE RUSSIAN FEDERATION AND THE PROBLEM OF SOCIALIZATION OF CERTAIN SECTORS OF SOCIETY

Annotation. The article considers problems of formation of the social state in Russia and general problems of socialization of different groups of the population. The nature of modern society poses a number of problems in the area of socialization, as the innovative nature of society makes meaningless the traditional model of socialization based on the reproduction of established patterns. Skills are needed to make unconventional, independent decisions in conditions of constant changes of the social environment and the accompanying technosphere and the ability to build social networks independently or incorporated into existing ones. However, the society has already started to develop imbalances between those groups that have mastered these new competencies, and those that have so far been unable to do so. Hence the concept of the social state, one of the major challenges which, according to the authors, is to promote the socialization of various social groups.

Keywords: social state, social risks, socialization.

Базовыми чертами современного общества являются: избыточная сложность, инновационный характер развития, нестабильность как плата за ускоренное развитие, повышенная рискогенность. Все эти черты тесно связаны друг с другом. В базисе этого общества заложена идея постоянного технологического прогресса. Связано это в значительной мере с историей его возникновения, когда в XVII–XVIII вв. сформировалась европейская наука, сделавшая ставку на опытное исследование окружающей реальности. Тогда впервые было осознано, что применяя базовые технологии научного познания, мы получаем возможность выхода на стабильное создание новых технологий. Гениальные догадки были у разных народов: китайцы придумали порох, компас, фарфор и многое другое. Арабы серьезно продвинулись в математике. Но во всех этих случаях открытия происходили как бы случайно, вне прямой связи друг с другом, между ними были большие временные промежутки, и общество успевало к ним приспособиться.

Созданная в рамках европейской цивилизации методология научного познания мира фактически создала ситуацию постоянного генерирования новых технологий и изобретений, которые к тому же носили не случайный, а целенаправленный характер. Это привело к постоянным технологическим

инновациям, которые влекли за собой изменения в экономике, типе расселения, образовании, социальных структурах. Опыт, накопленный прежними поколениями, оказывался бесполезным или мало-полезным, потому что мир слишком быстро изменялся, поэтому происходил отказ от социальных автоматизмов – традиций; в большинстве ситуаций требовалось проанализировать все обстоятельства и принять какое-то свое решение, а не воспроизвести какие-то удачные варианты действий, сложившиеся двести лет назад [5]. Те, кто мог это удачно делать, мог реализовывать наиболее выигрышные жизненные стратегии. Таким образом, инновация заменяла место традиции. Но постоянное развитие имело и вполне очевидные минусы, или лучше назвать их особенностями. То, что устойчиво не развивается, в лучшем случае стагнирует, и, как правило, начинает деградировать. Развивается только то, что неустойчиво, то, в чем могут идти новые процессы, между которыми устанавливаются новые схемы прямых и обратных, положительных и отрицательных связей. Но эта неустойчивость таит в себе не только возможности ускоренного развития, но и хаоса, катастроф и катаклизмов.

Формирующееся индустриальное общество изначально содержало в себе угрозы постоянных кризисов, от сравнительно безобидных экономических циклических кризисов, до глобальных проблем, связанных с самой основой этого общества, представлением о познаваемости мира и возможностях человеческого разума. Что и начало проявляться в ходе кризисов начала XX в. – нацистские концепции голоса крови и иррационального знания, основанного на инстинктах и тайных знаниях, внезапно стали достаточно популярны в Европе – что, конечно же, имело свое объяснение в массированном перетекании из деревни в город сельского населения, которое испытывало культурный шок от необходимости отказаться от традиционных представлений и начать осваивать новую культуру. Очередной кризис начался ближе к 60-м гг. XX в. в ходе формирования так называемого знания постмодерна. Тогда в ходе научного кризиса человечество уткнулось в стену, преодоление которой было невозможно на существующем уровне развития. Развитие науки стало затормаживаться, стало уходить ощущение позитивности прогресса, осознавалась невозможность получения объективных знаний о мире, наука стала исследовать вещи, недоступные не только прямому наблюдению, но и большей части косвенных экспериментов, и превратилась в конструирование математических моделей, большую часть из которых все равно было невозможно проверить. Что, в свою очередь, привело к концепции релятивистской истины, а затем и релятивистского представления о мире вообще, даже в тех случаях, когда объективная истина могла быть достигнута.

В основе современного индустриального и частично уже постиндустриального общества лежит идея технического и научного прогресса, чем оно, собственно говоря, и отличается от предшествующих социальных систем. Технологический прогресс и изменение способов воздействия на природу влияет и на изменение способов изменения, на человека и социальную среду – появляются новые модели отношений, новые институты, новые риски. Так, предположим, для традиционного общества не является проблемой наличие каких-то социальных групп, испытывающих социальные проблемы, а потому и противостоящих общепринятым ценностям или моделям поведения. Принципиально важно, чтобы численность этих групп не превысила определенного уровня. В то же время в современном обществе, пронизанном сетями электронных коммуникаций, конфликт даже со сравнительно небольшой социальной группой может привести к серьезным социальным проблемам. Предположим, недовольство родителей или учащихся определенными аспектами работы системы образования может быть транслировано в другие социальные и политические сферы, что повлечет за собой рост административной и правоохранительной активности, отвлечение дополнительных средств, политические переговоры и т.д. и т.п.

Отсюда мы подходим к принципиальной необходимости новых представлений об интеграции и социализации в рамках современного общества. Ибо низкая интеграция различных социальных и политических групп в условиях современного общества с его сложной социальной структурой и раз-

ветвленной системой разделения общественного труда (РОТ) может привести к серьезным последствиям – экономическим потерям, проигрышу в технологической гонке, политической турбулентности. Но тут мы сталкиваемся с принципиальной проблемой – а что такое вообще эта самая социализация в условиях, когда в прошлое уходят большие социальные группы, скрепленные общими условиями существования и моделями поведения, когда размывается единая для всего общества система ценностей в связи с усложнением социальной структуры и системы разделения общественного труда, когда уходят в прошлое традиции?! Какие навыки должна передавать система образования? [5].

По нашему мнению, несмотря на весь драматизм подобных изменений, мы все же можем выделить ядро успешной социализации – речь идет о навыках существования в обществе и раскрытии своего потенциала в условиях взаимодействия с другими людьми. Подобный подход однозначно усложняет работу системы образования, но в тоже время он расширяет и спектр возможностей, стоящих перед обществом, продвигает нас к новому уровню и качеству жизни. В новых условиях критериями успешной социализации становятся не умение заучить набор традиционных моделей поведения и воспроизводить их, слегка адаптируя в складывающихся условиях. В новых условиях критериями социализации становятся следующие компетенции: умение принимать нестандартные, самостоятельные решения в условиях постоянного изменения социального окружения и сопутствующей ему техносферы; умение выстраивать социальные сети самостоятельно или включаться в существующие социальные сети, в значительной мере это связано с кризисом традиционных социальных структур, таких как семья и территориальное сообщество, а также с тем, что созданные для условий раннеиндустриального общества структуры – партии, профсоюзы, движения, заметно утрачивают свою эффективность в условиях становления постиндустриального общества.

Успех в современном обществе требует овладения так называемыми социальными компетенциями, тесно перемешанными с электронными, что в принципе абсолютно естественно – специфика технологического базиса накладывает свой отпечаток и на социальное пространство, ибо сложно достичь успеха в аграрном обществе, если у вас нет никаких представлений об аграрных технологиях. Современное общество начинает формировать новые иерархии из тех, кто обладает компетенциями:

- принятия самостоятельных рационально осознанных решений в ситуации информационной неопределенности, когда информация либо недоступна, либо избыточна, либо неоднозначна.
- создания социальных сетей и вообще новых социальных объектов (частный но наиболее яркий пример – так называемые Цветные революции, когда сначала формируется массовое социальное движение численностью в десятки тысяч человек, а потом, после смены режима, оно демонтируется или переводится в стагнирующее состояние).
- взаимодействия с миром электронных коммуникаций – начиная от социальных сетей и заканчивая структурами электронного правительства.

Одни социальные группы вырываются вперед в области овладения этими технологиями, а другие отстали. Само по себе это не является чем-то исключительным, всегда те, кто прилагал больше усилий и был на гребне социальных и технологических инноваций, могли претендовать на получение определенных преференций. Проблема лежит несколько в иной плоскости – избыточное усложнение современного общества делает его нестабильным и уязвимым. И тут возникает ситуация, когда недостаточно добиться определенного баланса довольных и не довольных (популярная в 70-х гг. XX в. в США теория двух третей гласила, что пока в обществе всем довольны две трети населения, на недовольство одной трети можно закрыть глаза) [1]. В современном мире даже небольшие по численности группы населения способны создавать серьезные проблемы, начиная от банального терроризма до информационных кампаний. Так, к примеру, теракт в отношении только одного российского самолета и последующий затем отток туристов практически поставил Египет на грань нового экономического кризиса. Другой стороной проблемы является то, что в условиях, когда экономика

все больше и больше уходит от простого тиражирования изделий машинной эпохи и выводит человека из сферы физического труда, особое значение приобретает интеллектуальный потенциал страны или социальной общности. Отсюда очевидно, что внутренние конфликты и противоречия лучше по возможности сглаживать, в то время как человеческий капитал лучше всячески развивать [2].

И тут мы подходим к концепту социального государства. Сама идея социального государства возникла в конце XIX в., в работах немецкого экономиста Людвиг фон Штейна [3], который впервые выразил мысль, что государство является субъектом ответственности за уровень жизни своих граждан, причем всех. Он утверждал, что социальное государство должно обеспечивать равенство граждан перед законом, рост уровня жизни граждан, улучшение качества их жизни, причем это является не следствием доброй воли государства, а его прямой обязанностью.

Появление социального государства связано с развитием гуманистических тенденций современного общества, а также с осознанием того факта, что в условиях усложнения общества и формирования самоподдерживающихся нелинейных обратных связей между различными социальными общностями и субъектами уязвимость общества резко повышается. В этих условиях никакие материальные затраты не могут быть сопоставлены с угрозой тотальной социальной деструкции и нового социального переструктурирования. По сути своей это была попытка поставить под контроль имманентно рискогенную социальную среду современного социума, рискогенность которой вытекает из наличия большего числа потенциальных связей и отношений, чем актуализировано в данный конкретный момент существования социума.

Социальное государство вбирает в себя достижения предшествующих эпох – такие как правовое государство, демократическую политическую систему, но идет намного дальше в области социальной защиты. Социальное государство – это элемент социальной среды, который может начать эффективно работать только тогда, когда в обществе уже сложились демократические институты, правовое государство и развитое гражданское общество [4]. Деятельность социального государства реализуется в следующих базовых формах: социальная защита, социальное страхование, социальное вспомоществование. Подходов к социальному государству много, но мы можем выделить два принципиально различных – юридический и социально-философский. Если юридический подход исходит из того, что социальное государство – это то государство, в котором на законодательном уровне закреплены определенные социальные права человека и прописаны механизмы их реализации, то социально-философский подход понимает социальное государство как особый тип государства, в котором обеспечивается высокий уровень социальной защиты граждан посредством активной деятельности государства в социальной, экономической, социокультурной, политико-социальных сферах с целью реализации в обществе идеалов социальной справедливости и солидарности, или как можно больше к ним приближению.

Если говорить о РФ, то с нормативной точки зрения наша страна является социальным государством, так как это записано в 7 статье Конституции РФ. Согласно этой статье, основные направления деятельности социального государства в РФ сводятся к охране труда и здоровья граждан, поддержке материнства и детства, обеспечения социально-незащищенных категорий населения. По своей структуре реализация этих мероприятий связана с деятельностью трех уровней власти: федеральных органов, региональных органов и муниципальных властей, и органов местного самоуправления [6]. Становление социального государства в РФ идет очень нелегко, что значительной мере связано с примитивной сырьевой структурой российской экономики, при которой любое население, не занятое в нефтедобыче, становится сразу не человеческим капиталом, а строчкой в разделе социальных расходов, а также с отсутствием демократических институтов, позволяющих добиться хотя бы минимальной прозрачности в вопросе распределения нефтяных доходов.

Основными рисками в становлении социального государства в РФ являются:

- старение населения, что медленно, но неотвратимо меняет пропорцию работающего населения и тех, кто работать уже не способен. Подобного рода процессы происходят и в западных странах, но там острота проблемы снижается за счет технологического прогресса и роста производительности труда, с чем в РФ возникли трудности непреодолимого свойства;
- социально-обусловленные заболевания и смертность по внешним причинам. Надо заметить, что в РФ средняя продолжительность жизни около 70 лет, что для развитой страны немного, так в Японии средняя продолжительность жизни 83 года, в США – 78,7 лет, Германия – 81 год [7];
- социально-экономическое неравенство в РФ – если в эпоху высоких нефтяных цен наиболее заметные перекосы в области социального неравенства за счет различных социальных программ получалось кое как компенсировать, то после снижения нефтяных цен разрывы опять начали расти;
- технологическая основа отечественной экономики по сути своей представляет собой сырьевой придаток развитых стран, в силу чего возникают проблемы с востребованностью образовательных технологий и человеческого капитала как такового.

РФ так же, как и другие государства, не избежала веяний современности. В нашей стране так же усложняется социальная структура, отмирают традиционные социальные структуры. Так же идет разделение на те социальные группы, которые могут адаптироваться к условиям современного общества, и те которые не могут. Так как РФ обладает богатым опытом внутренних конфликтов, взять ту же Чечню середины 90-х гг. XX в., то идея о важности снижения внутренних противоречий здесь легко находит своих сторонников.

Проблема в том, что российская администрация понимает ее не как взаимодействие разных сегментов общества на принципах равноправия и горизонтальности связей, а как возможность либо упростить общественную сложность, либо выстроить административную структуру подчинения, что в условиях XXI в. выглядит несколько архаично. Принципиально важно понять, что раз есть какие-то факторы, которые приведут к выстраиванию групповой иерархии, то задачей социального государства будет по возможности оказать поддержку тем группам, которые сами в силу разных причин не могут надеяться на успех в этом заочном соревновании.

