

Редакционный совет

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

Editorial board

<i>Stroev V.V.</i>	– D.Eco., prof., acting rector of SUM, Chairman of the Editorial Board
<i>Afanashev 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>Аль Аззави А.А.</i>	Характеристика и современные проблемы исламских банков 5
<i>Бобылева Т.А., Хрипунова А.С.</i>	Исследование проблемных вопросов газификации России и способов их решения 12
<i>Васйичева В.А.</i>	К вопросу о повышении эффективности деятельности предприятий 19
<i>Гафиатуллин В.А.</i>	Проблемы развития инфраструктуры авиастроительного комплекса России 24
<i>Любимова Н.Г.</i>	Оценка достижения индикаторов первого этапа реализации Энергетической стратегии 30
<i>Малыгина О.В.</i>	Построение системы управления знаниями в компаниях 36
<i>Тропникова Н.Л.</i>	Управление промышленным рыболовством в спорных районах арктического региона: проблемы и решения 44
<i>Фадеев Е.А., Богданова Т.А., Гончаренко С.С.</i>	Методы конкурентной борьбы при создании и эксплуатации морских контейнерных линий 48
<i>Эрикенова Э.М.</i>	Системы управления университетами и принципы их проектирования 54

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ,
РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<i>Гатауллин Т.М., Малыгин В.И., Гончаров Л.Л., Меренков А.О.</i>	Максимальные и минимальные функции 60
<i>Григорьева Ю.П.</i>	Роль оффшорных юрисдикций во внешнеэкономической деятельности российских компаний 66
<i>Давыдов И.А.</i>	Основной фактор конкурентоспособности отечественного дизельного топлива на мировом рынке 73
<i>Зинченко А.С., Чернер Н.В., Боброва М.Б.</i>	Исследование основных направлений прогнозирования стоимостных показателей разработки авиационной техники 76
<i>Ковалева Т.К.</i>	Государственное регулирование экономики и обеспечение национальных интересов в США: некоторые институциональные аспекты 79
<i>Курамииш Д.Р.</i>	Оценка запасов углеводородного сырья стран Каспийского региона 82
<i>Михайлин А.Н., Григорьева Ю.П.</i>	Эволюция концепции и инструментов деоффшоризации российской экономики 88
<i>Савин А.В.</i>	Подход к обеспечению экономической безопасности организации, основанный на решении проблем типа замкнутого круга 94
<i>Соломонов А.П.</i>	Новейшие изменения в производственной структуре мировой нефтепереработки 100
<i>Фомичева М.</i>	Экономические санкции в конкурентной борьбе 107
<i>Чернов С.Б.</i>	Теория экономической безопасности в контексте достижений различных экономических школ 112

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Алкаева В.А.</i>	Анализ опыта внедрения системы консолидированного налогообложения за рубежом 119
<i>Байкова О.В., Кулаков Д.А.</i>	Альтернативная система расчетов в топливно-энергетическом комплексе: классификация и основные черты 124
<i>Воронцова Ю.В., Доброходова А.Г., Полевикова У.А.</i>	Исследование программного обеспечения процесса бюджетирования и рекомендации по его эффективному использованию в промышленной организации 131
<i>Гуляткин А.И.</i>	Методы манипуляции ценами на фондовом рынке при проведении сделки враждебного поглощения 137

Ибрахим М.А.	Аспекты фискальной политики государства	142
Карандин Д.Ю., Резон О.А.	Роль государственного внешнего долга в формировании бюджета Российской Федерации	146
Колесников М.В., Мотренко Д.П.	Мониторинг субъектов и среды финансово-экономической деятельности	152
Корзавых Ж.М., Быкова А.В.	Система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета Российской Федерации.....	157
Кузнецов А.А.	Создание добавочной стоимости при реализации проектов государственно-частного партнерства.....	162
Морозко Н.И., Шогенова Ф.О.	Международный опыт банковского надзора ФРС США и деятельность ЦБ РФ ..	167
Остапенко В.А.	Безусловный основной доход и налог на тунеядство как нетрадиционные инструменты государственной политики доходов	172
Уварова Ж.А., Башишкина Г.Ю.	Программно-целевой метод планирования затрат на проведение учений	178
Хусиханов Р.У.	Роль ипотечного кредитования в развитии мирового финансового рынка	181

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Акопян А.Р.	Развитие кластерной политики зарубежных стран в условиях глобальной конкуренции	185
Александров Ю.Д.	Стратегическое управление инновационным развитием энергетических компаний	192
Дегтярёва В.В., Прохорова И.С.	Оценка конкурентных позиций на рынке труда бакалавров по направлению «инноватика» в рамках реализуемой программы «национальная технологическая инициатива»	195
Жилкин О.Н., Манищев К.Б.	Интеграция телематических инструментов в деятельность страховых компаний. Проект «Умное страхование»	202
Матвеев Г.С.	Механизм создания благоприятных условий для инновационной деятельности организации.....	208
Шляхов Д.А.	Международный опыт внедрения автомобильных кластеров.....	214

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Агеева О.А., Кожина Е.А.	Особенности управленческого учета затрат в строительной организации	219
Воронцова Ю.В., Корчагина А.П., Бараханова И.С.	Развитие методики формирования контура предельно допустимых показателей.....	226
Дьяконова О.С., Андреева О.В.	Управленческий учет в системе формирования издержек обращения в розничной торговле	231
Маковкина В.А., Семейкина И.А.	Организация взаимодействия со стейкхолдерами как фактор повышения эффективности корпоративного управления	235
Орлова М.В., Силина С.А.	Управление портфелем отношений с клиентом в интеллектуальном сервисе	240
Правкина Е.И.	Роль риск-менеджмента в процессе бизнес-планирования	247
Саитгареев А.Ф.	Система электронного документооборота как инструмент оперативного управления на строительном участке.....	251
Черкасов М.Н., Зинченко А.С., Боброва М.Б.	Информационное обеспечение контроллинга сложной продукции в наукоемких отраслях промышленности	256

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

Баканач А.О.	Социальные проекты как механизм вовлечения молодежи в общественную активность	259
Клейменова Ю.Э.	Влияние корпоративного социального капитала на карьеру в малом бизнесе	263

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. 23.08.2016.
Формат 60×90/8.
Объем 37,5 печ. л.
Уч.-изд. л. 21,5
Бумага офисная.
Печать цифровая.
Тираж 500 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 920

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

Косинова М.И.	
Падение кинопосещаемости в эпоху «застоя». Причины и последствия	271
Кузин С.И., Карманов М.В.	
Ожирение как специфическая преграда устойчивого социально-экономического развития	277
Филиндаш Е.В.	
Феноменологический подход к изучению социально-психологического одиночества в среде студенческой молодежи	283
Филиндаш Л.В.	
Конфессиональное многозвучие в социокультурном образовательном пространстве	290
Авторы «Вестника университета»	296

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 336.71:28

А.А. Аль Аззави

ХАРАКТЕРИСТИКА И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ

Аннотация. В данной статье исследуется отличие принципов работы исламских банков от традиционных коммерческих банков, перечислены существующие проблемы, которые необходимо преодолеть для интеграции исламского банкинга в традиционную финансовую индустрию.

Ключевые слова: исламская финансовая система, исламский банк, традиционный коммерческий банк, банковские услуги, инвестиционные вклады.

Alaa AbdulJabbar Hussein Al-Azzawi

THE CHARACTERISTICS AND MODERN PROBLEMS OF ISLAMIC BANKS

Annotation. The article examines the difference between the principles of operation of Islamic banks from the traditional commercial banks, list the existing problems that must be overcome for integration of Islamic banking in traditional financial industry.

Keywords: the Islamic financial system, Islamic Bank, traditional commercial Bank, banking services, investment deposits.

Термин «исламская финансовая система» появился в середине 1980-х гг. Исламская финансовая система часто описывается как финансовая система, не предполагающая взимание процента. Исламский банкинг основывается на шариате – совокупности правил и законов, касающихся управления экономикой, социальных, политических и культурных аспектов исламского общества. В последнее время понятие «исламский банк» прочно закрепилось в лексиконе финансистов во многих развитых странах. Исламские банки являются важнейшим элементом исламской финансовой системы. Они выполняют те же функции, что и традиционные банки, т.е. обеспечивают работу национальной платежной системы и выступают в качестве финансовых посредников. Согласно нормам исламской этики принято признавать богатство, которое заработано честным трудом, а также наследство или дар.

Главной отличительной особенностью такого рода банка от традиционных является получение дохода без взимания процентов. Доход исламские банки получают становясь участником проекта. При этом, исламский банк разделяет прибыль с предприятием и одновременно его риски. Кроме того, банк может участвовать в торговле и извлекать прибыль из наценки между себестоимостью приобретения товара и ценой его реализации. Особо следует подчеркнуть, что по законам шариата запрещается финансировать операции, связанные с покупкой и реализацией табака, алкоголя, оружия, распространением порнографии и развитием азартных игр. В целом можно сказать, что исламские банки уникальны с точки зрения попытки сочетать деньги и законы морали. Первые исламские банки появились в 1970-е гг., как финансовые учреждения, основным принципом которых являлось следование законам шариата. Исламские банки, инвестируя в какое-либо предприятие или проект, требуют максимальной прозрачности сделки и равноправного участия как в прибылях, так и в убытках общего дела. Тем самым, шариат уравнивает роль и шансы финансируемой стороны и владельца

бизнеса. Банки, действующие на исламских принципах, не имеют основного источника прибыли обычных коммерческих банков (разница между процентом по выданным ссудам и процентом по привлеченным средствам).

Однако исламские банки все же имеют источники прибыли. Источником получения дохода для исламских банков являются операции «мушарака», «мудараба» и «кард уль хасан». Мушарака – это исламский способ сотрудничества в финансовой сфере, когда две стороны объединяют свои капиталы для финансирования какого-либо проекта, при этом прибыль они делят в заранее определенном порядке, а убытки – в зависимости от долевого участия в капитале. Мудараба – это соглашение, заключаемое между двумя сторонами, когда одна сторона полностью предоставляет необходимый капитал для финансирования проекта, а другая (известная как мудариб) занимается управлением проекта, используя свои предпринимательские способности. Кард уль хасан (благотворительный кредит) – беспроцентный кредит, предоставляемый или как материальная помощь нуждающимся лицам, организациям, регионам, или как краткосрочная субсидия на конкретную хозяйственную деятельность фирмы, часто являющейся партнером банка [1].

Традиционный банк покупает и продает денежные средства, получая выгоду за счет процента. Исламский же банк переводит кредитную основу финансового бизнеса на инвестиционную путем открытия счета, на котором аккумулирует средства вкладчиков. Этими средствами банк финансирует предпринимателей. Однако, вместо традиционного процента, предприниматель делит полученную прибыль с банком, а тот в свою очередь с вкладчиком. В зависимости от конкретных механизмов и инструментов исламской банковской системы распределяются и убытки. Главный же принцип таков: вознаграждение банка или вкладчика не является изначально гарантированным, а возникает как производное от прибыли бизнеса. Доход банка состоит в перераспределении прибыли. Клиент, который приносит свои деньги в исламский банк, имеет выбор – положить их на текущий счет или на инвестиционный. В случае если клиент вкладывает свои деньги на текущий счет, то он не получает никакой прибыли, кроме процента инфляции, которую устанавливает государство. Если открывается инвестиционный счет, то банк и клиент договариваются о прибыли клиента от дохода банка в том или ином инвестиционном проекте. Взяв в банке деньги для открытия своего дела или для покупки недвижимости, мусульманин не уплачивает годовые. Вместо этого банк получает право на долю прибыли от бизнеса заемщика. Однако если бизнес заемщика даст сбой и бизнесмен обанкротится, то ему не придется (как в традиционных банках) выплачивать сумму займа. Исламский банкинг предполагает «интересный» кредит в том случае, если заемщик – человек праведный и религиозный с точки зрения самого банка. Учитывая факты, что исламский запрет на рибх (проценты) существует уже 1400 лет, и что исламские банки появились только в последние 15 лет, возникает вопрос, почему исламская модель финансирования так долго не приходит на место уже существующей системы.