Библиографический список

1. Аристов, Е. В. Вариации социального государства, социальное государство в различных странах / Е. В. Аристов // Актуальные теоретические и практические вопросы развития юридической науки : общегосударственный и региональный аспекты. – 2015. – № 1. – С. 7–14.
2. Воронина, А. С. Особенности социальной политики в социальном государстве / А. С. Воронина, М. С. Горина // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 3. – С. 22–27.
3. Гостев, А. Н. Гражданское общество: контроль над деятельностью государства : монография / А. Н. Гостев, Т. С. Демченко. – М. : Изд-во СГУ, 2011. – 193 с.
4. Капустин, Б. Г. Гражданство и гражданское общество : монография / Б. Г. Капустин – М. : Высшая школа экономики, 2011. – 224 с. – (Политическая теория). – ISBN 978-5-7598-0799-5.
5. Ковалева, С. В. К вопросу об изменении образовательных потребностей при переходе к постиндустриальному обществу / С. В. Ковалева // Инновации: бизнес и образование : материалы научно-практической конференции. – М., 2010. – С. 100–102.
6. Лебедев, А. Е. Гражданское общество: зарубежный опыт и российская практика / Под ред. А. Е. Лебедева, А. Я. Рубинштейна. – СПб. : АЛТЕЙЯ, 2011. – 348 с. – (Библиотека Новой экономической ассоциации). – ISBN 978-5-91419-565-3.
7. Численность детей-инвалидов в возрасте до 18 лет, получающих социальные пенсии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/zdrav/inv-det.htm (дата обращения : 08.03.2016).

Н.Ю. Паудяль

ДИССИПАТИВНОСТЬ КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ МАССОВОЙ КУЛЬТУРЫ

Аннотация. Статья посвящена исследованию проблемы коммуникации в массовой культуре информационного этапа развития общества. Изменение функций социальных ролей структурных элементов «производитель – потребитель» в системе «культура» рассматривается в современной социокультурной парадигме на примере акционизма.

Ключевые слова: равновесная и диссипативная системы культуры, типы культурного человека, массовая культура, человек-масса, акционизм, демассовизация.

Nadezhda Paudyal

DISSIPATIVITY OF COMMUNICATION IN MASS CULTURE

Annotation. The article is devoted to the problems of communication in mass culture information stage of the society development. The changing roles social roles of the structural elements of "producer – consumer" in the system "culture" is considered in modern social and cultural paradigm on the example of art.

Keywords: equilibrium and dissipative system of culture, cultural human rights, popular culture, the man-mass, actionism, demasculinize.

Одним из наиболее актуальных и константных направлений исследования социологии и социальной психологии являются проблемы, связанные с коммуникацией, которая включает широкий диапазон социального взаимодействия от межличностного до международного. Межкультурная коммуникация, наиболее активно развивающаяся в современных условиях, осуществляется в самых разных сферах человеческой жизни: политике, экономике, образовании, туризме, спорте, антитеррористическом сотрудничестве и др. Прошедшие в последние годы социальные, политические и экономические изменения в мировом масштабе приводят к небывалой миграции народов, их переселению, смешению и столкновению. Возникают две противоположные проблемы: формирование новых универсальных явлений культуры, когда стираются границы между своим и чужим; сохранение уникальности культурных миров. В результате этих процессов все большему количеству людей необходимо понимать, усваивать нормы и правила инокультуры. Использование культурных различий и развитие собственного национального своеобразия должно служить источником дополнительных возможностей для прогрессивного мирного развития современных процессов

Характер коммуникации кардинально меняется в условиях технократического общества, начало которого относится к Новому времени. Господствовавшие в то время представления о техническом прогрессе как о благе выдвинули на первый план социально значимую задачу совершенствования производственных, механистических условий комфортного существования человека. Нарождающийся слой буржуазии пропагандировал машинизированный путь развития цивилизации как идеального будущего Европы. Человек мыслился как приложение к конвейеру.

В разные исторические эпохи утверждались разные модели культурного человека. Если в период Античности преобладал тип человека разумного/мусического (от *лат.* Homo sapiens), а для культуры Ренессанса был характерен человек универсальный/эрудит, энциклопедист (от *лат.* Homo universalis), то в XVII в. появляется новое понимание культурного типа как человека умелого (от *лат.* Homo Faber). Мир человеческого бытия – Дом культуры, созданный человеком во имя своего блага – становится для него все более чужим и даже враждебным. Силы, вызванные в результате научно-технической революции, предоставили человеку такие возможности переустройства его сознания, бытия, с которыми он оказался не в состоянии справиться. Сильный, с позиции оснащенности материальным инструментарием, он, с точки зрения духовной экзистенции, утратил фундамент для со-

циокультурной идентификации. «Цивилизация на современном, технологическом этапе развития представляет реальную угрозу для человека, который погружается в информационный поток и утрачивает способность к познанию и пониманию. В условиях интернет-коммуникаций нарастает изолированность, оторванность человека от реального социума» [3, с. 357].

Проблема самоидентификации человека приобретает первостепенное значение в современном цивилизационном мире. Предпочтение ментальных, деятельностных, ценностных характеристик личности позволяет представить социальные грани полиаспектной сущности человека современного общества в классификации следующих типов: «Homo sociologicus» (с *лат.* «человек социологический»), «Homo politicus» (с *лат.* «человек политический»), «Homo religiosus» (с *лат.* «человек религиозный»). Детерминированность человека технологическими рамками вызывает актуализацию его культуротворческого потенциала. Это проявляется в желании участвовать в потоке культурных событий. Не случайно в последнее время проявляется тенденция к выдвиганию типа человека событийного (от *лат.* *homo eventus*), участвующего в событиях реальной действительности или играющего предметно-репрезентативную роль в череде «светских» мероприятий, олицетворяющего собой некий фантом. Возрастающие в последнее время претензии на экстравагантность низводят творческую константу данного типа до биологического уровня бытия: демонстрация интимной жизни участников программы «Дом–2», вульгарные акции группы «Pussy Riot».

Многообразие, противоречивость моделей культурного типа современного человека приводит к кардинальному изменению связей в системе «культура», которая представляет собой соединение таких основных элементов, как «производитель – артефакт – потребитель». В науке различают два типа систем: равновесный и диссипативный. Яркими примерами равновесных структур можно считать античную, ренессансную, классицистическую, стабильность которых обеспечивалась центрирующей ролью артефакта и равнозначным положением производителя и потребителя как творцов культуры. На макроуровне устойчивость системы реализовывалась благодаря соответствию характера артефакта вкусам, ценностным приоритетам авторов и потребителей, которые представляли собой динамичную социальную структуру общества. Эстетические вкусы потребителей, предполагающие совершенные, гармоничные образцы красоты, находили воплощение в артефактах, придавая системе «культура» дополнительный ресурс прочности, основанный на единстве восприятия и понимания культурного идеала. Подобное совпадение нравственности и красоты создавало возможность социальной стабилизации общества. При всех социальных конфликтах, например, вызванных разногласиями политического, религиозного, научного толка, стремление к единому обеспечивало положительную перспективу развития общества в целом. Символом равновесного типа системы принято считать кристалл с его многочисленными гранями, создающими эффект бесконечного разнообразия колористического блеска, заключенного в целостной форме твердого тела.

Другой тип системы – диссипативный (от *лат.* *dissipatio* – рассеивать, разрушать), т.е. неравновесная открытая система, в которой внешние связи со средой превалируют над внутренними. Такой характер система «культура» приобретает с конца XVIII в., когда утверждается новый тип культурного человека в рамках традиции Романтизма с тенденцией центрирования на себе как главного элемента звеньев системы. Начинаются трансформации в положении элементов системы, при которых не только артефакт выступает главным элементом культуры как свидетельство преобразованной природы человеком-творцом, но и сам человек, изменяя себя в соответствии со своими представлениями о красоте, претендует на статус объекта культуры.

Разочарование в ценностях буржуазного мира, осознание несоединимости общечеловеческих идеалов и частнособственнических принципов возвратило в культуру человека-героя, действующего свободно, осознанно, понимающего необходимость борьбы за справедливость в условиях общественного устройства, в котором человек оценивался по богатству и титулу. Основопологающим принци-

пом самосознания нового культурного типа стали положения, выражающие творческие, когнитивные, эмоциональные проявления человеческой индивидуальности: «я так создаю», «я так думаю», «я так чувствую/ воспринимаю». Поливариантность эго-позиции субъекта культуры, начиная с эпохи Романтизма, придает системе «культура» открытость, подвижность, неустойчивость, множественность обратных связей. При этом структура продолжает сохранять жизнеспособность, имеет самоорганизующий корреляционный потенциал, позволяющей регулировать коммуникативные связи базовых элементов системы «культура».

С XIX в. меняется характер положений между звеньями «артефакт – потребитель» в связи с дифференциацией социальной структуры, т.е., усилением неоднородности потребителей и трансформацией условий потребления. Тиражирование таких форм культуры как быт, развлечение, информация привели к созданию массовой культуры/поп-культуры/масскультуры, главным содержанием которой были повседневные, рутинные события, незначительные, обыденные явления, составляющие привычную среду жизнедеятельности большинства населения. Внедрение подобной культуры обеспечивали средства массовой информации (пресса, кинематограф, радио) и другие виды деятельности (спорт, искусство). Термин «массовая культура» начали активно использовать представители Франкфуртской социологической школы (Теодор Адорно, Герберт Маркузе, Эрих Фромм, Макс Хоркхаймер и др.), которые понимали ее как навязываемую культом потребления популярную культуру с характерной для нее тенденцией смакования частного/приватного в ущерб общественно-значимого. Унифицированная культура массового общества позволила исследователям осознать преобразующую роль интеллигенции (понятие используется с середины XIX в.). Социальная значимость данной страты объясняется ее способностью к интеллектуальной деятельности, критическим мышлением, уважительным отношением к личности. Испанский философ, социолог, культуролог Хосе Ортега-и-Гассет (1883–1955), автор культовых произведений «Дегуманизация искусства» (1925) и «Восстание масс» (1929) впервые описывает специфические черты феномена массового общества, связанные с культом потребления, денежной интенциональностью, манипулированием сознанием, стандартизованностью знаний, вкусов, тиражированием идей. Социолог выделяет особую социальную группу – элитарную, связывая ее с творческой интеллигенцией. Понятие «элита» (от лат. *eligo* и фр. *élite* – избранный, лучший, отборный) в современной социологии означает общность людей, управляющих всеми сферами деятельности общественной жизни. С этой точки зрения элитарные слои формировались из политической, военной, художественной аристократии, связанной с благородным происхождением, творческим потенциалом, физическими достоинствами. Постепенно границы этой замкнутой группы расширялись, включая научно-техническую интеллигенцию, бюрократов, предпринимателей и т.д. Социальная подвижность группы объясняется узкой специализацией элитарной субкультуры и высоким уровнем профессионализма ее представителей. Ортега-и-Гассет идеологизирует политическую элиту, признавая за ней лидирующую роль в прогрессивном развитии общества, так как ей, по мнению ученого, свойственно повышенное чувство ответственности. «Любая, еще окончательно не выродившаяся, человеческая раса порождает обычно пропорциональное общему числу членов количество выдающихся людей, в лице которых интеллектуальные, моральные и вообще жизненные свойства выражены с наибольшей силой. В развитых расах это количество представлено явственней и мощней. Иначе говоря, одна нация превосходит другую мощностью избранного меньшинства» [1, с. 59]. Идеи идеального правления неоднократно отражались в разных вариантах в учениях и практиках Платона, Конфуция, социалистов-утопистов Томмазо Кампанеллы, Томаса Моора, К.А. Сен-Симона, Ш. Фурье, Р. Оуэна, представителей русского социализма от А.И. Герцена и Н.Г. Чернышевского до В.И. Ленина.

Элитарную, меньшую часть общества Ортега-и-Гассет противопоставляет массе – количественно преобладающей части населения, создавая основания для противопоставления «эли-

тарной» и «массовой» субкультур. Массовая культура является частью общей культуры, отражающей эстетические вкусы, ментальные, политические, идеологические ориентиры, социального большинства населения. Стандартизация образования на основе типовых программ, обучение техническим навыкам, увеличение объема знаний о цивилизационных достижениях в ущерб духовному воспитанию, по мнению ученого, привели к формированию не способной к творчеству посредственной личности. Не случайно, Ортега-и-Гассет вводит понятие «человек-масса», в умственной деятельности которого преобладают механические усилия. Нивелирование человека в массе, низведение его до положения статиста приводит к потере личностного начала и порождает примитивно-агрессивное мышление [1].

Массовая культура в современном информационном обществе приобретает новые каналы формирования и заполняет все важные сферы жизнедеятельности общества. Среди основных направлений массовой культуры можно назвать формирование общественного мнения средствами массовой информации, когда актуальные факты, события, явления интерпретируются в заданном заказчиком ракурсе. Поддерживаемый интерес к массовой социальной мифологии (социальная демагогия, паранаучные учения, экстрасенсорика, кумиромания) адаптирует структуру ценностных предпочтений, замещает анализ когнитивных причинно-следственных связей примитивными, фантастическими объяснениями, что в целом вульгаризирует сознание, низводит его до аморфного, инфантильного уровня.