Первый исламский банк в городских условиях был создан в Каире в 1971 г. с участием Социального банка Насер, который начал свою деятельность в 1972 г. Банк являлся публичным, с автономным статусом. Следующим был создан Dubai Islamic Bank в 1975 г. Dubai Islamic Bank является акционерным обществом, имеющим головной офис в Дубае. С 1975 г., ряд других исламских банков был создан в мусульманских странах и в других частях мира и успешно функционируют по настоящее время. Две крупные международные исламские холдинговые компании, а именно, АИ-Mal аль-Ислами («DMI) Доверие и контроль» и группа Аль-Барака контролировали ряд исламских банков. DMI является холдинговой компанией, зарегистрированной в соответствии с законодательством Багамских островов. Она была создана в 1981 г. с уставным капиталом в 1 млрд долл. США состоит из 10 млн акций равной ценности. Сегодня OMI работает в ряде исламских стран с международными финансовыми центрами через сеть исламских финансовых институтов, включающих в себя исламские инвестиционные компании, исламские банки и исламские страховые компании. Группа Аль-

Барака была создана в 1982 г. и имеет 12 филиалов и финансовые интересы в ряде дочерних учреждений. Есть определенные исламские банки в регионе Персидского залива, такие, как Dubai Islamic Bank, Кувейтский финансовый дом и Исламский банк Катара, не принадлежащие никому из этих холдингов. Есть также исламские банки в некоторых других исламских странах, таких как Малайзия и Бангладеш, которые были созданы при активной поддержке со стороны правительств этих стран. Кроме того, в нескольких обычных учреждениях действуют так называемые «исламские окна», через которые они могут предложить своим клиентам определенные услуги с использованием различных исламских методов финансирования. Среди них, Национальный коммерческий банк Саудовской Аравии, и Банк Миср Египта заслуживают особого упоминания.

Исламские банки, как и другие банки, привлекают финансовые ресурсы от частных лиц и учреждений и направляют их коммерческим фирмам, которым необходимо внешнее финансирование для поддержки их производственной деятельности. Хорошо известно, что банки принимают депозиты с различными сроками погашения, с различными процентными ставками по каждому виду. Исламские банки не платят проценты по вкладам. В исламских банках работают с различными видами депозитов таких как: текущие счета, сберегательные счета, инвестиционные счета, совместные/общие инвестиционные счета, лимитированный период инвестиционных депозитов, неограниченный период инвестиционных депозитов, специализированные инвестиционные вклады. Некоторые исламские банки развивают схемы инвестиционных вкладов с особого разрешения инвестировать в конкретные схемы или конкретные продукты. Прибыль активности распределяется между вкладчиком и банком. В таком случае, банк работает в качестве агента инвестора. Он может согласиться выполнить эту функцию за согласованную плату или может отказаться иметь долю в прибыли.

Важно отметить, что в отличие от традиционных банков, исламские банки не затронул американский кризис ипотечного кредитования, всколыхнувший мировые рынки. Например, ни один из малайзийских исламских банков не был затронут понижениями цен в результате всемирного кредитного кризиса. Islamic Bank of Britain также не пострадал во время кризиса, наоборот, несмотря на небольшой размер, банк оказался в отличном финансовом состоянии в разгар кризиса ликвидности по той простой причине, что не имел на своем балансе никаких рискованных активов. При этом объем депозитов вырос на 61 % – до 270 млн долл. А активы банка увеличились на 51 % – до 32 млн долл. [2]. Экономисты утверждают, что всемирный кредитный кризис, вызванный кризисом высокорискованного кредитования, привлек еще большее внимание к шариатскому банкингу. Таким образом, на сегодняшний день Китай и Южная Корея начали проявлять интерес к финансовым инструментам, отвечающим исламским запретам на инвестиции в такие отрасли, как производство и торговля алкоголем, порнография, азартные игры и в итоге, «Сукук» (ценные бумаги мусульманских финансовых фондов) стали очень популярным продуктом.

Начиная со второй половины 1970-х гг., наблюдается рост исламского банковского дела, а последнее десятилетие стало для исламских банков временем быстрого развития и инноваций в области пассивных операций. Быстрый рост цен на нефть и денежных потоков, начиная с 1973 г., заставил мусульманских теологов и деловых людей по-новому взглянуть на работу своих финансовых учреждений. В 1974 г. в рамках Организации Исламская конференция было принято решение об учреждении Исламского банка развития, который начал осуществлять свою деятельность в 1975 г. Сейчас в мире насчитывается более трехсот исламских банков, суммарный объем активов которых, согласно прогнозам, к 2013 г. превысит 1 трлн долл. По оценке «Ситибэнка» темпы роста исламского банковского сектора составляют от 10 до 15 % в год, что красноречиво свидетельствует о его динамичности [5].

Сегодня исламские банки функционируют не только в мусульманских странах, но и в Европе и США и обслуживают как мусульман, так и клиентов, не исповедующих ислам. В Иране, Пакистане

и Судане банковская система, функционирующая на беспроцентной основе, внедрена на государственном уровне. В остальных мусульманских странах исламские банки оперируют наравне с традиционными банками. В таких странах как Малайзия, Египет и Саудовская Аравия традиционным банкам разрешено предоставлять банковские услуги, основанные на исламских принципах. Клиентская база исламских финансовых институтов расширяется, а западные банки, пытаясь сохранить свою клиентуру, вынуждены открывать отделы, функционирующие по исламской системе.

Одновременно проявляется определенная тенденция на сближение с капиталом западного происхождения. Так, Международная инвестиционная группа инициировала проект в виде созданного лизингового фонда на базе исламских капиталов для финансирования инвестиций американских компаний, Исламская инвестиционная компания залива проводит среднесрочные финансовые сделки, привлекая для этого мусульманских владельцев капиталов и западные структуры, занимающиеся кредитованием экспорта, для осуществления проектов в исламском мире. Ряд ведущих западных банков («АБН Амро», «Сосьете Женераль», «Ай Эн Джи», «Джей. Пи. Морган», «Чейз Манхэттен») достаточно давно имеют в своей структуре подразделения («окна»), которые оказывают исламские банковские услуги. В июле 2003 г. в Великобритании два международных банка, HSBC и United National Bank, начали предлагать своим клиентам исламские банковские продукты по ипотечному кредитованию. А американский банк «Ситибэнка» довольно длительное время сотрудничает с исламскими банковскими структурами, вложив около 1 млрд долл. в специализированные исламские фонды [3]

Исламские институты оказывают доминирующее влияние на различные сферы общественной жизни, регламентируя не только вопросы культа и поведения в быту, но также экономические, политические, и иные отношения в обществе. Таким образом, исламский банк в отличие от традиционных коммерческих банков действует как инвестиционно сберегательные компании. Спектр банковских продуктов, предлагаемых исламскими банками также существенно отличается от продуктов традиционных банков. Основными видами услуг исламского банка являются: Бай Битхаман Аджил – сделка с отсрочкой платежа; Бай Салям – авансовый платеж; Бай уль-Ина – продажа с правом выкупа; Вакала – агентские услуги; Вадиа – хранение ценностей в банке; Иджара – лизинг; Иджара Тумма Аль Бай – аренда с правом выкупа; Истисна – фьючерсы, соглашения на срок.

Банковский продукт, специально созданный для финансирования значительных и продолжительных проектов, обеспечивающих условия жизнедеятельности общества: Кард-уль-Хасан – беспроцентная ссуда; Сукук – исламские ценные бумаги; Такафул – исламское страхование.

Поскольку деятельность исламского банка должна соответствовать принципам ислама, особая роль в исламской банковской системе отводится религиозному комитету, который контролирует процесс кредитования с тем, чтобы все кредитные операции проходили на беспроцентной основе. Кроме того, являясь частью кредитной системы, исламские банки подпадают под государственное регулирование. Роль контролирующего и регулирующего органа выполняет Центральный банк. В августе 2004 г. произошло событие, которое во многом стало поворотным моментом в истории развития исламского банковского движения, – в Лондоне был учрежден Исламский Банк Великобритании (IBV) – первый полностью исламский банк на Западе, получивший лицензию на осуществление банковской деятельности в стране.

Все свои операции IBV осуществляет в соответствии с шариатом в рамках действующего банковского законодательства Великобритании. Постепенно ассортимент услуг, предлагаемых Исламским Банком Великобритании расширяется и на настоящий момент банк готов предложить своим клиентам весь спектр банковских услуг, соответствующих шариату, в том числе банковские продукты, основанные на ипотечном кредитовании, потребительские кредиты, основанные на модели мурабаха, и др.

Вместе с тем, с использованием исламских банковских услуг и продуктов связаны особые трудности, касающиеся идентификации, измерения, мониторинга и контроля рисков. Существование

таких трудностей требует не только разработки более подходящей системы регулирования, но и создания особой институциональной среды, обеспечивающей стабильность исламской финансовой системы. Из-за наличия рисков, связанных с финансовыми махинациями, в исламских странах были разработаны специальные процедуры на основе аналогичных техник западных банков. На первом этапе аудита финансируемых проектов проводится тщательная проверка всех операций предприятия-клиента. Ни один из членов руководства исламского банка не имеет права единолично принять решение об убыточности проекта. Такое решение может быть принято только коллегиально. В том случае, если рентабельность проекта оказалась ниже ожидаемой, баланс предприятия изучается специальным независимым комитетом. Если же аудит выявил сокрытие доходов клиентом, то он обязан выплатить недостающую сумму. Кроме того, банк может использовать свои права акционера для замены недобросовестных менеджеров предприятия. В особо проблемных случаях банк имеет право изъять перечисленные клиенту средства в принудительном порядке, после чего компания-нарушитель вносится в «черный список». В случае просрочки платежей дело передается в суд, который обязывает клиента выплатить необходимую сумму, а также оговоренный в первоначальном контракте штраф. В Иране, Пакистане и Судане финансовая система целиком подчиняется исламским нормам, и все банки этих стран являются исламскими. В таких мусульманских странах, как Малайзия, Индонезия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, Бруней присутствуют банки обоих типов, причем число обычных банков также достаточно велико. На наш взгляд, интересен тот факт, что рейтинговое агентство Standart&Poors относит исламские банки к разряду высокоприбыльных [4].

Исламские финансовые институты получили достаточно широкое распространение в мире как вследствие роста спроса, так и в результате накопления некоторыми мусульманскими странами значительных финансовых ресурсов. Очевидно, что существующие тенденции в развитии исламских банков сохраняются, так как страны-экспортеры нефти продолжают получать значительные доходы, финансовые рынки исламских государств продолжают развиваться, а западные компании конкурируют за привлечение иностранных инвесторов. Все это создает предпосылки для тщательного изучения особенностей функционирования исламских банков и их выхода на традиционные финансовые рынки.

Понимание принципов функционирования исламского банкинга также важно для обеспечения финансовой стабильности. Во-первых, исламские банки приобретают все большую значимость по мере своего развития и расширения взаимодействия с традиционными банками. Во-вторых, недостаток инструментов хеджирования обуславливает концентрацию рисков в исламских финансовых институтах.