Транслирование широким слоям населения политических, религиозных и национальных идей происходит посредством вовлечения людей в массовые социальные акции или на основе объединяющей, например, патриотической, позиции («Бессмертный полк»), или на основе политического, националистического, религиозного психоза (сектанты «бога Кузи», поклонники группы «Pussy Riot»). Примером политической акции может считаться групповое действие «Свобода» 23 февраля 2014 г. в Петербурге, в ходе которого была проведена реконструкция событий киевского Майдана. Целью этой акции было желание продемонстрировать солидарность с украинцами в государственном перевороте, трактованном как свержение авторитарных режимов. Символично выбрав дату (государственный праздник «Дня защитника Отечества») и место убийства народовольцами императора Александра II (исторический центр возле храма Спаса-на-Крови), участники хотели проведением исторических параллелей подчеркнуть значимость своей акции. Если она не вызвала ожидаемой организаторами реакции, то акция «Георгиевская ленточка» стала популярной, проводится ежегодно с 2005 г. во многих странах, главной целью которой является сохранение памяти о цене Победы советского народа во Второй мировой войне. Ежегодно меняющиеся слоганы «Победа деда – моя Победа», «Повяжи. Если помнишь!», «Я помню! Я горжусь!», «Мы – наследники Великой Победы!», «Спасибо деду за победу!» отражают стремление установить связь поколений, способствовать подъему патриотизма как консолидирующего различные социальные слои начала.

Действенным каналом распространения образцов массовой культуры является индустрия развлекательного досуга. Она включает все виды художественной культуры, представленные классическими формами, а также инновационными, не получившими еще теоретического осознания, а потому не имеющими названия. Информационное общество поставило человека в новые условия восприятия информации, что привело к появлению таких новых форм артефактов, как плагиат, адаптация литературного романа к невзыскательному вкусу не читающего книги массового потребителя (краткое изложение содержания романа), сюжетно-смысловое заимствование (введение смешариков в изображение известных художественных образов, например, в портрет Моны Лизы). Распространенным принципом обращения с оригинальным уникальным произведением стало его репродуцирование в виде интерпретативных артефактов, основанных на идее «для каждого поколения свое прочтение произведения»: римейков, инсценировок, экранизаций. Их специфической чертой является субъективная интерпретация текста: произвольное сокращение или увеличение текста вплоть до искажения

смысла (сокращение монологов в спектакле театра им. А.С. Пушкина «Тартюф», инцест Куракиных в современной экранизации романа «Война и мир»). Намеренное искажение хронотопоса проявляется в использовании реквизита в виде мобильных телефонов, автомобилей, самолетов в мюзикле «Ромео и Джульетта», в спектакле «Кармен» в Музыкальном театре им. К.А. Станиславского. Нарушение исторической достоверности проявляется не только в применении предметов быта другого времени, но и в изменении места действия. Сведение высоко нравственного смыслового, художественного начала к обыденному, вульгарному, общедоступному связано с коммерциализацией зрелищной индустрии. Специальная эстетизация физиологического, безобразного, жестокого, брутального рассчитана на невзыскательные, низменные вкусы массового потребителя, культивирование отрицательных черт и выступает как допинговый стимулятор, провоцирующий соответствующую реакцию зрителя.

Одним из недавно утвердившихся культурных практик стали перформансы, индивидуальные и массовые акции. Наиболее популярными и имевшими широкий общественный резонанс они имели в 1990-е гг. Например, проект «Новые деньги», автором которого был тележурналист Леонид Парфенов, предусматривала демонстрацию новых купюр с изображением известных русских писателей, поэтов, художников, ученых, в частности, А.С. Пушкина, И.Е. Репина, К.С. Малевича, Д.И. Менделеева. В условиях проводившейся в то время денежной реформы и широкого участия СМИ население восприняло провокационную акцию галереи современного искусства М. Гельмана как реальное событие. Потребовалось вмешательство государственных структур в лице Министерства финансов, чтобы подтвердить культурный, а не реальный экономический характер действия.

Программные концептуальные выступления художников, получившие название «акционизм», так же были на пике популярности в 1990-е гг. Основателями «московского акционизма» стали художники с А. Бренер, А. Осмоловский, О. Кулик. Так, последний получил одиозную известность, представ перед зрителями обнаженным в образе агрессивного цепного пса. Дальнейшие его акции, например, «Зоофрения», вызывали у людей негативные эмоциональные переживания вплоть до депрессии. Популярность российских акционистов была велика за рубежом, что позволило им выгодно продавать свои произведения на международных выставках, например, работа О. Кулика «Искусство должно работать», на ярмарке «Европейский Арт-форум» в Берлине с участием 133 галерей из 17 стран была продана за 25 тыс. немецких марок. Сделав имя и деньги, акционисты «первой волны» нашли своего постоянного зрителя на Западе, так как в России они потеряли привлекательность эпатажности, новизны, оказались невостребованными. Это подтверждается отсутствием широкой зрительской поддержки многочисленных акций позднего времени (2010-е гг.) художника П. Павленского. Он продолжил свойственную акционистам социально-политическую направленность своих выступлений, демонстрируя пороки современного российского общества, используя свое тело как средство создания образа: скрюченное обнаженное тело в колючей проволоке – образ утраченной свободы действовать; зашитый рот – образ отсутствия свободы говорить; отсеченная мочка уха – образ потери способности творить. Эти образы стали артефактами массовой культуры в результате обращения к ним средств массовой информации, которые создали прецедент искусственного их введения в систему «культура». Соединение радикальным художником артефакта, перфекциониста как автора-производителя и ценителя-потребителя в одном лице, использование принципа единства времени-места-образа придают новое качество культурному перформансу, по иному трактуют всю ценностную систему культуры, персонифицируя множественность ее элементов в единичное. Невостребованность потребителем артефакта, кратковременность его существования в разных формах (объект, акт, акция, действие, коммуникация) приводит к феномену квазикультуры. Таким образом, начинания акционистов можно считать явлениями квазикультуры. Отмеченное в первой половине XX в. Ортега-и-Гассетом противостояние элитарной и массовой культур, отсутствие аутентичности символичности объектов и понимания культурного содержания артефакта квазикультуры обостряет-

ся в современной информационной парадигме, составляя угрозу социальной стабильности. Не случайно, американский социолог постиндустриального общества Э. Тоффлер вводит понятие «блип-культуры», в основе которой обрывочные куски информации, новостей, идей, примером чего могут служить музыкальные клипы. Э. Тоффлер утверждает, что люди информационного постиндустриального общества «третьей волны» (первого сельскохозяйственного, второго индустриального этапов развития) на базе «блипов» пытаются создать новое культурное целое, которому еще нет названия. Подобная творческая инициатива оценивается ученым как возможность проявления индивидуальности человека постмодернистского общества – «демассификации» культуры [2].

Тенденция потребителя быть со-автором культурных трендов проявляется в особой манере поведения зрителей различных традиционных и инновационных социокультурных мероприятий. Выразительным примером стала юбилейная выставка В.А. Серова в ГТГ в 2015 г., которую посетили 400 000 чел. Ажиотажный интерес объясняется характерными чертами массовой культуры: широкой рекламной акцией СМИ, информация о посещении выставки представителями политической и творческой элиты страны, экспонированием из частных коллекций и музеев разных стран портретов императорского дома. Большое количество людей продемонстрировало желание показать и почувствовать причастность к значимым явлениям культуры, при этом значительную часть времени зрители уделили чтению экспликации и этикетажа в ущерб осмыслению художественных достоинств произведений. Интенция «Я в культуре» более наглядно проявляется в создании собственного имиджа за-всегдаемыми театра Наций, которые используют театральные фойе для дефиле вечерних туалетов с претензией на статус элиты. Дорогие билеты в этот театр приравнивают его посещение к светскому мероприятию избранных.

«В структуре имиджа ... выделяют такие характеристики, как персональные, социальные, символические. К персональным характеристикам относят физические, психические, профессиональные и деловые качества, при этом особенное значение имеет привлекательная наружность. Социальные характеристики обозначают, прежде всего, статус (личности), ее официальную позицию. Символические характеристики имиджа ориентированы на демонстрацию определенной идеологии или идеи» [4, с. 267]. В приведенном выше примере в центре создаваемого имиджа находится образ себя как произведения искусства («На выставке Ван Гога я – главный экспонат» – текст песни группы «Ленинград» на слова С. Шнурова).

Если для равновесной системы «культура» образной ассоциацией служит кристалл, то для диссипативной системы постмодерна соответствующими символами становятся разбитая на мелкие осколки ваза или растение с разветвленными корнями. Хаотичное сочетание осколков и беспорядочное и причудливое переплетение ветвей воплощено в артефактах диссипативной системы и отражено в понятии «ризом». Таким образом, элементы культуры, несмотря на изменчивость их форм, разнообразие содержания, иерархичность составляющих ее множеств, трансформацию соединений придают системе открытую подвижную направленность, а корреляция соотношений элементов способствует приобретению самоорганизующейся целостности. Благодаря свойству культуры как живому организму развиваться в соответствии с заданными социокультурными парадигмами существует возможность преодоления катастрофичности положения культуры в глобализационном мире, который навязывает новые ценности и милитаристские пути решения современных проблем.

Библиографический список

1. Ортега-и-Гассет, Х. Восстание масс (сборник) Жанры: Философия, Культурология / Х. Ортега-и-Гассет. – М., 2002. – 510 с. – ISBN 5-17-007796-3.
2. Тоффлер, Э. Третья волна [Электронный ресурс] / Э. Тоффлер. – М., 2010. – 784 с. – Режим доступа : <http://www.wikidocs.ru/preview/71227/5> (дата обращения : 10.03.2016).

3. Филиндаш, Е. В. Социально значимые векторы феномена одиночества / Е. В. Филиндаш // Вестник университета. – 2015. – № 11. – С. 357–363.
4. Филиндаш, Л. В. Традиции политической имиджологии в русской культуре: риторика императорского портрета 2 половины XVIII века [Электронный ресурс] / Л. В. Филиндаш // Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. – № 45. – С. 264–279. – Режим доступа : http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2014/vipusk__45._avgust_2014_g./jazik_politika_i_gosudarstvennoe_upravlenie/filindash.pdf (дата обращения : 02.03.2016).

УДК 330.3

С.Л. Сазанова

Е.А. Рожкова

ОБЩЕСТВЕННОЕ ЗДОРОВЬЕ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация. Авторы статьи исследуют влияние уровня общественного здоровья на развитие человеческого капитала, выявляют основные тенденции его изменения в современных условиях, определяют пути преодоления кризиса общественного здоровья в России.

Ключевые слова: человеческий капитал, общественное здоровье, кризис здоровья населения.

Svetlana Sazanova

Evgenia Rozhkova

PUBLIC HEALTH AS THE FOUNDATION OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT: CONTEMPORARY ISSUES

Annotation. The authors examine the impact of public health on human capital development, identify the main trends of its change in current conditions, identify ways to overcome the crisis of public health in Russia.

Keywords: human capital, public health, public health crisis.

Финансово-экономический кризис сказался на снижении уровня здоровья населения России, способствовал повышению смертности населения. Воздействие кризиса на систему здравоохранения отразилось в уменьшении бюджетного финансирования, что привело к уменьшению доступности помощи для большинства населения, увеличению самолечения, сокращению профилактических программ, повышению риска снижения качества медицинского обслуживания вследствие увеличения обращаемости населения при уменьшении объемов платной помощи [2]. Данная ситуация негативно повлияла на развитие экономики нашей страны, о чем свидетельствует составленный экспертами Всемирного экономического форума рейтинг Глобальной конкурентоспособности за 2015–2016 гг. [6], где Россия занимает 45-е место среди 140 стран, находясь между Литвой (44-е место) и Маврикием (46-е место). Чтобы способствовать экономическому росту и, следовательно, повышению конкурентоспособности страны, необходимо обеспечивать повышение уровня развития человеческого капитала.

Человеческий капитал, по мнению С.А. Дятлова, есть «сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, навыков, способностей, мотиваций, который целесообразно используется в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействует росту производительности труда и эффективности производства и тем самым влияет на рост зарплаток (доходов) данного человека» [3]. Экономический рост, выраженный в динамике ВВП, зависит в первую очередь от динамики уровня занятости, производительности труда и численности экономически активного населения. Именно поэтому повышение эффективности человеческого капитала нужно считать первостепенной задачей социальной политики государства.

Повышать качество человеческого капитала, по мнению американских экономистов К. Макконелла и С. Брю [5], можно при помощи инвестирования в образование, здравоохранение и мобильность работника. Однако наиболее существенное влияние на развитие человеческого капитала из всех указанных факторов оказывает здоровье, так как оно является основополагающим атрибутом рабочей силы, определяет ее качество, а значит, оказывает воздействие и на экономику страны. Общественное здоровье как социально-экономическую категорию следует рассматривать, с одной стороны, как систему мер по обеспечению медицинской помощи населению, профилактике заболеваний,

увеличению продолжительности жизни, и с другой стороны, как ресурс, основу национального богатства и человеческого потенциала страны [1].

Американское агентство финансово-экономической информации Bloomberg в 2014 г. составило рейтинг стран мира по эффективности систем здравоохранения (The Most Efficient Health Care 2014), в основе которого лежат три показателя: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении, затраты государства на здравоохранение (в процентах от ВВП), а также стоимость медицинских услуг на душу населения (в пересчете на доллары США). По результатам исследования, Россия заняла в списке 51-е место, являющееся последним, тогда как в предыдущие годы вообще не была включена в него в связи с низкой продолжительностью жизни (60,9 лет в 2013, 70,5 – в 2014 г.) [7]. Основной причиной низкой продолжительности жизни населения в Российской Федерации является высокая смертность граждан трудоспособного возраста. Из общего числа умерших почти треть составляют граждане трудоспособного возраста, около 80 % из них – мужчины. Смертность от заболеваний сердечно-сосудистой системы, составляющая 55 % смертности от всех причин, в России в 3–4 раза выше, чем в европейских странах. Среди причин смерти в трудоспособном возрасте значительную долю (более 30 процентов) составляют внешние причины – случайные отравления, самоубийства, убийства, транспортные происшествия, прочие несчастные случаи [4].

В этой связи нельзя не согласиться с мнением Г.Н. Арустамяна, О.А. Багуцкой и Б.И. Бояринцева: к середине первого десятилетия XXI в. в России созрел кризис здоровья населения [1]. Очевидным представляется, что нашей стране необходимо повышать уровень здоровья населения, уделяя особое внимание продолжительности жизни и государственным расходам на здравоохранение, так как именно по этим показателям Россия отстает от ведущих стран в указанных рейтингах. Крайне важной является активизация деятельности по развитию инновационных услуг, связанных с оздоровлением населения [9], по обеспечению высокого качества медицинских услуг [8] и повышению их доступности для населения.

Однако особое значение, на наш взгляд, имеет работа по формированию здорового образа жизни населения. Именно человек выступает активным участником процессов сохранения и приобретения здоровья, что требует осознания субъектом себя и собственного образа жизни. Знание различных факторов, оказывающих влияние на здоровье, формирует динамичную систему поведения человека, предполагающую постоянное корректирование своего поведения с учетом приобретенного опыта, наследственных и возрастных особенностей. Поэтому проблематика повышения уровня общественного здоровья выходит за рамки развития системы здравоохранения. Необходимо принятие научно обоснованного комплекса мер, связанных с различными аспектами формирования здорового образа жизни:

- развитие спортивно-оздоровительных услуг и повышение их доступности для населения;
- формирование приверженности населения к здоровому питанию;
- активная и эффективная пропаганда отказа населения от вредных привычек;
- содействие регулярным медицинским профилактическим осмотрам населения в целях своевременной корректировки обнаруженных отклонений в уровне здоровья;
- привлечение средств массовой информации к рекламе оздоровительных мероприятий (концепция «быть здоровым – модно») и т.д.

Крайне высокую актуальность данные мероприятия, на наш взгляд, имеют для молодежи, поэтому важно использовать наиболее эффективные коммуникационные приемы и технологии, позволяющие обеспечить максимально широкий охват молодежной аудитории.

Понимая наличие существенных ограничений в возможностях увеличения затрат на повышение уровня общественного здоровья населения исключительно за счет государства, отметим следующее. Мировой опыт показывает, что без государственно-частного партнерства в социальной сфере

нормальное развитие и функционирование современной национальной инновационной системы невозможно. Государственно-частное партнерство в современной России – это важнейшее направление развития экономики, заключающееся во взаимодействии и сотрудничестве бизнеса и государства при создании, реконструкции и эксплуатации объектов, необходимых для удовлетворения общественного спроса на услуги по повышению уровня здоровья населения. Представляется очевидным включение в систему оздоровления населения организаций, осуществляющих научное и кадровое обеспечение развития данной системы: организаций академической науки, образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования, научно-исследовательских институтов, государственных научных центров и пр.; субъектов инновационной инфраструктуры – бизнес-инкубаторы, технопарки и иных видов организаций, осуществляющих поддержку разработки и коммерциализации инновационных оздоровительных услуг.

Разработка и реализация предложенных мероприятий необходима для нашей страны в ближайшее время в силу высокой социальной значимости инвестиций в «капитал здоровья».

Библиографический список

1. Арустамян, Г. Н. Основы экономики здоровья населения России / Г. Н. Арустамян, О. А. Багуцкая, Б. И. Бояринцев. – М. : Креативная экономика, 2015. – 464 с. – ISBN 978-5-91292-133-9.
2. Варавикова, Е. А. Антикризисные стратегии в национальных системах здравоохранения / Е. А. Варавикова // Менеджер здравоохранения. – 2010. – № 11. – С. 54–55.
3. Дятлов, С. А. Основы теории человеческого капитала / С. А. Дятлов. – СПб. : СПбУЭФ, 1994. – 160 с.
4. Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс] : утв. Указом Президента Российской Федерации от 9 октября 2007 г. № 1351 – Режим доступа : <http://demoscope.ru/weekly/knigi/konserciya/konserciya25.html> (дата обращения : 15.04.2016).
5. Макконелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика в 2 т. Т. 2. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1992. – 400 с.
6. Рейтинг стран мира по уровню глобальной конкурентоспособности по версии ВЭФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info> (дата обращения : 07.04.2016).
7. Рейтинг стран мира по эффективности систем здравоохранения в 2014 году (Bloomberg) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2014/09/22/6887> (дата обращения : 15.04.2016).
8. Рожкова, Е. В. Качество медицинской услуги и его оценка / Е. В. Рожкова // Социальные аспекты здоровья населения. – 2012. – Т. 23. – № 1. – С. 7.
9. Рожкова, Е. В. Проблематика инновационно-ориентированного развития сферы здравоохранения / Е. В. Рожкова // Социальные аспекты здоровья населения. – 2014. – Т. 36. – № 2(36). – С. 5.

УДК 316.728

Л.В. Филиндаш

УСТОЙЧИВОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ В СИСТЕМЕ «КУЛЬТУРА»: ОТ АНТИЧНОСТИ ДО ПРОСВЕЩЕНИЯ

Аннотация. Статья посвящена исследованию культуры как системе, представленной в совокупности элементов «производитель – артефакт – потребитель». Изменения в характере социальных связей парных звеньев внутри структуры рассматриваются в исторической перспективе от Античности через Возрождение к XVII веку и эпохе Просвещения.

Ключевые слова: система культуры, артефакт, социально-статусный уровень коммуникации, антропоцентрическое мировоззрение, социальная преемственность.

Larisa Filindash

THE STABILITY OF SOCIAL RELATIONS IN THE SYSTEM OF CULTURE: FROM ANTIQUITY TO ENLIGHTENMENT

Annotation. The article is devoted to the study of culture as a system, represented in the aggregate of the items «manufacturer – artifact – user». Changes in the social relations of pairwise links within a structure are considered in a historical perspective from Antiquity through the Renaissance to the seventeenth century and the Enlightenment.

Keywords: culture, artifact, social status level of communication, anthropocentric worldview, social continuity.

Системный подход в науке сложился в XX в. в области естественных знаний, когда с внедрением компьютерных технологий появилась возможность анализировать постоянно нарастающий объем информации. Ученые пытались интегрировать знания в универсальной системе глобального представления о мире, человеке в нем. Появилась теория систем, разработка которой связывается с именем Людвиг фон Бергаланфи (1901–1972), австрийского биолога, автора концепции «Общая теория систем», основанной на применении математических методов в изучении организованных неслучайных явлений. Он пришел к выводу, что системы существуют повсюду, они являются открытыми, изменчивыми, самоорганизующимися. Они функционируют в режиме подвижного равновесия, получая дополнительную энергию из окружающей среды, что обеспечивает их устойчивость.

Системный подход базируется на понятии «система» (от греч. *σύνστημα* – соединение, целое, составленное из частей) и означает совокупность связанных между собой определенным образом элементов, образующих целостное единство, и противопоставляемое окружающей среде. Данный подход актуализируется в последнее время в связи с осознанием необходимости развития междисциплинарного знания и применяется не только в точных науках, но и в социологии, языкознании, лингвистике, межкультурной коммуникации.

Традиция рассматривать культуру как систему относится к эпохе Просвещения и связано с введением в научный оборот понятия «цивилизация». Джон Локк (1632–1704) – английский естествоиспытатель, философ стал автором так называемого «треугольника Локка», в вершинах которого находятся «природа–техника–семиотика». В этой формуле природа – это среда, окружающая человека; техника – используемые человеком навыки, умения; семиотика – совокупность знаков, выражающих результаты деятельности человека. Трехчастная схема Локка представляет собой общий взгляд на культуру как систему в координатах «природа–цивилизация–деятельность–культурный код». Культура как мир человека находится в сложных связях с природной средой, технико-машинизированной базой цивилизации, социально-деятельностным окружением. Культурный код как язык (совокупность знаков) обеспечивает корреляцию всех частей системы и придает ей устойчи-

вость, а также жизнеспособность, которая объясняется кумулятивной (передача опыта, память) функцией языка.

Георг В.Ф. Гегель (1770–1831), опираясь на теорию Локка, сделал акцент на прямые и обратные связи в системе культуры, применив разработанный им диалектический метод. Искусство как произведение он сделал главным в трехчастном делении системы культуры, поскольку этот объект (артефакт, произведение искусства) связывает творца и поклоняющегося ему потребителя. По мнению выдающегося немецкого философа, признание восхищающихся субъектов придает произведению искусства общезначимую ценность. То есть субъективная оценка воспринимающей стороны – мнение социального большинства – и обеспечивает диалектическое единство составных частей системы, которую можно представить несколько иной схемой: «продуцирующий субъект – произведение – восхищающийся субъект». Развитие системной теории Г. Гегелем позволяет сделать вывод о том, что система не равна сумме входящих в нее элементов, не сводится к ней, а намного шире. Характерными чертами системы можно считать целостность, структурность (возможность описания системы через связи и отношения), взаимозависимость системы и среды, иерархичность входящих в нее элементов.

Система «культура» – это совокупность элементов «производитель – артефакт – потребитель», которая обеспечивает целостность структуры. В случае признания потребителем артефакта, последний становится произведением культуры; производитель артефакта – автором, а потребитель – не только заказчиком, знатоком, экспертом, но и хранителем культурного наследия. Нарушение связей в цепи элементов приводит к качественному изменению системы. Ее важным свойством считается способность к коммуникации, созданию прямых – обратных связей, диалогу.

В этой системе культуры главной структурной единицей является артефакт (от *лат.* *arte* – искусственно, *factum* – сделанный) – результат исследования/деятельности человека, искусственно созданный носитель социально-значимой информации. Развивая понимание этого понятия, современный исследователь утверждает, что артефакт – это «особый тип культурных форм, называемых авторскими произведениями (художественного, философского, научного и иного творческого характера)». Он приходит к выводу, что «интерпретативный артефакт и есть основная форма существования культурных феноменов» [5, с. 148–149]. Артефакт – это искусственно созданные образцы культуры в материальной, духовной сферах, в области человеческих отношений. Артефакт может быть представлен литературным (роман Л.Н. Толстого), музыкальным произведением (опера М.И. Глинки), компьютерной программой (software), акцией (концерт на больших открытых площадках), перформансом (церемонии открытия Олимпийских игр в Сочи, 2014 г.), информационным сообщением, оценочным суждением и т.д.

Система культуры центрируется артефактами, обеспечивая коммуникацию на горизонтальном (производитель – потребитель), вертикальном (прежняя – последующая эпохи), социально-статусном (элитарный – массовый – субкультурный – профессиональный) уровнях, т.е. имеет коммуникационную природу. Именно с этой позиции рассматривал русскую культуру литературовед, культуролог и семиотик Ю.М. Лотман (1922–1993), автор структурно-семиотического метода изучения литературы и культуры. Культура как коммуникация вырабатывает определенные нормы и правила, обязательные для членов конкретной социальной группы и обеспечивающие их общение, хотя «в условиях современной технологической оснащенности создается такая ситуация коммуникации, взаимодействия и контактов людей, когда можно исключить непосредственное живое общение. Это создает, с одной стороны, опасность дегуманизации общения и сложности овладения коммуникативной культурой, с другой» [4, с. 254]. В устойчивой, т.е. равновесной, системе культуры социокультурная преемственность поддерживается не только благодаря передаче поведенческих основ, но и наследо-

ванию артефактов – материальных продуктов, обрядов, ритуалов, церемониальных и этикетных процедур, оценочных суждений, социальных структур.

В исторической перспективе артефакты количественно растут в геометрической прогрессии, однако в случае невостребованности потребителем некоторые из них выпадают из культурного пространства, что обуславливает изменчивость системы культуры. Например, усадебный дом, самовар, книга, архаизмы в языке и другие явления покидают современное пространство культуры, так как уходят из сферы быта, но могут быть возвращены благодаря символической переоценке их значимости или интерпретативному переосмыслению. Иначе говоря, артефакт в зависимости от использования, восприятия, описания, оценки сохраняет социальную актуальность или теряет ее. Это в свою очередь приводит к прекращению производства артефакта. Производство инновационного продукта опирается на традиции, зачастую представляя их как последнюю находку, диктат в моде (в ювелирном искусстве – обращение к крупным по форме украшениям, камням имеет истоком традиционные многорядовые бусы, монисты, модные утги – валенки и т.д.) это помогает восстановить прерванное бытование артефакта. Вторая жизнь предмета, выбывшего из реального бытования, в ряде случаев связана с его музеефикацией. Она предусматривает поисковую и исследовательскую работу по выявлению вещей, обладающих научной, художественной, исторической или мемориальной ценностью и определению этапов их бытования от времени создания через период использования и их девальвации до момента обретения ценности в новом статусе музейного предмета. «Данные «биографические» этапы бытования предмета показывают движение вещи в культурологическом контексте. Любой предмет является порождением той или иной эпохи, конкретной действительности, в которой он был создан, а потому заключает в себе ее определенные характеристики. В этом его социальное и историко-культурное значение. Когда эпоха уходит в прошлое, предмет, порожденный ею, сохраняет информацию о ней» [3, с. 79]. Значимость в коммуникативном отношении музейного предмета объясняется его способностью передавать знания о прошлом, восстанавливая связь времен, поколений, устанавливая преемственность традиций.

Функционирование системы культуры в данной статье представляется в рамках европейской традиции как мощного длительного культурного движения, связанного со становлением и развитием антропоцентрического мировоззрения. Подвижность системы «культура» выражается в подвижности всех элементов системы: артефакта, производителя, потребителя. Проблема созидательной, творческой энергии по разному осмыслялась в исторической перспективе развития культуры.