Также необходимо констатировать следующие факты. Исламский банкинг сегодня является наиболее динамичным сегментом рынка глобальных финансов. Эксперты отмечают, что кризис не пошатнул позиции исламского банкинга на мировом рынке. Ежегодный рост финучреждений в кризисные годы составил около 15 %. На сегодняшний день в мире действует больше 300 финансовых учреждений в более чем 40 странах мира. Лучшими исламскими банками по общим номинациям признаны: CIMB Islamic, Jordan Islamic Bank, Jadwa Investment, Salama-Islamic Arab Insurance, CIMB-Principal Islamic, лучшим исламским фондовым индексом является Dow Jones Islamic Market Indexes. Лучшие по странам являются: Алжир (Al-Salam Bank Algeria), Бахрейн (Bahrain Islamic Bank), Египет (Faisal Islamic Bank of Egypt), Индонезия (Bank Muamalat Indonesia), Казахстан (Al Hilal Islamic Bank), Ливан (Arab Finance House), Малайзия (CIMB Islamic Bank), Пакистан (Meezan Bank), Катар (Qatar Islamic Bank), Сингапур (OCBC Bank), Южно-Африканская республика (Absa Islamic Banking), Турция (Kuveyt Turk), Объединенные Арабские Эмираты (Abu Dhabi Islamic Bank), Великобритания (HSBC Amanah), США (Devon Bank) [2]. Аналитики компании Maris Strategies считают, что объем активов всех исламских банков на конец 2010-го г. составил 890 млрд долл. В BMB Islamic, которая

ежегодно выпускает отчет Global Islamic Finance Report в последнем исследовании назвали цифру в 1,1 трлн долл. Лондонская фондовая биржа сейчас крупнейшая в Европе по обращению исламских ценных бумаг сукук. Тут торгуется 26 выпусков сукук общей суммой эмиссии свыше 17,5 млрд долл. Сукук – наиболее востребованный и развитый продукт из всех инструментов шариатского банкинга. В мировом объеме исламских финансов, по оценкам BMB Islamic, на него приходится 11,3 %. По оценкам экспертов Управления исламских финансовых услуг в Куала-Лумпуре (Малайзия), исламская финансовая индустрия, возникшая в 70-х гг. XX в. как нишевая отрасль, к 2015 г. может увеличить свои активы до 2,8 трлн долл. Международная финансовая корпорация (IFC), подразделение Всемирного банка, заявила о размещении исламских облигаций на Ближнем Востоке. Бумаги под названием Hilal Sukuk будут выпущены на срок пять лет в объеме 100 млн И пройдут листинг на биржах в Дубае и Бахрейне. Рейтинговое агентство Moody's присвоило облигациям Hilal Sukuk максимальный кредитный рейтинг – AAA. В настоящее время общий объем мирового рынка облигаций, выпущенных в соответствии с законами шариата, составляет более 200 млрд долл. Малайзия, выпустившая около 76 % мирового объема исламских облигаций, позиционирует себя как общемировой центр исламских финансов. Немалое число мусульман не видят беды в том, чтобы пользоваться традиционными банковскими услугами.

Исламская банковская индустрия в настоящее время сталкивается с рядом проблем, которые необходимо преодолеть:

- либерализация и глобализация банковских услуг, особенно после применения международного договора торговли;
- технологический разрыв и слабое развитие исламской финансовой индустрии по сравнению с традиционной финансовой индустрией;
- исламские банки малых размеров – около 75 % исламских банков с капиталом менее 25 млн долл. – и отсутствие координации и совместных действий, в том числе на международном уровне;
- отсутствие местных финансовых и валютных рынков и активных международных сделок с инструментами исламских инвестиций, используемых на финансовых и валютных рынках, отсутствие способности исламских банков воспользоваться преимуществами государственных облигаций, выпущенных центральными банками, которые удобны для того, чтобы вкладывать лишние средства банков;
- несоблюдение некоторыми центральными банками специфики работы исламских банков, так как большинство законов и нормативных актов, касающихся банковской деятельности, приемлемы для традиционных банков;
- жесткий рынок с точки зрения отсутствия достаточного количества исламских банков в каждом из государств, в которых действуют эти банки, что лишает их формирования активного рынка для исламского банкинга, где присутствие нескольких исламских банков поможет усилить конкуренцию, а затем и разнообразие услуг банковских продуктов;
- необходимость повышения адекватности платежеспособности и объема капитала, из-за функций, выполняемых исламскими банками (способность брать на себя риски за счет финансовой эффективности и кредитоспособности клиентской базы) [2];
- недостаточно разработаны финансовые инструменты в столицах арабских стран и на международных рынках в целях удовлетворения условий ликвидности капитала;
- нехватка квалифицированных кадров в исламском банковском бизнесе, для того чтобы дать им возможность повысить уровень управления и технических операций и, тем самым, расширить свои навыки в исламской финансовой инженерии и ее способности конкурировать с традиционными банками;

- существование проблем учета в результате различий между исламской и традиционными бухгалтерскими системами;
- юридическая поддержка не подходит для применения исламского банкинга и законов финансовых контрактов. В исламских банковских контрактах рассматриваются как покупка, так и продажа богатства и собственности, но это облагается налогом дважды. Они должны хорошо знать материал, который требует разработки специальных законов для работы исламских банков;
- необходимы поправки к исламской правовой системе, так как правовая система в исламе совершенно иная;
- в свете отсутствия исламских банковских законов, реализация соглашений в судах может потребовать дополнительных усилий и затрат. соответственно, законодательство во многих странах должно быть пригодно для развития исламских банков;
- депозиты в исламских банках основаны на принципе прибыли и убытков, и если что-то случится, то банк несет потери, а затем потери несет непосредственно и заявитель. страх перед возможностью потери является самым большим препятствием перед развитием депозитов в исламских банках;
- исламские банки неохотно заключают долгосрочные сделки из-за отсутствия доступа к ликвидности через вторичный рынок.

В результате исследования можно сделать вывод о том, что исламская банковская система находится в процессе становления и необходима ее интеграция с традиционной банковской системой.

Библиографический список

1. Бааль, А. М. Основы исламского банкинга (реальность и перспективы) [Электронный ресурс] / А. М. Бааль. – Режим доступа : [//www.alkutubcafe.com/book/tjhftq.html](http://www.alkutubcafe.com/book/tjhftq.html) (дата обращения : 09.06.2016).
2. Марчуков, В. Ф. Деньги, кредит, банк в исламских странах-Казань, 2008.- С. 130. [Электронный ресурс] / В. Ф. Марчуков. – Режим доступа : http://kpfu.ru/docs/F1445470279/5_mden.pdf (дата обращения : 09.06.2016).
3. Тахири, К. М. Исламский бандинг между реальностью и амбициями, первое издание [Электронный ресурс] / К. М. Тахири. – Режим доступа : <http://ketab4pdf.blogspot.ru/2015/01/pdf-Book-Islamic-banks-between-reality-expectations.html> (дата обращения : 09.06.2016).
4. Управление финансовыми рисками банках [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tajfan.com/wp-content/uploads/> (дата обращения : 09.06.2016).
5. Хити, Р. А. Исламские банки между теорией и приложением [Электронный ресурс] / Р. А. Хити. – Режим доступа : <http://almaktabah-up.net/up1/do.php?id=2928> (дата обращения : 09.06.2016).

УДК 330

Т.А. Бобылева

А.С. Хрипунова

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМНЫХ ВОПРОСОВ ГАЗИФИКАЦИИ РОССИИ И СПОСОБОВ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация. В статье описывается современное состояние газификации в Российской Федерации. Приводится анализ базовых показателей, характеризующих современную ситуацию в области газоснабжения и газификации регионов России. Отражены основные проблемы, требующие особого внимания для повышения уровня газификации российских регионов и страны, в целом. Приведены возможные пути решения обозначенных проблем. Особое внимание уделено альтернативным источникам газоснабжения, в том числе автономной газификации. Рассмотрены разработанные авторами статьи критерии, позволяющие принять решение о целесообразности создания системы автономной газификации в регионах России.

Ключевые слова: газовая отрасль, регионы России, уровень газификации, газообеспечение, автономная газификация, сжиженный природный газ, потребители.

Tatyana Bobyleva

Anna Khripunova

RESEARCH OF PROBLEMATIC ISSUES OF GASIFICATION OF RUSSIA AND WAYS OF THEIR DECISION

Annotation. In the article the current state of gasification in the Russian Federation is described. The analysis of the basic indicators characterizing a modern situation in the field of gas supply and gasification of regions of Russia is provided. The main problems requiring special attention for increase of level of gasification of the Russian regions and the country, in general are reflected. Possible solutions of the designated problems are given. The special attention is paid to alternative sources of gas supply, including autonomous gasification. The criteria allowing to make the decision on expediency of creation of system of autonomous gasification in regions of Russia developed by authors of article are considered.

Keywords: gas industry, regions of Russia, level of gasification, gas supply, autonomous gasification, liquefied natural gas, consumers.

На сегодняшний день актуальным и необходимым для дальнейшего исследования является вопрос повышения уровня газификации регионов Российской Федерации (РФ). Согласно Генеральной схеме развития газовой отрасли на период до 2030 г. показатель газификации к 2030 г. должен быть увеличен до 90 % [4].

На всем протяжении развития газовой отрасли, одновременно с обустройством газовых месторождений, строительством магистральных газопроводов и созданием Единой системы газоснабжения (ЕСГ) развивалось такое важное направление деятельности ПАО «Газпром» как газоснабжение и газификация субъектов РФ [3]. Первые опыты газификации в России относились к обустройству освещения улиц крупных городов в начале XIX в., что, в последствие, привело к тому, что в 1835 г. было основано Санкт-Петербургское общество освещения газом и построен первый газовый завод, продукцией которого были предназначенные для уличного и домашнего освещения газовые фонари и трубы. Дальнейшее развитие газоснабжения связано со строительством и введением в эксплуатацию газопроводов Саратов-Москва, Вой-Вож-Ухта, Ставрополь-Москва и позволило газу перестать быть топливом местного значения, обеспечив сырьем тысячи химических предприятий, топливом – электростанции, города, села, автомобили и другие объекты. Начиная с 1993 г. предприятия и организации ПАО «Газпром» ведут целенаправленные работы в области освоения технологий получения сжиженного природного газа (СПГ) на объектах газового хозяйства и использования его для газоснабжения объектов локальной теплоэнергетики и коммунально-бытового назначения, газоснабжения населения и других потребителей [7].

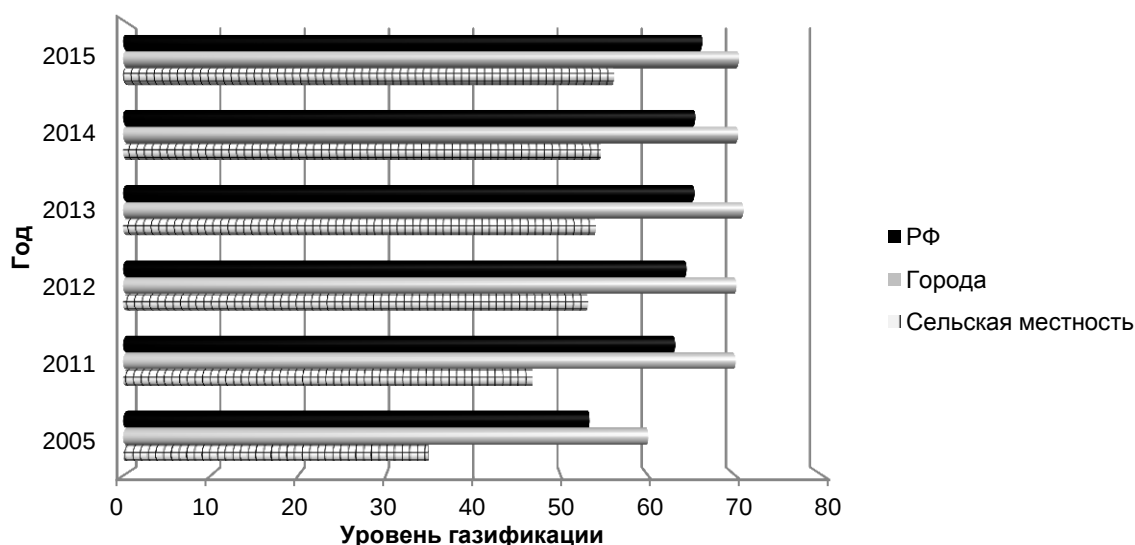


Рис. 1. Развитие газификации в России [5]

По итогам реализации Программы газификации к 1 января 2016 г. уровень газификации в стране составил 66,2 %. Современное состояние газификации значительно превосходит показатели 2005 г., когда начинала разворачиваться широкомасштабная программа газификации. Так, например, уровень газификации по России в 2005 г. составил 53,3 % (в том числе в городах – 60,0 %, в сельской местности – 34,8 %), а на начало 2016 г. уровень газификации природным газом вырос на 12,9 % и достиг в среднем 66,2 %, в том числе в городах – 70,4 %, в сельской местности – 56,1 %. Значительно выросли объемы финансирования в газификацию регионов России, в период с 2005 по 2015 гг. этот показатель увеличился в три раза (объем финансирования программ газификации: 2005 г. – 9 млрд руб.; 2015 г. – 27,6 млрд руб.). К тому же за это время построено 27,8 тыс. км газопроводов и газифицировано более 3,5 тыс. населенных пунктов. В рамках Программы газификации в 2015 г. завершено строительство 87 объектов газификации и газоснабжения общей протяженностью 1 275 км в 34 субъектах РФ. Созданы условия для газификации 41,8 тыс. домовладений и квартир, 263 котельных в 206 населенных пунктах [5].

Однако, несмотря на значительные достижения в деле газификации регионов России существуют проблемы, требующие решения.

1. До сих пор существуют значительные различия между обеспечением газом потребителей города и села (см. рис. 2). Не смотря на то, что в целом по стране темпы газификации в сельской местности в два раза выше, чем в городах, для многих регионов уровень газификации сел остается в 2–3 и более раз, ниже, чем в городах [4].

2. Россию отличает крайне неравномерная газифицированность территорий (см. рис. 3). В зависимости от уровня газификации российские регионы можно разделить на три категории: более 80 %, от 45 % до 80 %, менее 6 %. Наряду с высоким уровнем газификации Центрального, Южного и Приволжского федеральных округов, где уровень газификации субъектов РФ достигает до 90 %, в остальных округах уровень газификации значительно ниже, причем лишь некоторые субъекты федерации, входящие в эти округа имеют показатели, соответствующие среднему уровню по стране. В отдельных субъектах федерации, еще только начинают заниматься газификацией, к ним в основном относятся регионы Сибири и Дальнего Востока [4].

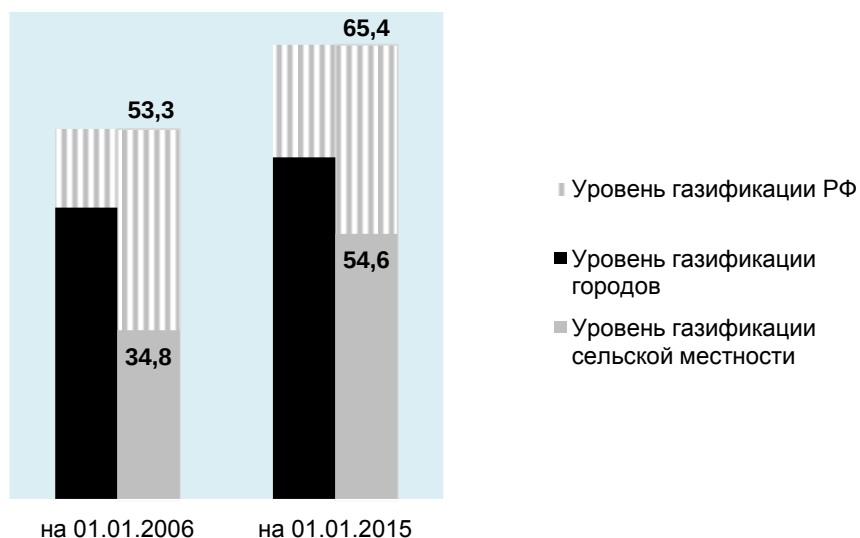


Рис. 2. Обеспечение газом потребителей России [6]

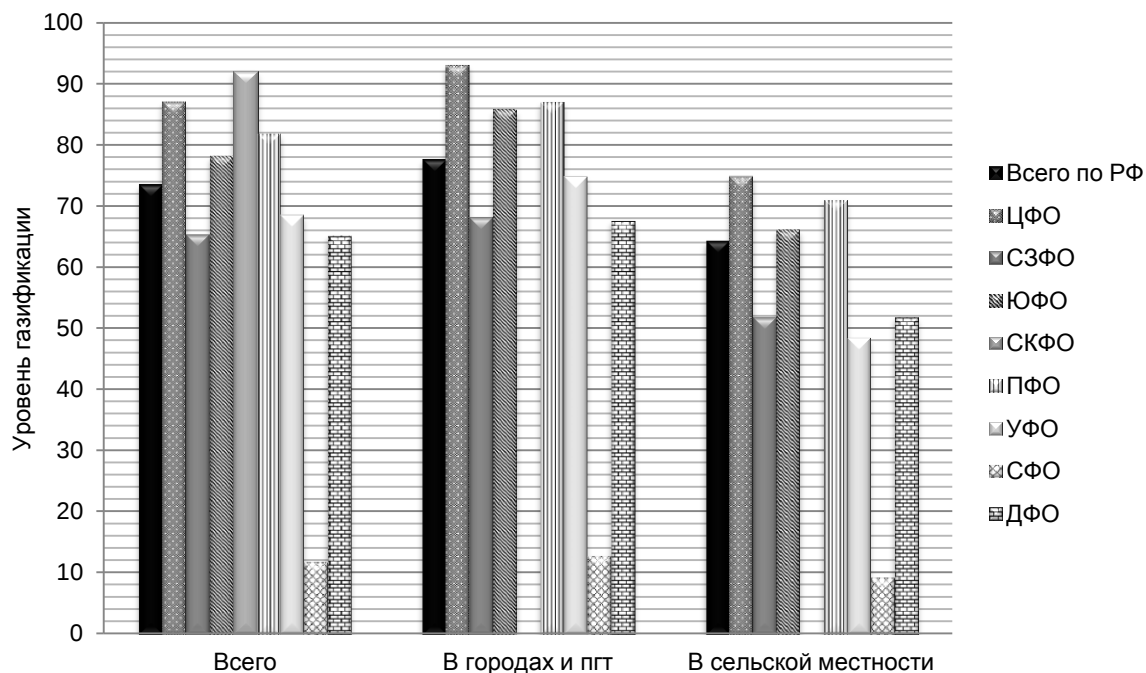


Рис. 3. Газификация регионов России, 2012 г. [9]

В качестве возможных путей решения обозначенных выше проблем можно предложить следующие: развитие газификации регионов, направленное на достижение максимального, экономически оправданного уровня газификации территорий, улучшение бытовых условий жизни населения, преимущественно в сельской местности, и рост экономического потенциала субъектов РФ [6]; на стадии принятия предпроектных и проектных решений по газификации регионов России и газоснабжению потребителей, удаленных от источников сетевого газообеспечения на значительные расстояния, рассматривать вариант автономной газификации.

3. Отставание в подготовке потребителей к приему газа приводит к тому, что построенные газопроводы – отводы и распределительные газопроводы в течение длительного времени остаются малозагруженными. В данном случае необходимо совершенствование совместной работы организаций ПАО «Газпром» и администраций субъектов РФ, направленной на синхронное создание комплекса «газопровод – потребитель» и загрузку построенных мощностей с момента начала эксплуатации [6]. Со стороны регионов России это должно выражаться в усилении контроля глав субъектов РФ за исполнением обязательств по подготовке потребителей к приему газа и принятии ряда мер по ликвидации отставания в области выполнения обязательств регионов. Что касается ПАО «Газпром», то при формировании ежегодных программ газификации необходимо не только учитывать степень выполнения администрациями субъектов РФ обязательств по подготовке потребителей к приему газа, но и обращать внимание на текущее состояние платежной дисциплины за природный газ. Газификации регионов осуществляется согласно Программе газификации регионов РФ, основным принципом которой является сбалансированное и синхронное развитие систем газоснабжения, газораспределения и газопотребления для бесперебойного и безопасного газоснабжения потребителей. Правовую основу реализации Программы обеспечивают: концепция участия ПАО «Газпром» в газификации регионов РФ; соглашения о сотрудничестве между ПАО «Газпром» и администрацией регионов; договоры о газификации субъектов РФ между ПАО «Газпром» и администрациями регионов; генеральные схемы газоснабжения и газификации субъектов РФ; планы-графики синхронизации выполнения программ газификации регионов; среднесрочные программы развития газоснабжения и газификации на периоды с 2012 по 2015 гг. и с 2016 по 2020 гг. [6].

4. Несовершенство нормативно-правовой и научно-методической базы, которая не обеспечивает необходимую технологическую взаимосвязь с объектами Единой системы газоснабжения и оперативное внедрение современных материалов, технологий и оборудования. Решение проблемы достигается путем обеспечения единой технической политики при реализации Программы газификации регионов РФ и укрепления нормативно-правовой базы взаимодействия, основу которой составляют соглашения о сотрудничестве с субъектами РФ. На конец 2005 г. действовали соглашения о сотрудничестве с 72 регионами России. В Программу газификации России на 2016 год включены 67 регионов [5]. Особого внимания заслуживает комплекс предлагаемых мер по решению данной проблемы в области внедрения альтернативных источников газоснабжения, а именно: разработка федеральных и отраслевых нормативно-правовых и технических документов по вопросам проектирования, строительства, эксплуатации объектов автономной газификации; разработка стратегий, программ и планов по реализации проектов автономной газификации, организационно-распорядительной документации (положений, регламентов) по использованию альтернативных источников газоснабжения [10].

5. И наконец, существует проблема поддержания технического состояния существующих распределительных сетей на уровне, обеспечивающем безопасную эксплуатацию пожаро-, взрывоопасных объектов, а также надежную и стабильную поставку газа потребителям [4]. В связи с этим необходимо проведение комплексных работ по поддержанию технического состояния ранее построенных объектов системы газоснабжения и газификации и мероприятий по реконструкции системы газоснабжения в целях повышения надежности поставки газа в регионы. Согласно Генеральной схеме развития газовой отрасли России на период до 2030 г. установленные тарифы для газораспределительных организаций (ГРО) не позволяют выполнять требуемые объемы работ по реконструкции и техническому перевооружению газораспределительных сетей. Из-за низких тарифов работники газораспределительных организаций (ГРО) получают самую низкую заработную плату в Топливо-энергетическом комплексе, что порождает текучесть кадров и снижение уровня квалификации специалистов ГРО. В связи с этим остро стоит проблема кадрового обеспечения [4].

Общим эффективным инструментом в решении обозначенных проблем может служить использование и дальнейшее развитие систем автономного газообеспечения. Анализ проектов газификации регионов России и Генеральных схем газоснабжения и газификации позволяет выделить несколько подходов к реализации проектов газификации, основанных на применении альтернативных источников газоснабжения: сжиженный природный газ (СПГ), компримированный природный газ (КПГ), сжиженный углеводородный газ (СУГ), адсорбированный природный газ (АПГ), биогаз, угольный метан, подземная газификация углей (ПГУ). По каждому из этих направлений ПАО «Газпром» ведет работу по нормативно-методическому, предпроектному и проектному обеспечением. Так, в Белгородской области, уникальной с точки зрения развития агропромышленного и животноводческого комплекса, организацией разрабатывается проект по производству и использованию биогаза в ТГК «Агробелогорье», агрохолдинг «БЭЗРК-Белгранформ». Прорабатываются возможности применения АПГ для газификации населения и промышленных предприятий в качестве источника резервного, аварийного и газомоторного топлива. Более 10 лет ПАО «Газпром» проводит исследования по добыче и освоению метана из угольных пластов. Перспективность данной тематики доказана опытно-экспериментальными работами на полигоне в Кемеровской области. Сегодня ресурсы метана угольных пластов рассматриваются в качестве источника газоснабжения Магаданской области. Использование ПГУ возможно для производства электрической и тепловой энергии, экологически чистого жидкого топлива метанола. Диметилового эфира, жидкомоторного топлива и ряда важных химических продуктов. В качестве возможного ресурса ПГУ рассматривается для газификации Приморского края, Магаданской области [7]. Таким образом, в настоящее время альтернативные источники находят широкое применение, но для их дальнейшего развития необходимо дальнейшее изучение и нормативно-правовое обеспечение.