Концептуальное поле культуры рассматривается в статье с античности, поскольку предшествующему этапу древнего мира присущи синкретизм (единство всех видов деятельности человека), невыделенность человека из коллектива, неопределенность элементов культуры, нераздельность творческой и воспринимающей сторон в культуре. Именно к периоду Древней Греции относится понимание социальных ролей граждан полиса, представление о возможности их оценивания и сравнения. Особую значимость этим ролям придавала агонистичность (*др.-греч.* ἀ γών – борьба, состязание) – состязательность всего античного образа жизни. Утверждение победы как высшей ценности, прославление творца означало признание обществом высокого статуса художника, атлета, музыканта, чтеца, поэта, драматурга. Активное и сознательное участие граждан общества в политической и художественной жизни общества делало их объектом и смыслом культуры. Высокий эстетический уровень воспринимающей стороны (зрителей, судей, экспертов) обеспечивал своеобразный этос, который подразумевал обычаи, поведение, образ мысли, тип, характер личности. Взаимосвязь элементов в системе культуры античной Греции обуславливала устремленность к идеалу, гармонии, уравновешенности, соразмерности человека и природы. Формирование личности происходило в благоприятной среде, обеспечивающей усвоение гражданских норм чести, доблести, героизма, нравственных принципов. Это объясняет представление об Античности как колыбели европейской цивилизации и

постоянное обращение к ее совершенным образам, драматическим сюжетам с провозглашением общечеловеческих нравственных законов.

В соответствии с преобладавшими мировоззренческими религиозными и философскими установками сложившиеся целостные картины мира символически выражаются в условных названиях эпох: Богов, Титанов, Героев. К античной традиции восходит представление о человеке как «меры всех вещей». Этот идеал вновь утверждается в эпоху Возрождения, когда гуманизм рассматривает человека в качестве Демиурга, создателя «второй природы» наравне с Богом. Понимание безграничных преобразовательных возможностей человека, осознание его как центра мира провозглашено великим итальянским гуманистом Пико делла Мирандола: «Я не сделал тебя ни небесным, ни земным, ни смертным, ни бессмертным, чтобы ты сам, свободный и славный мастер, сформировал себя в образе, который ты предпочтешь. Ты можешь переродиться в низшие, неразумные существа, но можешь переродиться по велению своей души и в высшие божественные. О, высшая щедрость Бога-отца! О высшее и восхитительное счастье человека, которому дано владеть тем, чем пожелает, и быть тем, чем хочет!» [2, с. 506]. Эти восхваляющие человека строки, произнесенные символически от имени Бога-творца, отражают пафос свободной воли человека, божественного духа, творческой энергии. Уподобление созидającego человека Творцу мироздания поднимало значимость его духовного опыта.

Деятельность преобразующего реальность художника воплощала безграничные возможности человека. Творчество Леонардо да Винчи, Микеланджело, Рафаэля, Тициана, Брунеллески, Вероккио и других титанов Возрождения имело огромный общественный резонанс. Конкурсное обсуждение каждого произведения гражданами превращалось в политическую дискуссию и становилось частью государственной и частной жизни современников. Социальная роль архитектурных, живописных, скульптурных памятников, расположенных в городе, интерьерах городских ратуш, воспитательных домов, библиотек, зданий ремесленных корпораций, заключалась в актуализации эстетических потребностей заказчика, зрителя. Компоненты системы культуры эпохи Возрождения «производитель – артефакт – потребитель», находясь на одинаково высоком уровне, соответствовали друг другу, что давало возможность определить артефакт как вневременную, общечеловеческую ценность. В этот период система обладала стабильностью, которая обеспечивалась устойчивостью парных звеньев: производитель – артефакт (понимание автором общественного значения создаваемого им творения); артефакт – потребитель (восприятие зрителями произведения сообразно поставленной создателем цели); производитель – потребитель (равноценное отношение к личности, миру, творению, созидательной энергии). Известный историко-культурный эпизод, когда император Священной Римской империи Карл V, поднимая упавшую кисть выдающегося живописца Возрождения, сказал, что королей много, а Тициан один, демонстрирует равновеликость заказчика и исполнителя, высокой светской власти и влиятельной божественной силы гения. Но Карл сказал:

«Я только цезарь,/ И Тициану рад служить всегда.

Я закажу ему и тем избегну тлена,/ И разрешу бессмертия вопрос...» [6, с. 165].

Начиная с XVII в., складывается новое понимание мира и человека в нем, а, следовательно, и взаимосвязей элементов в системе «культура». XVII в. занимает промежуточное положение между двумя значительными эпохами – Возрождением и Просвещением. В это время происходят противоречивые процессы в Европе: сложение национальных государств с разным политическим устройством от абсолютной монархии во Франции до республиканской Голландии; усиление позиций церкви в процессе контрреформации, с одной стороны, и становление экспериментальной науки, с другой; открытие макро- и микроскопичности мира благодаря гелиоцентрической теории Дж. Бруно, Н. Коперника, Г. Галилея и изобретению микроскопа З. Янсеном. Неравномерность политического и культурного развития европейских стран, формирование сословного общества, различия соотношений

социальных сил привели к появлению антиномичных стилей барокко и классицизма, а также реалистическому мировидению.

Рене Декарт (1596–1650), французский математик, механик, философ, стал основоположником нового представления о человеке. Он полагал, что органическое тело действует по принципу механического, технического устройства. Если прежде мыслители рассматривали «живое» тело человека в соотношении с категорией одушевления, т.е. управления душой, то теперь, по мнению философа, в регуляции внутренних органов человека душа как движущая сила не участвовала. Единственным атрибутом души представлялось мышление, носителем которого является мыслящий субъект. Знаменитый афоризм Декарта: «Мыслю – следовательно, существую», отражает доминирование разумного начала.

Философские идеи рационализма, а также научные открытия, в том числе гелиоцентрической системы, привели к изменению представления о сущности и месте человека в мире. На смену высоко духовного критерия приходит механистическое, героическую личность сменяет обыденная. Открытие бесконечного мира низвело человека до ничтожно малой величины. По мнению французского философа, литератора, математика, механика, физика Б. Паскаля (1623–1662), человек являлся «мыслящим тростником», «самой ничтожной былинкой в природе, но все-таки былинкой мыслящей» [1, с. 37].

Сословность общества, неодинаковые политические устройства национальных европейских государств, господствующие направления религиозной мысли, исторический опыт, ментальные предпочтения и другие факторы создавали разные условия функционирования системы «культура». В одних случаях заказчиками становились аристократы, вельможи, короли, в других – горожане, представители третьего сословия. Требования, предъявляемые к артефакту потребителями разных сословий, значительно отличались друг от друга, приводили к созданию разных по содержанию и художественному наполнению произведений. Положение художника, отношение к нему, ценность и характер созданного им артефакта обуславливали дифференцирование связей элементов и их подвижность в системе «культура». Например, если во Фландрии ведущего художника П. Рубенса возводили в ранг короля живописи, то в соседней Голландии работали так называемые «малые голландцы»; если П. Рубенс был дипломатом, состоятельным человеком, признанным главой всех художественных сил страны, то «малые голландцы» были ремесленниками, мастеровыми, имели скромный достаток. Заказчиками П. Рубенса были европейские монархи, а работы «малых голландцев» украшали дома простых горожан.

Для XVII в. характерно расширение понятия «потребитель» в системе культуры: в лексику европейских государств входят слова «любитель», «любопытный», «любопытствующий», «антиквар», «знаток». Эти понятия определяют высокое социальное положение людей с достатком, занимающихся модным, проникающим во все слои общества занятием, – коллекционированием. Среди коллекционеров были герцоги и короли, банкиры и врачи, поэты и художники, торговцы и ювелиры. Кабинет (студия, дом, галерея, музей) коллекционера превратился в явление внесословного, вненационального значения. Коллекция стала атрибутом учености, утонченного благородства, широкой образованности, превосходства. Статус человека незнатного происхождения повышался в зависимости от наличия у него либо коллекции артефактов, либо специальных знаний в критериях отбора подлинных, художественно и материально ценных, редких произведений – природных («натуралии» – редкости природного происхождения) и искусственных («артефициалии» – редкости, созданные руками человека). Деятельность торгового посредника, антиквара как знатока искусства оценивалась обществом высоко, а артефакты, прежде всего, произведения искусства, стали восприниматься как предметы оценки, товар, объекты коллекционирования. Венценосные особы, например, мантуанский герцог Винченцо I Гонзага, монархи Швеции, Англии, Испании, их приближенные (герцог Бекин-

гем), состоятельные люди, обладающие капиталом и не имеющие познаний в области искусства, обращались к услугам знатоков, чтобы установить целесообразность приобретения действительно ценного в художественном смысле и материальном выражении произведения. Примечательно, что в качестве экспертов выступали не только представители всех сословий, например, аббат де Куланж или врач папы Урбана VII Джулио Манчини, написавший трактат для начинающих коллекционеров «Размышление о живописи», но и известные художники – П. Рубенс, Рембрандт. Связь элементов системы культуры «производитель – артефакт» стала не только прямой, но и обратной. Сложное многообразие положений элементов системы культуры обусловили не только линейные и прерывистые, прямые и обратные связи всех звеньев цепи, но и расширение содержания включенных в структуру понятий, в том числе артефакта. Развитие анатомии, медицины, физиологии, открытие кровообращения привели к появлению анатомических театров и вычленению артефактов естественно научного характера: минералов, растений, насекомых, мумифицированных и заспиртованных органов людей и животных, скелетов. В целом, социальные, художественные, материальные составляющие культуры XVII в., несмотря на обилие проявлений, придавали ей цельность и стабильность, связывая прошлое и будущее. Существующие в системе «культура» противоположные векторы – сословные, статусные, сущностные – уравнивались непротиворечивым единством их множества, обеспечивая устойчивость ее структуры.

XVIII в. вошел в историю как эпоха Просвещения, поскольку при всем разнообразии национальных традиций имел единую культурно-идеологическую основу – веру в разум. Сила знаний, образование, технический прогресс рассматривались как средства переустройства мира на началах благоденствия, равенства, целесообразности в соответствии с законами природы. Просветительская философия распространялась путем создания новых социальных институтов и общественных организаций: академий, масонских лож, салонов, издательств. Открытый характер публичных обсуждений социокультурных и политических проблем имел теоретическое обоснование педагогической концепции просветителей-энциклопедистов.

Воплощение идеи о создании поколения людей с равным интеллектуальным уровнем, эстетическими предпочтениями нашло отражение в создании публичных музеев. В Энциклопедии утверждалось, что «изящные искусства обращают умы граждан к чувствам патриотическим, к истинным добродетелям. Они должны способствовать счастью людей..., чтобы они проникли до убогой хижины самого незначительного из граждан» [7, с. 208]. Великая французская революция 1789 г. показала несостоятельность идей Просвещения о возможности достижения равенства всех социальных слоев населения и создания справедливого общества на основе системообразующей роли культуры.

Превращение коллекций монархов, аристократов в общедоступные музеи привело к несоответствию уровня посетителей и характера экспозиций, нарушению связей между артефактом и местом его бытования. Конфискованные у церквей, монастырей, знати произведения искусства теряли идентичный культурно-исторический контекст, демонстрировались в несвойственных им интерьерах, хаотическом сочетании культовых и светских, художественно ценных и второстепенных предметов. Неприятие и непонимание значимости памятников культуры объяснялись наличием социальных различий нового массового зрителя при сохранении множественности его эстетических предпочтений. Более того, обусловленная социальным происхождением ненависть к дворянской знати распространялась и на памятники культуры как символы монархии. Искусственная, неорганичная связь в общении людей к предметам чуждой для них культуры неоднократно приводила к уничтожению памятников, актам вандализма. Это теоретическое положение подтверждается на практике в условиях коммуникативной ситуации при несоответствии мировоззрения воспринимающего субъекта и культурного текста артефакта (разрушение церквей в Советской России, сожжение запретных книг в фашистской Германии, уничтожение древнейших памятников в Пальмире).

Потеря артефактом центрального положения в цепи элементов системы культуры означала начало разрыва целесообразной связи производителя и воспринимающего объект культуры потребителя, создателя и заказчика, художника и зрителя.

Библиографический список

1. Гуревич, П. С. *Философия человека* в 2 ч. Ч. 2. / П. С. Гуревич. – М., 2001. – 210 с. – ISBN 5–201–02062–3.
2. Мирандола, Дж. *Речь о достоинстве человека* / Дж. Мирандола // *История эстетики. Памятники мировой эстетической мысли* в 5-и тт. Т. 1. – М., 1962. – С. 506–514.
3. Паудяль, Н. Ю. *Актуальные условия успешного сервиса в музее* / Н. Ю. Паудяль, Л. В. Филиндаш // *Сервис plus*. – 2013. – № 3. – С. 78–86.
4. Паудяль, Н. Ю. *Коммуникативный портрет менеджера* / Н. Ю. Паудяль // *Вестник университета*. – 2015. – № 11. – С. 253–259.
5. Флиер, А. Я. *Культурология для культурологов* / А. Я. Флиер. – М., 2000. – 406 с. – ISBN 5-8291-0083-5.
6. Шаламов, В. Т. *Собрание сочинений* в 7-и тт. Т. 7. / В. Т. Шаламов. – М., 2013. – 528 с. – ISBN 978-5-4224-0697-5.
7. Юренева, Т. Ю. *Музей в мировой культуре* / Т. Ю. Юренева. – М., 2003. – 536 с. – ISBN 5-94853-099-X.

УДК 316.422

Ю.Д. Шмелев

СТРАТЕГИЯ И ПРАКТИКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В РФ И КНР В КОНЦЕ XX – НАЧАЛЕ XXI ВВ.: СХОДСТВО И РАЗЛИЧИЯ

Аннотация. Проведен сравнительный анализ стратегии и практики социально-экономических реформ в России и Китае за последние 30 лет. Выявлено принципиальное различие как в формировании целей реформ, так и стратегии и практики их реализации. Установлено, что как по конкретным экономическим достижениям, так и с точки зрения жизнеспособности выбранной модели экономического развития общества Китай намного превосходит Россию. Опыт модернизации Китая может быть полезен для более эффективного и социально-ориентированного реформирования России.