Согласно Концепции участия ПАО «Газпром» в газификации регионов РФ развитие газификации в регионах России [8] в ближайшие годы будет осуществляться дифференцированно с учетом наличия и развития собственной ресурсной базы для газификации сетевым природным газом и за счет альтернативных сетевому природному газу энергоносителей, включая СУГ, СПГ и КПГ. До недавнего времени производство СПГ концентрировалось в рамках крупных мега-проектов (производительностью каждой линии до 5-8 млн т в год). В случаях, когда подача сетевого газа экономически или технически неэффективна, осуществляется либо комплексная, либо автономная газификация. В таких случаях уместно создание локальных малотоннажных производств (производительностью до 100 тыс. т в год) и систем автономного газоснабжения, которые помогают решать задачи обеспечения большого числа рассредоточенных потребителей, не имеющих доступа к распределительным газовым сетям, небольшими объемами газа, а также позволяет регулировать пиковые нагрузки в потреблении газа [1] и обеспечивать бесперебойное функционирование системы энергоснабжения, выполняя роль резервного источника газификации.

Эффективность подобных проектов автономной газификации обеспечивается за счет: экономии на топливе при замещении традиционных энергетических ресурсов – дизельного топлива, мазута, электроэнергии (на 15–20 %); экономии затрат на строительство газопроводов (в два-три раза); снижения воздействия на окружающую среду (в три-четыре раза).

К тому же автономная газификация обладает рядом дополнительных преимуществ по сравнению с традиционным способом газообеспечения. Среди них стоит также отметить автономность, высокую безопасность, надежность и долговечность работы систем автономного и резервного газоснабжения.

Существует ряд возможных вариантов обеспечения газом, их выбор зависит от многих факторов, среди которых – географическое положение, наличие местных источников газа, наличие инфра-

структуры и др. [9]. Для принятия решения о целесообразности создания системы автономной газификации необходимо проводить широкомасштабные прединвестиционные исследования. Положительное или отрицательное заключение по поводу использования автономного газоснабжения в том или ином регионе России помогут сделать разработанные в ходе исследования критерии:

- экономическая эффективность проекта (объем капитальных и эксплуатационных затрат, денежные потоки, чистый дисконтированный доход, внутренняя норма рентабельности, индекс доходности, срок окупаемости и т.д.) [2];
- удаленность потребителя от магистрального газопровода (необходимо рассмотреть возможность подключения к Единой системе газоснабжения и местной системе газоснабжения; в случае, если регионы не имеют выхода к ЕСГ и не имеют ни региональных систем газоснабжения, ни газоконденсатных месторождений, следует применять автономную газификацию);
- годовой объем потребления/потребности в газе (данный критерий необходимо рассматривать во взаимосвязи с показателем, характеризующим удаление потребителя от магистрали: в зависимости от значений указанных критериев принимается решение об эффективности строительства газопровода или системы автономного газоснабжения);
- наличие и объем пиковых нагрузок (автономная газификация может использоваться в роли резервного источника для сглаживания пиковых нагрузок, тем самым компенсировать сезонную неравномерность потребления газа);
- срок использования магистрального газопровода и газопроводов-отводов (системы автономного газоснабжения способны обеспечить бесперебойной газоснабжение потребителей при проведении ремонтно-восстановительных работ на газопроводах за счет мобильной доставки и подачи газа);
- плотность населения (в регионах России с малой плотностью населения прокладка трубопроводов экономически нецелесообразна, в связи с этим актуальное направление – развитие автономной газификации);
- природно-климатические условия (в районах со сложными горно-геологическими и природно-климатическими условиями велика вероятность технической невозможности и экономической неэффективности обеспечения потребителей сетевым газом).

Одним из принципов участия ПАО «Газпром» в газификации регионов России является сбалансированное и синхронное развитие систем газоснабжения, газораспределения и газопотребления. Его реализация достигается, в том числе согласованной разработкой и реализацией инвестиционной программы ПАО «Газпром», Программ газификации регионов Российской Федерации (в том числе автономной газификации), Программ реконструкции и технического перевооружения систем газоснабжения и газораспределения [8]. В связи с этим, можно говорить о перспективности автономного газоснабжения, как о наиболее близкой по комфорту использования, экономичности, экологичности и стоимости энергии альтернативе газоснабжению природным газом.

Библиографический список

1. Андреев, А. Ф. Перспективы газификации регионов РФ на основе малотоннажного производства СПГ / А. Ф. Андреев, Д. П. Сахаров // Прогнозы. Проекты. Проблемы. – 2011. – № 7. – С. 8.
2. Байкова, О. В. Методика оценки эффективности организационно-экономических механизмов работы газовой отрасли / О. В. Байкова, Е. А. Милованова // Вестник университета. – 2014. – № 17. – С. 66–70.
3. Газификация регионов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mrg.gazprom.ru/about/gasification/> (дата обращения : 07.06.2016).
4. Генеральная схема развития газовой отрасли России на период до 2030 г. –М., 2008. – 145 с.
5. Годовые отчеты ПАО «Газпром» 2005–2015 гг. [Электронный ресурс]. –Режим доступа : <http://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2016/> (дата обращения : 07.06.2016).

6. Миллер, А. О реализации Программы газификации регионов Российской Федерации [Электронный ресурс] / А. Миллер. – Режим доступа : <http://government.ru/media/files/tbYeoYkkBtPaPL4OCUAEFuNXuaNsXNXb.pdf> (дата обращения : 25.03.2016).
7. Научно-методические подходы и практическая реализация проектов альтернативного газоснабжения регионов РФ: материалы заседания секции «Распределение и использование газа» Научно-технического совета ОАО «Газпром». – М.: ООО «ИРЦ Газпром», 2009. – 90 с.
8. Постановление Правления ОАО «Газпром» «Об утверждении новой редакции Концепции участия ОАО «Газпром» в газификации регионов Российской Федерации от 30 ноября 2009 г. № 57 // Правление ОАО «Газпром». – 2009.
9. Спектор, Н. Ю. Анализ газификации Российской Федерации / Н. Ю. Спектор, А. С. Саркисов // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2015. – № 5. – С. 25–29.
10. Ярыгин, Ю.Н. Автономная газификация: научное и проектное обеспечение / Ю.Н. Ярыгин // Газ России. – 2010. – № 3. – С. 17–19.

УДК 338.45

В.А. Васяйчева

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация.** Кризисная ситуация последних двух лет негативно сказалась на общей экономической ситуации в России. Многие крупные предприятия оказались на грани банкротства. Современные руководители столкнулись с проблемой реорганизации производственной деятельности с целью повышения экономической эффективности функционирования компаний и роста уровня конкурентоспособности. В статье проведен анализ хозяйственной деятельности одного из предприятий Самарской области, выявлены недостатки в его функционировании и даны рекомендации по их устранению.*

***Ключевые слова:** эффективность, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, управленческий учет, управленческие решения.*

Vera Vasyaycheva

TO THE QUESTION OF MAXIMIZING THE ENTERPRISES EFFICIENCY

***Annotation.** Many domestic enterprises are in crisis today. Modern managers are faced with reorganization problems of productive activities in order to increase the economic efficiency of the company functioning and growth of competitiveness. The article analyzes the economic activity of one of the enterprises of the Samara region, revealed deficiencies in its functioning and recommendations for their elimination.*

***Keywords:** efficiency, competitiveness, competitive advantages, management accounting, management solutions.*

В настоящее время основной движущей силой, определяющей дальнейшее развитие производственно-экономических отношений, является конкуренция. Стабильность функционирования предприятий в условиях жесткой конкурентной борьбы во многом определяется эффективностью реализации стратегии, которая формируется на основе оптимальной информационной базы внутри самого предприятия. Информационной базой принятия стратегических управленческих решений, которые позволят достичь устойчивых конкурентных преимуществ с достойным функционированием в условиях конкурентной борьбы, служит система анализа и управленческого учета. Значимость системы управленческого учета в качестве стратегического ресурса субъекта хозяйствования в условиях жесткой конкуренции велика. Она представляет собой систему взаимосвязанных элементов по сбору, предоставлению, обработке и анализу оперативной информации, которая необходима руководству компании для планирования, анализа, мониторинга и контроля его деятельности, принятия оперативных управленческих решений, повышения эффективности использования имеющихся ресурсов и контроля полноты их учета, а также подготовки финансово-экономической отчетности (как для внешних, так и внутренних пользователей) [1; 2].

Проанализируем эффективность реализации управленческого учета на Самарском предприятии ООО «Амида-продукт» (группа компаний на рынке хлебобулочной продукции) и оценим его влияние на эффективность функционирования компании в целом. Торговая сеть ООО «Амида-продукт» насчитывает множество небольших магазинов и павильонов. Среднее количество активных клиентов примерно 2000 человек.

Ассортимент продукции постоянно обновляется (см. табл. 2). Так, например, снижение в 2015 г. объема реализации хлеба из муки первого сорта повлекло за собой расширение ассортимента по сдобе. На протяжении последних пяти лет насчитывается около 400 наименований готовой продукции. Общий объем реализации продукции в среднем составляет 20 тонн в год (см. табл. 1). На рисунке 1 представлена структура основных покупателей продукции предприятия за последние пять лет.

Таблица 1

Основные финансовые показатели деятельности ООО «Амида-продукт»

Наименование показателей	2013 год	2014 год	2015 год
Объем производства продукции, тыс. тонн	23	20	17
Выручка от реализации продукции (работ, услуг) в денежном выражении (без НДС с учетом возвратов от покупателей), млн руб.	1002	1015	89
Прибыль (убыток) от продаж, млн руб.	(40)	38	(18)
Чистая прибыль (убыток), млн руб.	(70)	13	11
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	0,03	0,026
Коэффициент текущей ликвидности	1,1	1,4	1,434
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,8	1,05	1,06
Чистый оборотный капитал	1,2	1,4	1,4
Рентабельность продаж, %	-4	4	-2 %
Рентабельность продаж по ЕВІТ, %	-10	-1	-5
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	-7	1	1
Коэффициент капитализации	27	15	19
Коэффициент финансовой независимости	0,04	0,07	0,06
Коэффициент финансирования	0,04	0,08	0,07
Коэффициент финансовой устойчивости	0,6	0,6	0,6

Источник: [4].

Таблица 2

Динамика реализации продукции ООО «Амида-продукт»

Группа	2013 год		2014 год		2015 год	
	тыс. тонн	млн руб.	тыс. тонн	млн руб.	тыс. тонн	млн руб.
Хлеба	14	470	12	420	10	397
Булочные и сдобные	2	140	2	122	1,6	113
Слоеные изделия	0,7	90	0,7	87	0,7	85
Бараночные изделия	0,6	33	0,5	27	0,4	28
Крекер	0,09	6	0,1	5	0,1	4
Сухарные изделия	0,4	27	0,4	29	0,3	32
Конд. печенье	0,2	23	0,2	20	0,1	16
Конд. Пряники	1,3	81	1	67	1	65
Конд. Бисквитно-кремовая прод.	1,3	225	1	215	1	198
Конд. Вафли	0,6	55	0,5	52	0,5	51
Конд. шоколадные фигурки	0,8	0,3	0,7	0,3	1,1	0,5
Прочие	1,1	21	1	20	0,9	18

Источник: [4].

Отметим, что на предприятии наблюдается снижение товарооборота на 13 %. К основным причинам можно отнести следующие: падение спроса со стороны сетевых клиентов вследствие орга-

низации собственного мини производства, что приводит к вымыванию продукции предприятия из общего объема продаж крупных продавцов (порядка 30 % общего объема продаж); повышение интереса населения города к самостоятельному изготовлению хлеба (с использованием хлебопечек).

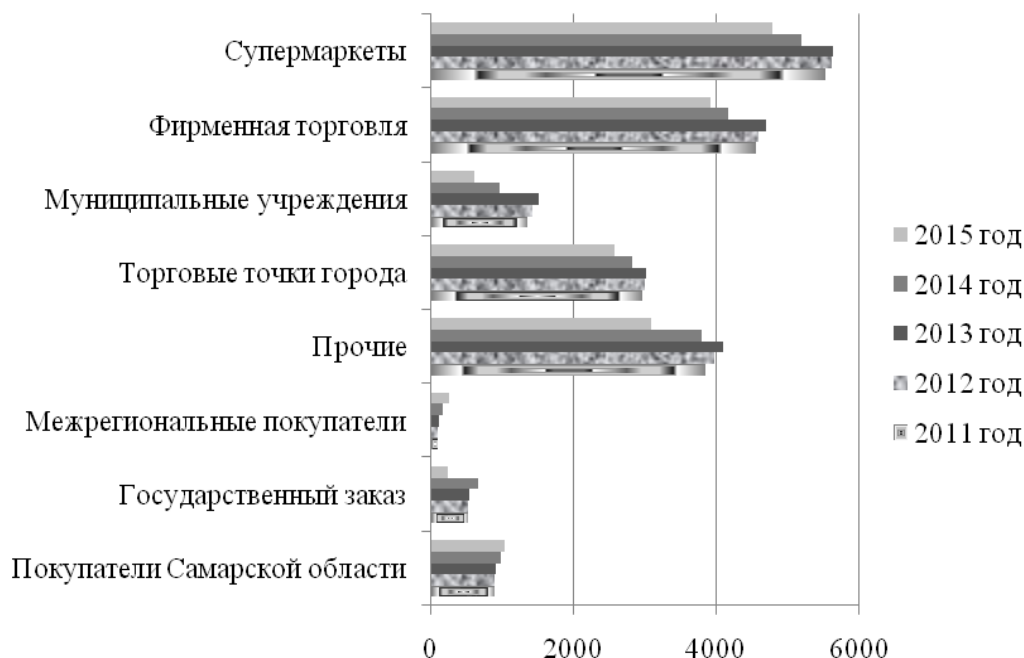


Рис. 1. Динамика объемов реализации продукции в разрезе групп покупателей, в тоннах [4]

На сегодняшний момент времени в ООО «Амида-продукт» осуществляется стратегическое целеполагание. Однако его реализация неэффективна. Оно не учитывает критериев эффективности, выдвигающихся разными заинтересованными сторонами, к которым можно отнести владельцев предприятия, управленческий персонал и работников предприятия. Различие в целевых установках заинтересованных групп проявляется в стоимости капитала предприятия, который выше стоимости обслуживания заемного капитала. Однако в отличие от собственников кредиторы не участвуют непосредственно в управлении предприятием. То есть, процессу целеполагания в ООО «Амида-продукт» не уделяется достаточно внимания. Сам процесс четко не сформулирован, не регламентирован и не учитывает мнения заинтересованных сторон.

Таким образом, основная проблема неэффективного функционирования исследуемого предприятия заключается именно в отсутствии четких стратегических целей. Если цели не определены, то будет прослеживаться неверное определение решаемых задач. В связи с тем, что отсутствует единая нормативная база на предприятии и единая терминология, необходимо ввести в штат предприятия нового специалиста – менеджера проекта.

Большой проблемой остается неверное распределение ролей. Грамотная работа с персоналом является немаловажным фактором, так как именно использование управленческого учета способствует возникновению дополнительных функций и должностных обязанностей, что может вызвать недовольство персонала. На сегодняшний день в ООО «Амида-продукт» поставлены нереальные или нечеткие цели и сроки, при этом прослеживается слабое планирование и документирование проекта. Проект оказывается неуспешным в связи с отсутствием действенных механизмов мониторинга и контроля. Встречаются случаи несвоевременности и недостоверности предоставления информации.

Активному внедрению управленческого учета на анализируемом предприятии мешает неадекватное к нему отношение со стороны руководства. Это во многом связано с восприятием управленческого учета в качестве бухгалтерской информации, которая необходима для внешнего финансового анализа. Руководством ООО «Амида-продукт» бухгалтерский учет не воспринимается как информационный источник, который играет немаловажную роль в управлении предприятием, а считается тяжелой «обузой», которую предприятие должно терпеть по необходимости.

Совершенствование системы управленческого учета будет способствовать решению проблем в функционировании предприятия и повышению результативности его деятельности. К основными направлениями его оптимизации можно отнести следующие: совершенствование процедуры представления отчетности; развитие системы финансового бюджетирования; разработка стратегии развития предприятия в кратко-, средне- и долгосрочном периодах; совершенствование системы учета затрат.

В рамках данного исследования выделены основные направления совершенствования системы управленческого учета и отчетности, которые необходимо реализовать в ООО «Амида-продукт».

1. Проектирование оптимальной иерархии отчетов с их адаптацией к нуждам руководителей разных уровней управления (см. табл. 3).

2. Разработка системы долгосрочного (5-10 лет) и среднесрочного (3-5 лет) планирования, основываясь на оценке конкурентоспособности предприятия, как на внутреннем, так и мировом рынках. При этом необходима увязка всех видов планирования.

3. Оптимизация системы бюджетирования;

4. Совершенствование системы учета затрат с одновременной доработкой нормативной базы расчета их планового показателя.

В рамках первого направления предполагается совершенствование системы управленческой отчетности с определением иерархии отчетов и их адаптацией к нуждам руководителей различных уровней. Необходимо также отметить реализацию следующих мероприятий: анализ действующей системы управленческой отчетности, ее структуры, функций и организационно-технических аспектов функционирования; оценка уровня автоматизации информационных потоков и процессов принятия решения и при необходимости приведение их в соответствие с требованиями системы отчетности управленческого учета.

Таблица 3

Примерная иерархия отчетов на предприятии

Вид деятельности	Приобретение производственных ресурсов	Производственный процесс	Реализация продукции
Операционная деятельность	Отчет об объемах потребления материальных ресурсов	Отчет об объемах выпуска продукции	Отчет о затратах на сбыт и маркетинг
	Отчет об объеме запасов материальных ресурсов	Отчет об объеме запасов готовой продукции	Отчет о продажах
	Отчет об объеме закупок материальных ресурсов	Отчеты о затратах на производство	Отчет об отгрузке
Инвестиционная деятельность	Отчет об объеме закупок и движении основных средств	Отчет об эффективности инвестиций	Отчет о работе с ценными бумагами

Окончание таблицы 1

Вид деятельности	Приобретение производственных ресурсов	Производственный процесс	Реализация продукции
Финансовая деятельность	Контроль и регулирование финансовых результатов	Отчеты о результатах основной деятельности	
	Контроль и регулирование дебиторской задолженности	Отчеты о кредиторской задолженности	
	Контроль поступления и использования денежных средств	Отчет о дебиторской задолженности	
	Контроль исполнения плана распределения прибыли	Сводные отчеты для руководства о движении денежных средств	

Из выше приведенного материала можно заключить, что управленческий учет является эффективным инструментом управления деятельностью предприятия. Эффективность функционирования компании во многом зависит от системы управленческого учета и анализа, которая обеспечивает ее необходимой информацией. Развитие системы управленческого учета и анализа должно соотноситься с определенными изменениями, которые происходят на предприятии. Специфика формирования учетной информации обусловлена соответствующими характеристиками и особенностями внутренней среды предприятия.

Конкурентная экономическая среда в значительной степени влияет на принятие обоснованных с информационной точки зрения бизнес-решений. В связи с этим необходимо не только формировать систему управленческого учета, но и постоянно совершенствовать применяемые инструменты и методы управленческого учета, что будет способствовать адаптации к различным внутренним и внешним изменениям для выживания в условиях жесткой конкуренции [3].

Современная методологическая основа управленческого учета востребована многими крупнейшими российскими промышленными предприятиями. В меньшей степени ее используют структуры, оказывающие консультационные и финансовые услуги. Торговыми организациями, предприятиями потребительского сектора, телекоммуникационными компаниями, фармацевтическими и другими компаниями данная методология применяется пока в небольшом объеме с меньшей структуризацией.

Библиографический список

1. Васяйчева, В. А. Совершенствование управления организацией / В. А. Васяйчева, Г. А. Сахабиева, В. А. Сахабиев // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2012. – № 4 (23). – С. 22–30.
2. Мусорина, В. В теплом климате конкурентоспособности / В. Мусорина, С. Панеш // Прямые инвестиции. – 2012. – № 10 (126). – С. 48–53.
3. Развитие промышленных комплексов России в условиях вызовов XXI вв.: монография/ Под ред. Н. М. Тюкавкина. – Самара: Самарский государственный университет, 2015. – 230 с.
4. Сводные годовые отчеты ООО «Амида-продукт» за 2011–2015 гг.

УДК 338.1

В.А. Гафиатуллин

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ АВИАСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы функционирования и развития элементов инфраструктуры авиастроительного комплекса России. Особое внимание уделено изучению вопросов связанных с транспортной инфраструктурой, имеющей для нашей страны определяющее значение. Раскрываются вопросы развития образовательной инфраструктуры как элемента воспроизводства кадрового потенциала отечественных предприятий. В ходе исследования были проанализированы особенности развития инновационной инфраструктуры необходимой для долгосрочного развития отрасли и преодоления разрыва с ведущими западными корпорациями. В завершении статьи обоснован тезис о необходимости системного подхода к развитию всех элементов авиационной инфраструктуры в целях долгосрочного развития комплекса.

Ключевые слова: авиастроительный комплекс, авиационная инфраструктура, инновационное развитие, системное развитие.

Valery Gafiatullin

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE OF AVIATION COMPLEX OF RUSSIA

Annotation. The article considers issues of functioning and development of infrastructure elements of an aircraft manufacturing complex of Russia. Special attention is paid to the study of questions connected with the transport infrastructure of our country crucial. Discusses questions of the development of educational infrastructure as an element of reproduction of personnel potential of domestic enterprises. The study was analyzed the features of development of innovation infrastructure necessary for long-term development of the industry and bridge the gap with leading Western corporations. At the end of the article justifies the thesis about the need for a systematic approach to the development of all elements of the aviation infrastructure to long-term development of the complex.

Keywords: complex aircraft, aviation infrastructure, innovative development, system development.

Авиационная промышленность представляет собой специфический сектор наукоемкой промышленности вне зависимости от национально-географических факторов и обладает определенными особенностями, присущими как самой отрасли, так и ее продукции. Выделим следующие специфические черты авиастроительной промышленности и продукции авиационного назначения: полный жизненный цикл продукции от фундаментальных исследований до послепродажного обслуживания; наукоемкость и сложность разработок; сложный характер высокотехнологичного производства; жесткие критерии качества и безопасности конечного продукта; высочайшая цена готового продукта; необходимость тесной отраслевой кооперации, а так же кооперации с другими отраслями; ограниченный сегмент потребителей.

Производство конечной продукции авиастроительного комплекса это вершина сложной и наукоемкой производственной цепочки из множества звеньев. Специфика отрасли и уровень конкуренции заставляет предприятия искать лучших специалистов, использовать современные материалы и технологии, формировать строжайшую систему менеджмента качества. Авиация и авиационная промышленность просто не могут функционировать без обеспечения необходимой инфраструктурой. Авиации необходимы аэропорты, заправочные станции, сервисные центры и склады узлов и агрегатов. Производство компонентов авиатехники предполагает широкую номенклатуру уникальных материалов, специфические технологии формообразования, нанесения покрытий, сборки, проведения испытаний и контроля. Современная отраслевая инфраструктура авиастроения представляет собой

систему связей между заказчиками, производителями, исполнителями, инвесторами, сервисными организациями, научно-техническими организациями в рамках производственных цепочек по созданию сложной наукоемкой продукции.

Отсутствие внимания к проблемам авиации и авиационной инфраструктуры уже привело к банкротству ряда региональных авиакомпаний, специализирующихся обеспечении местных перевозок и авиационных работ и почти десятикратному сокращению маршрутной сети региональной авиации. Повышение уровня сервиса, активная работа с пассажирской сетью, оптимизация эксплуатационных расходов не дадут должного эффекта без внимания к развитию авиационной инфраструктуры. Решение проблем авиационной инфраструктуры непосредственным образом скажется на существующих проблемах гражданской авиации: высокая доля затрат на ГСМ в себестоимости авиаперевозок; низкие темпы роста местных и среднемагистральных перевозок; зависимость авиаперевозок от платежеспособности населения и недостаточность бюджетных ассигнований; отсутствие возможностей обновления парка авиатехники для большинства российских авиакомпаний [2].