Ключевые слова: стратегия и практика реформ, «шоковая терапия», стратегия сравнительных преимуществ.

Yury Shmelev

STRATEGY AND PRACTICE OF SOCIAL AND ECONOMIC REFORMS IN THE RUSSIAN FEDERATION AND THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA AT THE END OF 20 – THE BEGINNING OF THE 21ST CENTURIES: SIMILARITY AND DIFFERENCES

Annotation. The comparative analysis of strategy and practice of social and economic reforms in Russia and China for the last 30 years is carried out. Basic distinction as in setting of the goals of reforms, and strategy and practice of their realization is detected. It is established that both on concrete economic achievements, and from the point of view of viability of the chosen model of economic development of society China much more surpasses Russia. Experience of modernization of China can be useful to more effective and socially oriented reforming of Russia.

Keywords: strategy and practice of reforms, «shock therapy», strategy of comparative advantages.

Конец XX в. ознаменовался рядом серьезных потрясений, катастроф, беспрецедентных падений и взлетов. Среди них одним из главных являются разрушение СССР и деградация республик, входящих в него, а также стремительный взлет Китая, выход его на передовые позиции практически во всех сферах, начиная от политики и экономики, кончая культурой и спортом.

За годы своего существования Советский Союз и Китайская Народная Республика (КНР) достигли достаточно больших успехов в своем развитии, однако к концу XX в. у них возник ряд серьезных экономических, политических и социальных проблем, требующих незамедлительного решения. Начатые в конце 1970-х гг. в КНР, а в начале 1980-х гг. в СССР реформы привели принципиально к различным результатам: Китай вышел в лидеры экономического развития, стал фактически противобесом США, а Россия скатилась в разряд второстепенной державы, в лучшем случае, регионального уровня и вынуждена доказывать свое право на независимое существование и место среди передовых стран мира. Почему так произошло? В чем причина стремительного восхождения Китая и столь же стремительной деградации России?

Настоящая работа направлена на поиски ответа на эти вопросы. Для ответа на них необходимо проанализировать стратегию и практику проводимых в Китае и России реформ, понять причины успехов китайских реформ и неудач наших, сравнить российские проблемы и проблемы Китая, оценить эффективность используемых инструментов. Такой анализ необходим для более эффективного проведения реформ в России, учета опыта Китая и наших особенностей и традиций.

Цели реформ. Начало реформ в Китае связывают с решениями III Пленума ЦК КПК II созыва, состоявшегося в декабре 1978 г., который стал поворотным пунктом в истории Китая. Китай не

отказался от идей марксизма, но на основе всестороннего и серьезного переосмысления собственного и советского опыта развития сформулировал свою концепцию развития и модернизации страны, получившую название Концепции строительства «социализма с китайской спецификой». Идеолог и руководитель китайских реформ Дэн Сяопин в 1982 г. заявил: «Сочетать всеобщую истину марксизма с конкретной практикой нашей страны, идти собственным путем и строить социализм со спецификой Китая – таков основной вывод, сделанный нами на основе обобщения длительного исторического опыта» [4, с. 193]. В СССР в начале 80-х гг. прошлого века такой подход рассматривался как революция. Тогда считалось, что Китай идет слишком быстро по пути реформ. Реформы в СССР начались в 1985 г. с объявлением перестройки и ускорения, проводимой под лозунгом так называемых рыночных реформ. В ходе реформы в СССР к концу 80-х гг. было признано, что Китай движется по пути реформ слишком медленно и необходимо принимать радикальные меры для вхождения в рынок и интегрирования в мировую экономику. Так, в 1990 г. появилась «Программа – 500 дней», разработанная в СССР группой под руководством академика С.С. Шаталина [9], которая нашла свое практическое воплощение в виде так называемой «шоковой терапии» в 1992 г. и последующих годах.

Сравним важнейшие параметры социально-экономических реформ в Китае и России. Принципиальное различие наблюдается уже в самой постановке целей реформ. В России в качестве главной цели реформ в Меморандуме Правительства РФ и Центрального банка (ЦБ) РФ «Об экономической политике» Международному валютному фонду (МВФ) в 1992 г. провозглашено, что наша цель – рыночная экономика, которая все отрегулирует и поставит на свои места. Как показывает опыт развитых стран, рыночная экономика не может быть целью реформ – она может быть, в лучшем случае, средством достижения определенных целей. Тем более что экономическая теория знает разные модели рыночной экономики – начиная от рабовладельческой и кончая разными видами колониально-криминальной рыночной экономики.

Цели реформ в Китае принципиально отличались. Дэн Сяопин в качестве главной цели и условия построения нового общества определил «достижение высокого уровня развития экономики и благосостояния народа» [4, с. 15]. По мнению Дэн Сяопина, реформы целесообразно проводить лишь в том случае, если они, во-первых, ведут к росту производства, во-вторых, повышают жизненный уровень народа и, в-третьих, умножают совокупную мощь государства [7]. Такая постановка цели во многом определила успех китайской реформы, так как она была понятна и близка всем слоям населения страны. Важнейшим фактором, обеспечивающим успех социально-экономических реформ в Китае, является их последовательная социальная ориентация и взвешенная оценка цены реформ и выгоды от их реализации.

К сожалению, в России реформа и ее цели большинством населения воспринимаются негативно в силу их, в первую очередь, антисоциальной направленности. Цели реформы в их сегодняшнем виде являются скорее разъединяющими, не способствуют консолидации общества. Не случайно все попытки формулирования национальной идеи пока заканчиваются безрезультатно.

Стратегия реформ и сроки их проведения. После разрушения СССР во всех сферах деятельности государства было выбрано неолиберальное направление реформирования, выразившееся в стремлении устранить государство из практически всех сторон общественно-экономической жизни страны. К сожалению, и сегодня, несмотря на фактические негативные результаты применения этих теорий на практике, методы либерального регулирования остаются основой современного государственного регулирования. В 1991 г. российское правительство, развивая идеи, сформулированные в «Программе – 500 дней», определило стратегию реформ в виде так называемой «шоковой терапии». Указанная стратегия была сформулирована в соответствии с рекомендациями Международного валютного фонда (МВФ). Основной идеей стратегии реформ был стремительный отказ государства от регулирования экономики. Стратегия реформ предполагала мгновенную отмену контроля за внут-

ренными ценами, быструю приватизацию предприятий, быструю ликвидацию оставшихся элементов государственного регулирования процесса принятия решений предприятиями, жесткую денежно-кредитную политику, резкое сокращение государственных расходов, ликвидация барьеров на пути свободного межстранового перемещения товаров и капиталов [10, с. 189]. Сторонники неолиберальной стратегии реформ в России утверждали, что после некоторого периода спада эта стратегия приведет к эффективной и процветающей рыночной системе.

В отличие от России и ряда других стран бывшего социалистического лагеря, Китай полностью отказался от рекомендаций МВФ, разработал и реализовал свою программу реформ, целью которой было провозглашено построение «социализма с китайской спецификой». Главной целью реформ в Китае стала его модернизация на основе социалистической модели рыночной экономики. Причем в качестве главной стратегии модернизации была выбрана стратегия сравнительных преимуществ и отказ от стратегии догоняющего развития [8]. Главной отличительной чертой китайских реформ является серьезная теоретическая проработка общих проблем реформирования с учетом зарубежного опыта и национальных особенностей Китая, и последовательность и постепенность реализации намеченных мероприятий.

Стратегия китайских реформ рассчитана на длительную перспективу – 70 лет, в ней определены конкретные экономические и социальные ориентиры, а также сроки их реализации. В программе реформ Китая были намечены три стратегических рубежа:

I рубеж – за 10 лет с 1980 г. по 1990 г. – удвоить валовой внутренний продукт (ВВП) и довести его до 500 долл. США на душу населения;

II рубеж – за следующие 10 лет с 1991 г. по 2000 г. – удвоить ВВП и довести его до 1000 долл. США на душу населения;

III рубеж – к 2050 г. – увеличить ВВП еще в 4 раза и довести его до 4000 долл. США на душу населения [3].

Программа экономического развития Китая предусматривала несколько этапов, направленных на достижение этих стратегических рубежей. На первом этапе был выдвинут лозунг «плановая экономика – основа, рыночное регулирование – дополнение» [10, с. 148]. Основное внимание на этом этапе уделялось реформам на селе. В результате этих реформ китайский крестьянин не стал собственником земли, но зато получил полную хозяйственную самостоятельность и стал собственником произведенного на земле продукта, что заметно стимулировало его деятельность. Для второго этапа реформ (1991–2000 гг.) был выдвинут лозунг «плановая товарная экономика». В этот период центр тяжести реформ переместился из деревни в город. Государственные предприятия стали основным звеном реформы. Особое внимание уделялось реформе цен. При этом реформы постепенно распространялись на социальную сферу, науку, технику и образование.

Первый стратегический рубеж – удвоение ВВП и доведение его до 500 долл. на человека – был выполнен досрочно. Второй стратегический рубеж в абсолютных цифрах также достигнут раньше срока в 1998 г. Однако с учетом того, что численность населения возросла в 90-е гг. на 300 млн чел., ВВП на душу населения в размере 1000 долл. был достигнут в 2000 г. Первые два этапа китайских реформы были подготовкой к реализации концепции экономической реформы в Китае и лишь в ходе третьего этапа происходил переход к рыночной экономике, построенной на основе всемерного развития предприятий различных форм собственности.

Третий этап начался в 1996 г. и происходил под лозунгом «социалистической рыночной экономики». На этом этапе начала формироваться новая экономическая система, в которой главным должно было стать расширение и развитие рынка, создание новой системы управления предприятиями, формирование новой системы макрорегулирования и контроля со стороны государства. Третий этап реформы должен был включать три периода [4, с. 149].

В течение первого периода (1996–2010 гг.) была поставлена задача в основном провести индустриализацию, создать совершенную систему социалистической рыночной экономики, по доходам выйти в категорию стран с доходами не ниже среднего уровня. По совокупной государственной мощи Китай должен занять четвертое место в мире.

Во второй период (2011–2030 гг.) к 2030 г. страна должна завершить индустриализацию, постепенно осуществить модернизацию, создать конкурентную экономическую систему. По доходам на душу населения Китая должен войти в категорию стран с доходами выше среднего уровня. По совокупной государственной мощи Китая должен занять второе место в мире.

На третьем этапе (2031–2050 гг.) к 2050 г. в результате последовательного выполнения поставленных задач должны быть достигнуты стратегические цели реформы: осуществление всесторонней социалистической модернизации, значительное повышение статуса страны на международной арене и достижение первого места в мире по совокупной государственной мощи, выход в ряды стран со средним размером ВВП на душу населения и создание условий для зажиточной жизни народа.

В начале преобразований в России предлагаемая концепция реформ подвергалась резкой критике как со стороны российских экономистов, так и западных специалистов. Так, академик Л. Абалкин в 1996 г. писал: «развал российской экономики за последние пять лет в решающей мере обусловлен выбором определенной стратегии и тактики экономической реформы. Ответственность за последствия несут, естественно, творцы и проводники этого курса» [1, с. 18]. Старший Вице-президент Всемирного банка нобелевский лауреат Д. Стиглиц в 1993 г. признавал, что «меры по борьбе с кризисом, основанные на догматизации Вашингтонского консенсуса (детище МВФ и Всемирного банка) могут быть не только ошибочны, но и вредны» [11, с. 6]. Однако руководство России именно на этих идеях строило и продолжает строить практику экономических реформ. Интересна оценка нобелевского лауреата Д. Гелбрейта, сделанная еще в 1991 г.: «Ни при каких обстоятельствах вам не следует принимать на веру все рекомендации ученых, политиков, экономистов, которые в США дают советы принять такую форму рыночной экономики, которую мы на Западе не потерпели бы ни дня. Если вы спросите моего друга профессора Фридмана, что бы он посоветовал предпринять в Советском Союзе, он вам пропишет такой экономический рецепт, какой мы никогда не приняли бы у себя в Штатах» [цит. по 6, с. 221].

По оценке Дж. Стиглица, «сходным образом успехи Китая за последние десять лет выделяются на фоне неудач России. В то время как Китай в 90-е гг. имел средние темпы прироста более 10 % в год, ежегодное падение производства в России в среднем составляло 5,6 %. Преобразования в Китае повлекли за собой самое большое сокращение бедности в истории человечества за такой короткий промежуток времени: с 358 млн чел. в 1990 г. до 208 млн чел. в 1997 г. (в Китае порогом бедности считались доходы ниже одного доллара в день). В России переход к рынку привел (при отсутствии войны и голода) к одному из самых высоких увеличений бедности в истории – за тот же самый короткий период промежуток времени» [12, с. 216].

Практика проведения реформ и их результаты. В отличие от Китая в России до сих пор не существует сколько-нибудь проработанной и осмысленной программы долгосрочного развития страны, которую можно было бы серьезно сравнивать с программой китайской реформ. Принятая Правительством в 2008 г. в период уже начавшегося финансово-экономического кризиса «Концепция долгосрочного социально-экономического развития на период до 2020 г.» [5] сразу же оказалась несостоятельной, поскольку даже не предполагала возможности надвигающегося кризиса и не содержала никаких мер противодействия его последствиям. К сожалению, эта концепция, базирующаяся на все тех же неolibеральных догматах, приведших ранее к катастрофическим последствиям, реализуется сегодня, несмотря на протесты ведущих ученых и специалистов.

Принципиальные различия в формах и методах реформирования в России и Китае наблюдаются практически во всех направлениях. Одним из ярких примеров такого различия являются подходы к приватизации и разгосударствлению. В Китае крупномасштабная приватизация государственных предприятий началась только в 1996 году, через 18 лет после начала реформ. А приватизация крупных государственных предприятий началась только в начале XXI в. Государство в течение определенного времени продолжало управлять и поддерживать крупные государственные предприятия, постепенно ослабляет свое вмешательство по мере накопления ими опыта работы в рыночной среде.