Косвенным фактором, характеризующим уровень развития авиастроения и состояния авиационной инфраструктуры, служит состояние рынка авиационных пассажирских перевозок. Количество и качество услуг на рынке пассажирских авиаперевозок позволяют делать выводы о состоянии и возможностях авиастроительного комплекса. Уровень развития гражданской авиации и рынка авиаперевозок в стране в полной мере отражает эффективность экономической, промышленной, социальной и институциональной политики государства.

Развитие транспортной авиационной инфраструктуры окажет сильнейшее влияние на туристические процессы в стране. Более половины перспективных рекреационно-туристических зон, относятся к регионам, где транспортные коммуникации или отсутствуют, или чрезвычайно слабо развиты. Именно авиация может инициировать бурный рост внутреннего туризма особенно в регионах, относящихся к третьей группе обеспеченности инфраструктурой, а так же Черноморского побережья и Кавказских Минеральных Вод [3].

Развитие эффективной аэродромной инфраструктуры положительно скажется не только на авиастроении, но и позволит развивать транспортно-грузовую систему страны. Выход на рынок ближне- среднемагистрального пассажирского самолета МС-21 поставил перед руководством страны задачу по модернизации и строительству новых аэродромов гражданской авиации. Для ее решения необходимо много качественного строительства с применением инновационных технологий и современных материалов, что в свою очередь потребует колоссальных финансовых и временных затрат. Многие субъекты РФ лишены местных аэропортов, более 70 % взлетно-посадочных полос с искусственным покрытием старше 25 лет и характеризуются высоким уровнем физического износа, а те немногие, что сохранились, не всегда приспособлены для современных типов воздушных судов.

Еще одной проблемой, стоящей на пути развития транспортной инфраструктуры, является устаревшая нормативно-правовая база. Устарели не только отдельные нормы и правила, а целые программные документы. Многие правила и требования разработаны в прошлом веке и значительно отстают от современных требований. Существующие нормы не адаптированы под новейшие способы строительства, материалы и технологии. Решение проблемы не может быть быстрым это связано как с медлительностью бюрократического аппарата, так и с проверкой определенных технологий на безопасность. На данном этапе необходимо сосредоточить внимание на постепенном внедрении в структуру нормативно-правовой базы отдельных международных правил и требований.

Развитие авиастроительного комплекса немыслимо без функционирования и развития кадров и образовательной инфраструктуры. Реализация образованной функции, подготовка персонала необходимы для формирования кадрового потенциала отрасли. Необходимо заметить, что кадровые проблемы в авиастроении появились не в один момент, а копились в течение времени. С 1990-х гг. еже-

годно сокращалась численность персонала занятого в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах (НИОКР). Усугублял ситуацию и системный кризис в научной сфере, имевший место после распада Советского Союза. Помимо сокращения численности научного персонала, существует целый ряд не менее важных проблем, требующих разрешения: высокий средний возраст ученых высокой квалификации; отток кадров за рубеж и в другие отрасли; нарастающий разрыв между поколениями ученых; дифференциация доходов в зависимости от организаций; низкая заработная плата молодых ученых; слабо развитые механизмы защиты интеллектуальной собственности.

Только в 2000-х гг. наметилась условная стабилизация, на базе которой сейчас происходит реформирование инновационного сектора экономики. Для преодоления остывания от западных компаний необходим новый подход к процессам подготовки и воспроизводства кадров в авиационной промышленности. Необходимо выделить специальную категорию кадров в структуре предприятий, прямо или косвенно занимающихся инновациями. Новый подход к организации кадровых ресурсов инновационного сектора авиастроения позволит освободить данную категорию от административной и другой работы.

Важным фактором, влияющим на все процессы, происходящие в отрасли, является глобализация. Доминирование на рынке нескольких крупных западных производителей (Boeing, Airbus) создает проблемы развития национальных авиастроительных комплексов. Большинство требований и рекомендаций Федеральной авиационной администрации США (FAA) и Европейской объединенной авиационной администрации (JAA) в большей части совпадают. Унификация требований подготовки пилотов, специалистов по обслуживанию техники, других процессов и работ существенно ограничивает возможности отдельных стран, оставляя лишь функции локального контроля.

Перспективным направлением развития образовательной инфраструктуры отечественного авиастроения является создание авиационных учебных центров, оказывающих полную теоретическую и практическую подготовку летного и инженерно-технического состава. Авиационное образование включает в себя большой комплекс весьма специфических областей подготовки. Это и авиационная техника, включающая знания по конструкции летательных аппаратов, силовым установкам, авионике и электронным системам ориентирования и навигации, всему бортовому оборудованию включая вычислительные комплексы. Специалистам на предприятиях необходимы знания, связанные с технологиями производства, технологическим обеспечением сборки узлов и агрегатов, спецификой испытаний. От знаний и квалификации работников напрямую зависит безопасность полетов и жизни людей.

Процессы децентрализации и централизации подготовки кадрового состава сильно влияют на развитие соответствующей инфраструктуры. Оставляя за собой функции контроля и мониторинга, государство снижает не только качество подготовки летного и обслуживающего персонала, но и потенциал профессорско-преподавательского состава. Отстраняясь от обучения государственные структуры теряют чувствительность к изменениям авиационного комплекса, создавая проблемы с нехваткой или переизбытком выпускников по определенным специальностям.

Переход на новые технологии разработки и производства авиационной техники, обусловленный использованием современных технологий как в самой авиационной технике, так и на этапе ее создания и изготовления, требует перестройки системы обучения для технического персонала. Развитие и внедрение авиационной техники нового поколения ставит задачи соответствия преподавательского состава требованиям отечественного авиационного комплекса. Преподаватели авиационных вузов являются высококлассными специалистами, в большинстве имеющими высшую квалификацию и ученые степени в различных областях помимо авиации. Однако отсутствие прямых контактов между производителями центрами обучения увеличивает разрыв между реальными потребностями авиационного комплекса и уровнем подготовки выпускаемых специалистов [4].

Предприятия – поставщики узлов и агрегатов играют важную инфраструктурную роль в производственных цепочках авиационной промышленности. На протяжении многих лет предприятия были вынуждены переходить от серийного производства к мелкосерийному, что существенно сказывалось на качестве продукции. Еще одной серьезной проблемой явилось недофинансирование отрасли как государством так и частными заказчиками. Зачастую получаемого от заказчика аванса не хватало предприятию на закупку материалов и комплектующих, что приводило к необходимости получения заемных средств, проценты по которым ложились на предприятие. В результате сравнительно небольшие предприятия-поставщики узлов и агрегатов авиационных систем вместо поставляемых ранее десятков агрегатов стали продавать единицы. За несколько лет подобные тенденции привели к существенному росту стоимости авиационной техники отечественного производства при невозможности обновить производственные мощности. Снижение объемов заказов катастрофически сказалось на качестве изделий и привело к снижению конкурентоспособности российской продукции, а так же утечке наиболее квалифицированного персонала.

Утилизация большей части парка авиационной техники в 1990-е гг. привела к формированию множества посредников, не занимающихся производством, но существенно увеличивающих итоговую цену продукции. Отсутствие производства подстегнуло так же и развитие рынка узлов и агрегатов с остаточным ресурсом: продавались они, как правило, посредниками по более низким ценам, подрывая положение официальных производителей штатных комплектующих. Итогом бездумного запустения отрасли стал повальный отказ перевозчиков от отечественной техники.

Первым шагом к кардинальному изменению ситуации с государственной поддержкой инфраструктуры стало создание корпорации «Российские технологии». В состав корпорации вошло большинство поставщиков узлов и агрегатов для авиационной промышленности, не охваченными корпорацией остались поставщики, относящиеся к другим отраслям, а так же поставщики смежных услуг авиастроения.

На данном этапе развития отрасли и при существующей системе менеджмента качества на предприятиях первоочередной задачей является формирование единой информационной системы по типу системы «OASIS». Создание отечественной информационной системы жизненно необходимо для развития отрасли. Создаваемый реестр поставщиков должен охватывать все направления авиастроения, а так же поставщиков компонентов двойного назначения и иностранного производства. В свою очередь процедуры ведения реестра должны учитывать и возможность входа в него потенциальных производителей и поставщиков по результатам анализа соответствия требованиям систем менеджмента качества. Формирование объединенного реестра было бы логичным развитием кооперации в отрасли. Однако существование объединенного реестра подразумевает реализацию организационно-технических решений, ограничивающих доступ к информации, содержащей военную или коммерческую тайну.

Непростая экономическая и международная ситуация усложняет процессы модернизации авиационной инфраструктуры. Производство конкурентоспособной продукции, а так же формирование эффективной авиационной инфраструктуры единственный путь развития позволяющий вернуть России ключевую роль в мировой авиатранспортной системе. Разработка и внедрение инноваций требуют определенных условий, формирование которых – сложный и затратный процесс. Однако правильная организация трансфера инноваций в серийное производство окупит все затраты и будет являться гарантом конкурентоспособности продукции на долгое время. В этой связи интересен опыт Советского Союза, когда в отраслевой структуре авиастроения были объединены не только производители, но и представители научно-технического прогресса, такие как институты РАН, ОКБ, НИИ и др. На данный момент недостаточно развиты механизмы взаимодействия между научно-техническими организациями, функционирующими в рамках различных направлений авиастроения.

Для решения проблем, стоящих на пути развития отечественного авиастроения, необходимо системно внедрять механизмы трансфера инноваций в рамках производственных цепочек серийного производства изделий, узлов и агрегатов. Современную структуру отечественного авиастроительного комплекса определяют крупные промышленные корпорации, механизмы взаимодействия между которыми не всегда оптимальны. Необходимость преодоления разногласий ставит перед руководством страны задачи по оптимизации и координации механизмов модернизации всех предприятий в рамках единой организационно-технологической конфигурации.

Важным шагом по повышению эффективности механизмов взаимодействия авиастроительного комплекса было создание промышленных вертикально интегрированных структур, таких как ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК), ОАО «Вертолеты России», ООО «Управляющая компания «Объединенная двигателестроительная корпорация». Так же в целях развития компетенций российской авиационной промышленности были созданы профильные холдинги ОАО «Концерн «Авиаприборостроение» и ОАО «Концерн «Авиационное оборудование». Каждая структура в свою очередь предполагает формирование образовательно-технологических единиц, ответственных за разработку и внедрение инноваций в производственные процессы.

На данный момент интегрированные структуры играют ключевую роль в развитии авиастроения и сопутствующей инфраструктуры. Их создание было обусловлено повышением эффективности при распределении ресурсов и финансировании проектов. Это позволило устранить распыление ограниченных инвестиционных возможностей по большому числу предприятий и тем самым сконцентрировать ресурсы на ключевых направлениях развития отрасли. В основу формирования интегрированных структур в авиастроении был положен принцип полного охвата жизненного цикла готовой продукции от фундаментальных исследований до серийного производства и сервисного обслуживания. Мировая практика показывает, что лидерами в области авиастроения являются именно интегрированные структуры, ведущие не только прикладные, но и фундаментальные исследования (см. табл. 1). Западные корпорации финансируют до 70 % затрат на НИОКР, остальные осуществляются за счет государственных дотаций. Отечественная практика прямо противоположна и предполагает обратную долевою структуру расходов. Российские компании уступают зарубежным корпорациям так же и по показателю абсолютных расходов на НИОКР.