В отличие от Китая в России приватизация стала главным инструментом реформ с первых дней ее проведения. Причем в отличие от целей, формулируемых в западных странах, приватизация в России носила не экономический характер (получение доходов бюджета государства), а чисто политический характер (уничтожение коммунизма в лице социалистического государства). Оценка методов и итогов приватизации в РФ дана в отчете Счетной палаты РФ, проводившей в 2003–2004 гг. по поручению Президента В.В. Путина проверку результатов и законности приватизации в период с 1993 г. по 2003 г. В выводах Счетной палаты РФ дана следующая оценка: «Приватизация тысяч предприятий в России проводилась зачастую силовыми и криминальными методами.. Недостатки законодательства создавали препятствия для достижения стратегических целей приватизации и повлияли на формирование в обществе представления о несправедливости и нелегитимности ее результатов» [2]. По оценке Счетной палаты РФ, до 90 % приватизированных предприятий приватизировано незаконно. В качестве важнейшего вывода было заявлено: «В зависимости от тяжести противоправных и доказанных фактов необходимо в судебном порядке обеспечить восстановление нарушенных прав собственника – государства» [2]. За годы реформ в частные руки было передано более 150 тыс. государственных предприятий. Сегодня 15 % граждан владеет более 92 % национального достояния. У государства осталось в собственности менее 3 % имущества. Государство за все это время получило, по разным оценкам, от 15 до 20 млрд долл. Для сравнения доходы от достаточно ограниченной приватизации в Великобритании в 1989–1992 гг. составили 44,4 млрд долл. Если сравнить доходы от приватизации на душу населения в России и в ряде развитых стран, то это сравнение опять будет не в пользу России: доходы от приватизации на душу населения были больше в 47 раз – в Австралии, в 33 раза – в Норвегии, в 20 раз – Великобритании и Италии, чем в России [6, с. 224]. Общие потери национального богатства за годы реформ оцениваются на уровне 2,5–3 трл. долл. [3]. Однако, несмотря на столь негативные последствия проведенной массовой приватизации, России опять навязывается идея проведения масштабной приватизации как средства пополнения доходов бюджета и улучшения структуры управления в 2016 г.

Достигнутые в Китае на сегодняшний день результаты впечатляют. За три десятилетия реформ Китай из глубокой периферии мировой экономики неожиданно для всех шагнул в число лидеров, выйдя в 2014 г. на первое место по фактическому объему ВВП и экспорту высокотехнологичных товаров. Средние темпы роста ВВП за годы реформ составили 10,5 %. Объем ВВП за эти годы вырос в 30 раз (с 300 млрд долл. до 9 трлн долл. по текущему курсу юаня к доллару). Промышленное производство увеличилось в 40–50 раз. За 30 лет реформ Китай получил более 1 трлн долл. прямых инвестиций. Золотовалютные резервы Китая в 2015 г. достигли 4 трлн долл., увеличившись за это время в сотни раз. По уровню экономического развития, измеряемого показателем ВВП на душу населения, Китай поднялся с места в конце списка беднейших стран до места среди стран со средним достатком в первый тридцатке [8].

Результаты неолиберальных реформ в России хорошо известны. В 1998 г. ВВП по сравнению с 1990 г. упал на 51 %, а валовые инвестиции – на 84 %. Великая Отечественная война со всеми ее разрушениями и жертвами принесла уменьшение ВВП на 40 %. В 2007 г., несмотря на рост в последние годы, ВВП составлял около 93 % от уровня 1989 г. Экономический кризис 2008–2009 гг. отбро-

сил Россию назад. ВВП в 2009 г. упал на 10 %, объем производства – на 30 %. В 2014 г. ВВП России, несмотря на некоторый рост в 2010–2013 гг., так и не достиг уровня 1989 г., а в 2015 г. ВВП упал на 3,7 % в сравнении с 2014 г. [3].

В начале XXI в. по настоящее время методы государственного регулирования в России изменились незначительно в сравнении с 90-ми гг. XX в.. Несмотря на катастрофические для России и других стран, использовавших эти методы в 90-х годах, Правительство страны продолжает следовать этим курсом, даже в условиях объявленной России войны санкций. Даже в условиях фактического объявления России экономической войны Правительство и ЦБ продолжают следовать рекомендациям МВФ, который фактически ведет эту войну против нас. В России 2014-м году российские предприятия закончили год с общим убытком почти 500 млрд долл., зато спекулянты вывели за границу только в декабре 2014 г. почти 170 млрд долл. Рентабельность в промышленности в 2015 г. упала до 3 % [3].

Социальные последствия реформы были также трагичны, как и экономические. Об этом свидетельствует, в частности, оценка Организации объединенных наций индекса развития человеческого потенциала России. В 1985 г. СССР входил в первую десятку развитых стран, в 2013 г. – Россия скатилась на 55 место. Кризис 1998 г., 2008–2009 гг., события конца 2014–2015 гг., обвал рубля, резкое увеличение инфляции и падение уровня жизни населения показали общую неэффективность неолиберальных методов государственного регулирования в России.

Оценим итоги общих экономических реформ 1992–2015 гг. в России с точки зрения трех критериев целесообразности проведения реформ, сформулированных Дэном Сяопином.

1. Реформа 1992–2015 гг. не привела к повышению эффективности производства. За более чем 20 лет реформ так и не был достигнут уровень ВВП 1989 г. Предпринимаемые в последние годы меры по усилению мер государственного регулирования пока не приносят ощутимых результатов.

2. Уровень жизни народа упал в 2–3 раза. Дифференциация доходов населения достигла даже по официальным данным 26:1, а в Москве 70:1. Полноценный средний класс так и не был сформирован [10].

3. Мощь государства (и экономическая, и политическая, и военная) катастрофически снизилась. По уровню конкурентности Россия занимает 55-е место, по уровню коррумпированности – 126-е место, по уровню теневой экономики – 9-е место. О потере политического престижа свидетельствуют усилившиеся попытки пересмотреть итоги Второй мировой войны, роли России в победе над фашизмом, усиливающиеся территориальные притязания (Эстония, Латвия, Польша, Япония, Германия, Норвегия и другие).

Подводя итоги сравнению российской и китайской реформ экономической и политической системы за последние 25–30 лет, можно сделать вывод, что как по конкретным экономическим достижениям, так и с точки зрения жизнеспособности выбранной модели экономического развития общества Китай намного превосходит Россию. Используемая в Китае модель перехода к рынку в определенной степени могла бы быть применена и в российских условиях с учетом особенностей и специфики нашей страны. Наиболее ценным для России в опыте китайских реформ представляется комплексный целостный подход к реформе экономической и политической системы, обеспечивающий плавный, без «шоковой терапии» переход от командно-административной системы к рыночной экономике под государственным контролем. Представляется, что опыт модернизации китайского общества может быть полезен для более эффективного и социально-ориентированного проведения реформ в России и сохранении традиционных национальных ценностей и достижений, особенно в условиях кризиса и международных санкций.

Библиографический список

1. Абалкин, А. Экономические реалии и абстрактные схемы / А. Абалкин // Вопросы экономики. – 1999. – № 12. – С. 16–28.
2. Анализ процессов приватизации государственной собственности в РФ в период 1993–2003 годов [Электронный ресурс]. – М. : Счетная палата РФ, 2004. – 186 с. – Режим доступа : nationalization.ru/LIBRARY/ (дата обращения : 08.03.2016).
3. Глазьев, С. Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад / С. Ю. Глазьев. – М. : Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. – 60 с. – ISBN978-5-93618-231-0.
4. Дэн Сяопин. Строительство социализма с китайской спецификой / Дэн Сяопин. – М. : Палей, 1997. – 364 с.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 г. [Электронный ресурс] : утв. Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р. – Режим доступа : Справочно-правовая система КонсультантПлюс (дата обращения : 08.03.2016).
6. Налоговая политика государства: проблемы и перспективы / Под ред. Л.В. Горского. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 288 с. – ISBN5-279-02663-8.
7. Овчинников, В. Китайский марш / В. Овчинников // Российская газета. – 1999. – 29 сентября. – С. 6.
8. Островский, А. В. КНР – прогноз до 2030 г. Основные проблемы китайской экономики [Электронный ресурс] / А. В. Островский. – Режим доступа : http://www.forum-mirbis.com/uploads/6/1/2/6/6126218/ФОРУМ_МИРБИС_2015_Островский_А.В.pdf (дата обращения : 08.03.2016).
9. Переход к рынку. Концепция и программа. – М. : Министерство печати и массовой информации РСФСР, 1990. – 239 с.
10. Просеков, С. А. Социально-философский анализ модернизации современного Китая в условиях глобализации : монография / С. А. Просеков. – М. : Финакадемия, 2009. – 236 с. – ISBN 978-5-7942-0669-2.
11. Стиглиц, Д. Многообразные инструменты, шире цели / Д. Стиглиц. // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – с. 5–16.
12. Стиглиц, Д. Глобализация: тревожные тенденции / Д. Стиглиц. – М. : Мысль, 2003. – 304 с.

УДК 301

Т.С. Щорс

МЕТОДЫ КООРДИНАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ СИСТЕМОЙ КОММУНИКАЦИИ И ОБЩЕСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. Статья посвящена проблемам координации в системе коммуникации и общественной информации ООН, работа которой направлена на формирование положительного имиджа Организации. Рассматривается специфика системы коммуникации и общественной информации ООН, описываются изменения в этой системе, произошедшие в результате реформы ООН, особенности нового стратегического подхода к коммуникации, методы «клиент»-ориентированного подхода к общественной информации ООН, партнерских отношений, особенности организации информационных потоков, исходящих от ООН, при взаимодействии с внутренними и внешними целевыми аудиториями.

Ключевые слова: коммуникация, общественная информация, Организация Объединенных Наций, имидж, координация коммуникации, управление коммуникацией, реформа, ориентация на клиента, партнерские отношения, организация коммуникации.

Tatjana Shchors

THE MODERN METHODS OF COORDINATION IN MANAGEMENT OF UNITED NATIONS COMMUNICATION AND PUBLIC INFORMATION SYSTEM

Annotation. The article is dedicated to the problems of coordination of United Nations communication and public information system aimed to gain the positive image of the organization throughout the world. The author gives the detailed analyses of the specific of UN communication and public information system, describes the main changes in the result of the UN reform, the main characteristics of new strategic approach to communication, client-orientation approach to the UN public information, the specific of organization of information flow during the communication with internal and external target audiences.

Keywords: communication, public information, United Nations, image, coordination of communication, communication management, reform, client-orientation, partnership, organization of communication.

Вопрос координации целей, содержания, объема информационных потоков, исходящих от организации и направленных на ее целевые аудитории, является одним из ключевых в работе специалистов по коммуникации. Теория и практика коммуникации выработала ряд принципов, позволяющих существенным образом повысить координацию в системе информации и коммуникации, выработать слаженность в работе ее основных компонентов. Данные принципы в равной степени касаются как содержания информации, так и способов функционирования основных звеньев коммуникационной цепочки, соединяющей адресанта и адресата сообщения.

Одним из наиболее важных требований к информации, исходящей от организации, является ее направленность на выражение единой по смыслу идеи – message (с англ. message – сообщение; основная тема, идея). В соответствии с данным требованием, вся информация, независимо от ее конкретного наполнения, должна всегда содержать центральную мысль, выражающую ценностное ядро бренда организации. Организация объединенных наций (ООН) в этом смысле представляет собой весьма интересный пример, так как, во-первых, это крупнейшая международная организация, работающая практически по всему миру, ее сообщения направлены на разные по своим социально-политическим, социально-демографическим, социально-культурным и иным характеристикам объекты; во-вторых, сама организация представляет собой зонтичный бренд, состоящий из множества брендов организаций, входящих в состав ООН, поэтому координация всех сообщений, исходящих от организации – особенно

трудоемкий процесс, требующий применения специальных правил, технологий, приемов коммуникации [3, с. 415]; в-третьих, ООН – важнейшая организация, оказывающая значительное влияние на мировое развитие, формирование доверия к ее работам в рамках интересов всего мира. Это обусловлено целями ООН, главная из которых – сохранение мира и безопасности на Земле.

В начале XXI в. в ООН осознали необходимость реформирования, вследствие изменившихся социально-политических, социально-экономических и социально-культурных условий глобализирующегося мира [4, с. 162]. В соответствии с программой реформ был взят курс на внедрение нового стратегического подхода к коммуникации, в соответствии с которым общественная информация и коммуникация должны стать во главу угла деятельности Организации. Новый стратегический подход предполагал также повышение качества координации исходящих информационных потоков. С реализацией нового стратегического подхода ООН пришла к состоянию системы коммуникации и общественной информации, при котором координация осуществляется, в основном, двумя методами: 1) на основе так называемого «клиент»-ориентированного подхода в отношениях Департамента Общественной Информации (ДОИ) с другими подразделениями ООН [2, с. 21] и 2) посредством координационной деятельности Группы по вопросам коммуникации ООН (ГК ООН). Кроме того, отдел новостей и СМИ ДОИ ежедневно координируют новостную деятельность разных подразделений и организаций ООН.

При этом ключевым методом новой модели взаимодействия ДОИ с внутренней целевой аудиторией ООН (т.е. другими подразделениями, департаментами и организациями системы ООН) стал клиент-ориентированный подход. Сотрудничество осуществляется через процесс планирования мероприятий для клиентов. Результатом деятельности ДОИ по указанному методу стало заметное повышение уровня координации между департаментами Секретариата в области коммуникации. Этот процесс положительно влияет на развитие культуры коммуникации среди основных департаментов ООН. Регулярное взаимодействие между координаторами ДОИ и их коллегами в других подразделениях способствует налаживанию партнерских взаимоотношений Департамента с внутренней общественностью ООН. Растет доверие, появляется регулярный обмен внутренней информацией и, как результат, достигается консенсус по вопросам выделения тематических приоритетов в области коммуникации и разработки более целенаправленных информационных сообщений.

При «клиент»-ориентированном подходе подразделения-клиенты устанавливают свои собственные приоритеты в области коммуникации на основе тематических программ, утвержденных Генеральной Ассамблеей (ГА) ООН. В рамках данной модели содержание материалов определяется другими департаментами и управлениями Секретариата, а также другими организациями системы ООН, в то время как координация подготовки материалов и совершенствование их основного содержания, а также их оформление и распространение находятся в сфере ответственности ДОИ. На практике данный подход проявляется в наличии регулярного механизма консультаций, примерно с 50 департаментами и управлениями ООН и 26 миссиями на местах. Эти подразделения-«клиенты» считаются основными отделениями, содействующими достижению первоочередных задач ООН, они определяют потребности ДОИ в исходных материалах, приоритеты и содержание сообщений. Задача ДОИ, как органа, специализирующегося на предоставлении информации, в данном процессе заключается в том, чтобы взять содержательную информацию, распространить ее в глобальном масштабе применительно к разным целевым аудиториям и при этом обеспечить максимальный эффект воздействия на общественность.

«Ориентация на клиента» в работе ДОИ – пример адаптации и применения приемов маркетинга, ориентированного на потребителя в области социально-политической коммуникации. Использование маркетинга в деятельности ДОИ имеет своим следствием несколько позитивных эффектов в процессе управления системой общественной информации ООН. Во-первых, он означает concentra-

цию коммуникативной функции в одном источнике (ДОИ), что позволяет сократить дублирование информационных сообщений в системе ООН и обеспечивает лучшую координацию. Во-вторых, он предусматривает адаптацию общественной информации ООН к потребностям целевых аудиторий, т.е. совмещение коммуникативных кодов, используемых адресатом (ООН) и адресантом (целевыми аудиториями). Это снижает уровень «помех» в канале коммуникации и способствует повышению ее эффективности. Информационный продукт ДОИ совершенствуется при учете потребностей «клиентов» и переводится на язык «потребителей» информации.

Данный метод дополняется принципом установления партнерских отношений с целевыми группами общественности. Такая концепция предполагает рассмотрение ключевых целевых аудиторий как партнеров по коммуникации, что широко применяется ООН в отношениях со СМИ. Целью концепции «партнерских отношений» в деятельности ДОИ стало стремление укрепить связи и обеспечить эффективное сотрудничество с ключевыми аудиториями в распространении информации на более широкие круги общественности.

В дополнение к вышеуказанным методам в ООН была создана специальная Группа по вопросам координации (ГК) в системе ООН. ГК ООН начала свою работу с подготовки доклада, называемого «Единство действий» [1, с. 2]. Цель Группы заключается в обеспечении единой коммуникационной стратегии распространения общественной информации ООН путем управления коммуникационной деятельностью различных компонентов Организации. Предтечей ГК было межучрежденческое координационное совещание под председательством заместителя Генерального секретаря в области коммуникации и общественной информации, которое проводилось еженедельно в центральных учреждениях ООН. Координирующая роль Группы подкрепляется расширением его членского состава, который со времени создания ГК вырос на 35 %.

С созданием Группы прекратил свое функционирование существовавший ранее Объединенный информационный комитет ООН, проводивший неэффективные формальные ежегодные совещания. ГК считается динамичной, ориентированной на конкретные задачи, неформальной и гибкой структурой. Частота совещаний в Группе определяется реальными потребностями ее членов и в соответствии с правилом, предполагающим автоматическое завершение деятельности после достижения поставленных целей. В дополнение к ежегодному совещанию руководителей служб общественной информации проводятся и еженедельные совещания по методу «мозгового штурма» для решения наиболее важных и актуальных задач в сфере коммуникации.

Отдельным направлением работы ГК является сокращение дублирования информационных мероприятий в работе со СМИ. Результатом стало составление общесистемного расписания мероприятий по работе со СМИ. Для усиления координации предусматривается также регулярная подготовка резюме консультаций, проводимых со старшими должностными лицами, и обсуждений, проходящих на еженедельных совещаниях и ежегодной конференции. Резюме издаются в качестве установочных руководящих принципов по работе в области коммуникации и распространяются между всеми членами Группы. В них содержатся конкретные факты и указания по вопросам коммуникации, затрагивающим Организацию в целом, для того, чтобы ООН могла «говорить в один голос».

Вскоре стало очевидным, что успех деятельности ООН в области коммуникации и общественной информации во многом определяется и ее способностью координировать работу на уровне стран. Поэтому было принято решение сформировать местные отделения ГК во всех странах, где работают представительства ООН. В соответствии со стандартной оперативной моделью, согласованной на глобальном уровне всеми членами Группы, страновым [термин употребляется в Организации] подразделениям ООН было предложено создать местные коммуникационные подгруппы и тем самым объединить всю систему ООН в единый механизм.

Важная роль в деятельности отделений ГК ООН на местах принадлежит информационным центрам (ИЦ) и региональным центрам (РЦ) Организации. В соответствии с согласованной моделью в тех странах, где есть ИЦ, подгруппы по вопросам коммуникации возглавляют их директора. На ИЦ также возлагается роль секретариата местных подгрупп по вопросам коммуникации. В странах, где нет центров, координатор-резидент странового подразделения назначает для выполнения этих функций координатора по вопросам коммуникации из числа сотрудников любой организации системы ООН. На данный момент местные подгруппы (отделения) Группы по вопросам коммуникации созданы в более чем в 60 странах. В большинстве случаев ведущая роль в них принадлежит информационным центрам. Цель создания местных отделений ГК заключается в обеспечении единого подхода при реализации общих коммуникативных стратегий путем, как координации усилий всех представительств организаций системы ООН на местах, так и координации работы штаб-квартиры ООН и периферии. Одним из важных результатов их деятельности становится превращение коммуникации в один из ключевых факторов эффективного осуществления программ ООН и повышения культуры коммуникации в структурах ООН.

Таким образом, осуществление координации является важной задачей, которую должна непрерывно решать мировая система коммуникации ООН. Проанализированные выше методы координации способствуют: 1) повышению качества общественной информации ООН за счет ориентации на сотрудничество между департаментами Секретариата ООН и ДООИ посредством «клиент»-ориентированного подхода в их взаимодействии; 2) выработке и реализации общей коммуникационной стратегии ООН со стороны различных компонентов системы коммуникации ООН; 3) синергии между глобальной коммуникационной стратегией и локальными стратегиями, а также между работой ИЦ ООН и местных отделений других элементов системы ООН на периферии. Существующие методы координации способствуют общему повышению уровня координации и эффективности в системе коммуникации ООН, однако достигнутые на сегодняшний день результаты в этой области недостаточны в связи с расширяющимся масштабом деятельности ДООИ и поставленными перед ним глобальными целями.

Библиографический список

1. Дальнейшая переориентация деятельности Организации Объединенных Наций в области общественной информации и коммуникации: доклад о достигнутом прогрессе. Доклад Генерального Секретаря [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N05/231/26/PDF/N0523126.pdf?OpenElement> (дата обращения : 23.03.2016).
2. Основные сведения об Организации Объединенных Наций 2014 / Пер. с англ. Информационный центр ООН в Москве. – М. : Алекс, 2014. – 346 с. – ISBN 978-92-1-101279-8.
3. Everts, P. M. NATO, the European Community and the United Nations / P. M. Everts // Niedermayer, O. P. Public Opinion and Internationalized Governance / O. P. Niedermayer, R. D. Sinnott. – Oxford, 2005. – P. 402–430.
4. Fasulo, L. M. An insider's guide to the UN / L. Fasulo. – Yale University Press / New Heaven and London, 2014. – 253 pp. – ISBN 978-0-300-14197.

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 5 / 2016

Аджиева Зарета Амирбиевна	канд. социол. наук, ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Карачаево-Черкесский государственный университет им. У.Д. Алиева», e-mail: kcsu@mail.ru
Александров Юрий Дмитриевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: gjrza@yandex.ru
Алкаева Вера Александровна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: aveyakla@yandex.ru
Беркаева Альбина Константиновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», e-mail: d-albina@yandex.ru
Бороздин Александр Николаевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: alexander.borozdin@mail.ru
Бочаров Николай Андреевич	аспирант, младший научный сотрудник, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: bonik.91@yandex.ru
Весина Виктория Владимировна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: venus2007vvv@gmail.com
Владимирова Алла Федоровна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vladimirova-0103@mail.ru
Войко Дарья Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: voyko@mail.ru
Войт Александр Вячеславович	аспирант, ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет», e-mail: voyt_a@ukbp.ru
Воротынцева Татьяна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ГКОУ ВО «Российская таможенная академия», e-mail: mstata67@list.ru
Габриелян Мартин Олегович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: martingabrielyan@gmail.com

Гаврилина Оксана Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», филиал в г. Ульяновске, e-mail: gavrilinaoksana@yandex.ru
Гамазина Кристина Юрьевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: gamazina.kristina@mail.ru
Гафиатуллин Валерий Анатольевич	канд. экон. наук, соискатель, ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых», e-mail: vag64@inbox.ru
Голубчикова Виктория Юрьевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: golubchikova.v@gmail.com
Гоцкая Наталья Робертовна	канд. экон. наук, ФГКОУ ВПО «Краснодарский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации», филиал в г. Ставрополе, e-mail: natgots@yandex.ru
Григорьев Николай Юрьевич	канд. филос. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет печати им. Ивана Федорова», e-mail: nugrig@mail.ru
Гусев Сергей Александрович	д-р экон. наук, доцент, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)», e-mail: serg19932@yandex.ru
Гущин Яков Владимирович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: yasha1995@rambler.ru
Девятьярова Анна Дмитриевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: 9va.anna@list.ru
Демин Сергей Сергеевич	д-р экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», e-mail: ssdemin@mail.ru
Ерыгин Кирилл Валерьевич	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: nourenkir@gmail.com
Захаров Дмитрий Кириллович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: zakharov_dk@mail.ru
Захаров Иван Александрович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: zepline99@gmail.com

Землянская Наталья Борисовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: natasha205@rambler.ru
Зинченко Александр Сергеевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: a.zinchenko80@gmail.com
Знатнов Сергей Сергеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sergej-znatnov@yandex.ru
Игрокова Ксения Анатольевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: igroкова_ksenya@mail.ru
Казакова Наталья Вячеславовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: nkazakova01@inbox.ru
Камалова Аида Омариевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный педагогический университет», e-mail: Pole200707@yandex.ru
Капешина Инна Витальевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: inna.koltunova@gmail.com
Князев Роман Эдуардович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: knyazevroman94@gmail.com
Корзоватых Жанна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: korzovatykh@ya.ru
Костромин Пётр Александрович	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский технологический университет», e-mail: kostroma2008loko@rambler.ru
Кузнецов Илья Дмитриевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: amisares@mail.ru
Курбатова Анна Владимировна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: e-mail: kurbatova-guu@yandex.ru
Лоскутова Ирина Мироновна	д-р социол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет», e-mail: loskutova07@yandex.ru
Мальцева Мария Валерьевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: m_maltseva@list.ru

Мамедов Гусейн Сабир оглы	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: m.huseyn90@mail.ru
Махалин Виктор Николаевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mahalinviktor@mail.ru
Махалина Оксана Михайловна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: moxanam@mail.ru
Очкалова Алена Руслановна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: a.ochkalova@yandex.ru
Паликян Армине Вазгеновна	соискатель, Национальный аграрный университет Армении, e-mail: palikyan1977@mail.ru
Паудяль Надежда Юрьевна	канд. филос. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ansyna@yandex.ru
Персианов Владимир Александрович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: p-val@yandex.ru
Петросян Саяд Амбарцумович	канд. экон. наук, доцент, Национальный аграрный университет Армении, e-mail: sayad.petrosyan@mail.ru
Разумов Игорь Анатольевич	аспирант, ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет», e-mail: barsv@yandex.ru
Ревзон Оксана Анатольевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: revzonoks@yandex.ru
Родина Ирина Борисовна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: 9360423@gmail.com
Родюков Эдуард Борисович	канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Военный университет» , e-mail: grogo@mail.ru
Рожкова Евгения Алексеевна	студент, ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет», e-mail: eva1997g@mail.ru
Рожкова Екатерина Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет», e-mail: erozhkova@mail.ru
Савченко-Бельский Владимир Юрьевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: s-b_v@mail.ru;

Сазанова Анастасия Александровна	студент, ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», e-mail: sazanova-mephi@yandex.ru
Сазанова Светлана Леонидовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sazanova@mail.ru
Сакульева Татьяна Николаевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sakulyeva_tn@mail.ru
Седова Елена Ивановна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: esedova-guu@mail.ru
Синяев Максим Викторович	канд. полит. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет», e-mail: sinyaevmx1@rambler.ru
Солнцева Оксана Глебовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: og_solntseva@guu.ru
Суркова Мария Аркадьевна	канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», филиал в г. Ульяновске, e-mail: surcmar@mail.ru
Третьяков Олег Борисович	д-р техн. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: martinchik-7@mail.ru
Тумин Валерий Максимович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Московский технологический университет», e-mail: vm@tumin.net
Федорова Полина Анатольевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: poliasik061@rambler.ru
Филиндаш Лариса Васильевна	канд. филос. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lfilindash@mail.ru
Чеботарева Зоя Валентиновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tzl09@mail.ru
Черкасов Михаил Николаевич	канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: mixantyt@mail.ru
Чумак Дмитрий Юрьевич	соискатель, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: dcu1@mail.ru
Шаракин Владимир Сергеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vladimirssh@yandex.ru

Шмелев Юрий Дмитриевич

д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ»,
e-mail: innm@list.ru

Щорс Татьяна Сергеевна

аспирант, ФГБОУ ВО «Российский
государственный гуманитарный университет»,
e-mail: tanja-schors@yandex.ru