Таблица 1

Сравнение подходов к интеграции науки и производства в авиастроительных корпорациях

Параметр	Мировая практика	Российская практика
Статус научно-технических организаций	В составе крупных интегрированных компаний есть собственные технологические центры, как правило, не являющиеся юридическими лицами	У большинства крупных интегрированных компаний есть центры НИОКР функционирующие как самостоятельные хозяйствующие субъекты
НИОКР	Большая часть НИОКР выполняется внешними организациями (аутсорсинг)	Большая часть НИОКР выполняется собственными силами корпораций
Специализация компаний	Четкая специализация компаний на науку, технологии и производство	Нет четкой специализации. Часть компаний выполняет функции разработчика и производителя серийной продукции
Защита интеллектуальной собственности	Большое внимание к защите интеллектуальной собственности и развитию контрактных отношений в системе «заказчик – исполнитель»	Недостаточно развиты механизмы защиты интеллектуальной собственности. Частые нарушения контрактных обязательств с системой «заказчик-исполнитель»
Трансфер технологий	Развития система трансфера технологий	Система трансфера технологий требует развития

Рассматривая проблемы инновационного сектора через специфику отечественного авиастроения, можно выделить основные проблемы, стоящие на пути инновационного развития на авиационных предприятиях: утрата или старение инновационной инфраструктуры; высокая зависимость от бюджетного финансирования; недостаточная обеспеченность высококвалифицированными кадрами; общая отсталость технологий; недостаточный уровень финансирования инновационной деятельности; слабый уровень защиты интеллектуальной собственности. Решение важнейших задач авиастроительной отрасли лежит в плоскости координации производства и научного потенциала через создание инновационной инфраструктуры [1].

Завершая исследование, отметим, что инфраструктура – жизненно необходимый элемент развития отечественного авиастроительного комплекса, и от ее состояния зависит не только безопасность полетов, но и долгосрочное развитие всех гражданских отраслей промышленности. При системном подходе к развитию инфраструктуры в орбиту развития попадет огромное количество людей в различных секторах экономики. Системное развитие инфраструктуры позволит перейти от догоняющей модели развития отечественного авиастроения к опережающему, и утвердить статус России как ведущей авиастроительной державы мира.

Библиографический список

1. Александрова, А. В. Научно-производственные предприятия как важнейший элемент инновационной инфраструктуры авиационного машиностроения / А. В. Александрова, Е. В. Проценко // Реструктуризация экономики: теория и инструментарий. – 2015. – С. 373–398.
2. Бамбаева, Н. Я. К вопросу значения рынка пассажирских авиаперевозок в развивающейся экономике / Н. Я. Бамбаева // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. – 2013. – № 190. – С. 144–147.
3. Гусева, М. В. Зависимость туристического потенциала удаленных регионов России от авиационного транспорта / М. В. Гусева // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2011. – № 6. – С. 159–163.
4. Кузнецов, А. В. Авиационные учебные центры как инфраструктура авиационного образования нового типа / А. В. Кузнецов // Известия Самарской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – № 2. – С. 102–107.

УДК 621.311:338.45

Н.Г. Любимова

ОЦЕНКА ДОСТИЖЕНИЯ ИНДИКАТОРОВ ПЕРВОГО ЭТАПА РЕАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Аннотация. В 2015 г закончился первый этап реализации «Энергетической стратегии до 2030 г.» Оценено выполнение параметров индикаторов первого этапа (2008–2015 гг.): электропотребления, выработки электроэнергии, вводов мощности, структура мощности, удельные расходы топлива на отпуск электроэнергии и тепла, потребность в топливе. По ряду показателей Энергетической стратегии не достигнуты даже предельные значения, по некоторым показателям отклонения минимальны. В целом, задания этапа не выполнены и, очевидно, что следующие этапы надо корректировать в меньшую сторону.

Ключевые слова: Энергетическая стратегия, электропотребление, вводы мощности, удельные расходы топлива, потребность в топливе.

Natalia Lyubimova

ASSESSMENT OF ACHIEVEMENTS OF THE FIRST PHASE OF IMPLEMENTATION OF THE ENERGY STRATEGY INDICATORS

Annotation. The first stage of implementation of the "Energy Strategy up to 2030" is finished in 2015. Estimated implementation of the indicator parameters of the first stage (2008-2015g): power consumption, power generation, power inputs, power structure, specific fuel consumption for electricity and heat, the need for fuel. For a number of indicators of the Energy Strategy are not achieved even limits, for some indicators deviations is minimal. In general, the phase assignment is not fulfilled, and it is obvious that the following steps should be adjusted downwards.

Keywords: energy strategy; electricity consumption; power inputs; specific fuel consumption; fuel demand.

Первый этап реализации Энергетической стратегии рассматривался как посткризисный, его цель – скорейшее преодоление кризисных явлений и выход на устойчивые темпы развития, в том числе за счет качественного обновления и модернизации электроэнергетической отрасли. Продолжительность первого этапа (с 2008 до 2013–2015г) должна была определяться масштабами последствий кризиса и возможностями их преодоления экономикой, в том числе энергетическим сектором [4].

После экономического кризиса (2008–2009 гг.) и, соответственно, очередного падения электропотребления в 2010 г. электропотребление России вышло на предкризисный уровень 2008 г., а последующие два года даже характеризовались ежегодным ростом электропотребления. Однако с 2013 г. снова наметилась тенденция снижения электропотребления (см. рис. 1). Еще более нестабильная ситуация с максимумами нагрузки за анализируемый период (2008–2015 гг.), динамика изменения которых, определялась не столько факторами производства, хотя наметилось снижение электропотребления со стороны алюминиевых заводов, сколько метеорологическими условиями, в том числе прохладными зимами 2012 и 2014 гг. (см. рис. 1) [2].

Намечавшиеся скромные темпы роста экономического развития (2010–2012 гг.) на первом этапе реализации Энергетической стратегии были в немалой степени скорректированы геополитическим кризисом, начавшимся в 2014 г. и повлекшим за собой введение рядом стран финансовых, технологических и иных санкций против России, а также глубоким и устойчивым падением цен на нефть на мировом рынке. В целом ситуация в электроэнергетике с 2008 г. характеризуется нестабильностью, а с 2013 г. – наличием признаков рецессии.

В этих непростых экономических и политических условиях оценивая достижение индикаторов Энергетической стратегии, следует отметить следующее. Хотя электропотребление и производ-

ство электроэнергии не достигли заданных нижних значений индикаторов, отклонения минимальны. Электропотребление в целом по России под конец первого этапа составляло 1036,4 млрд кВт•ч, что на 0,5 % ниже нижней границы заданного интервала значений; производство электроэнергии – 1049,9 млрд кВт•ч, что на 0,9 % ниже нижней границы интервала значений [2; 4].

При этом производство электроэнергии на АЭС превысило нижнее значение индикатора на 0,5 %, и составило 195 млрд кВт•ч, на тепловых электростанциях достигло заданных значений и составило 686,1 млрд кВт•ч, а на возобновляемых источниках составило 169,1 млрд кВт•ч и не достигло заданных значений, соответственно – на 7,1 %, чему в не малой степени способствовало маловодье в бассейнах водосбора крупных рек Сибири. Следует отметить, что впервые в 2015 г. в структуре выработки электроэнергии по ЕЭС России отмечены значения по солнечной (7,3 млн кВт•ч) и ветровой энергетике (6,1 млн кВт•ч) [2].

В структуре производства электроэнергии доля АЭС составила 18,5 %, т.е. выросла по сравнению с 2008г на 17,8 % и даже превысила максимальное значение индикатора на первом этапе, приблизившись к значениям 2 этапа реализации Энергетической стратегии. Доли возобновляемой генерации и ТЭС соответствуют значениям заданных диапазонов.

В 2015 г. состоялось открытие ряда объектов возобновляемых источников энергии: солнечной электростанции (СЭС) мощностью 5 МВт в п. Переволоцкий Оренбургской области, Бурибаевской СЭС мощностью 10 МВт, Орской СЭС им. А.А. Влазнева (25 МВт), Абаканской СЭС (5,1 МВт), второй очереди Кош-Агачской СЭС (5 МВт) в Республике Алтай и Бугульчанской СЭС (5 МВт) в Республике Башкортостан.

В июне 2015 г. в п. Батагай Верхоянского улуса Республики Саха (Якутия) заработала крупнейшая СЭС в Заполярье. Мощность первой очереди энергообъекта – 1 МВт. Солнечная станция интегрирована в существующую систему энергоснабжения поселка и совместно с действующей дизельной электростанцией представляет единый энергокомплекс. Благодаря СЭС ежегодная экономия дизельного топлива в п. Батагай составит порядка 300 т, или 16 млн руб. в ценах 2015 г.

Во второй половине 2015 г. фотоэлектрические панели появились в с. Юнкюр Верхоянского улуса (40 кВт), п. Бетенкес (40 кВт), с. Столбы (10 кВт) и с. Улуу Алданского улуса (20 кВт) Республики Саха (Якутия). СЭС синхронизированы с действующими в поселках дизельными электростанциями и частично замещают их выработку.

В сентябре 2015 г. в п. Усть-Камчатск на Дальнем Востоке открыт ветроэнергетический комплекс из трех установок суммарной мощностью 900 кВт.

В целом доля нетопливных источников энергии (АЭС и возобновляемых источников) в структуре производства электроэнергии соответствует заданному значению (не менее 34 %) [2].

Потери электроэнергии в электрических сетях от общего объема отпуска электроэнергии в 2013 г составляли 11,6 %, а в 2015 г. по данным реализации Государственной программы «Энергоэффективность и развитие энергетики» планировались на уровне 11, 1 %. Фактическое значение показателя за 2015 г. будет опубликовано Федеральной службой государственной статистики в соответствии с пунктом 1.4.6 Федерального плана статистических работ, утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 мая 2008 г. № 671-р. Следовательно, можно ожидать, что задание индикатора на первом этапе реализации Энергетической стратегии (не более 12 %) будет достигнуто.

Объем экспорта электроэнергии к концу первого этапа (в 2015 г. – 13,5 млрд кВт•ч, что почти в 2 раза превышает объемы 2014 г.) из-за политической ситуации сократился по сравнению с 2008 г. на 18,5 % и не достиг заданных минимальных значений на треть [2; 3]. Хотя по-прежнему ЕЭС России работает параллельно с энергосистемами стран Норвегии, Финляндии, Эстонии, Латвии, Литвы, Белоруссии, Украины, Грузии, Южной Осетии, Абхазии, Азербайджана, Казахстана, Монголии, Ки-

тая. Самые крупные поставки электроэнергии за 2015 г. по данным ОАО «СО» были направлены в Финляндию (3920 млрд кВт•ч), Белоруссию (2860 млрд кВт•ч), Украину (2637 млрд кВт•ч – в основном, поставки в энергосистему Донбасса), Китай (3299,4 млрд кВт•ч) и Казахстан (2369,8 млрд кВт•ч) [2].

Во исполнение возложенных на ОАО «СО ЕЭС» функций по организации параллельной работе ЕЭС России и иностранных государств за анализируемый период ОАО «СО ЕЭС» проведена существенная работа по совершенствованию правового, нормативно-технического, технологического и информационного обеспечения совместной работы ЕЭС России и энергосистем иностранных государств.

Учитывая значительную программу вводов мощностей и модернизации действующего оборудования (только в 2014 г в рамках ДПМ было введено – 7.3 ГВт и в 2015 г. -3,1 ГВт при плане – 5.1 ГВт), в целом установленная мощность электростанций России достигла нижнего значения заданного диапазона. Установленная мощность электростанций России по данным Минэнерго на 1 января 2016 г. составила – 243,2 ГВт, в том числе «ЕЭС России» – 235.3 ГВт, что превышает уровень 2008 г в целом по России почти на 10,8 % [1].

В 2015 г. запущена новая модель долгосрочного конкурентного отбора мощности (КОМ) на оптовом рынке. КОМ впервые был проведен сразу на четыре года вперед вместо одного года. Это создало для генерирующих компаний возможности для средне- и долгосрочного планирования своей операционной деятельности в условиях меньшей неопределенности.

При существенном моральном и физическом износе действующих мощностей и отсутствии роста электропотребления объемы вывода из эксплуатации пока почти в 2 раза меньше объемов ввода. Только в ОЭС «Северо-Запада» и ОЭС «Юга» объемы выводимой мощности превышают объемы вводов.

Доля мощности тепловых электростанций в «ЕЭС России» составляет почти 70 %, из них 40 % – оборудование ТЭЦ.

Установленная мощность тепловых электростанций только «ЕЭС России» за период 2008–2015 г выросла почти на 18,5 % и достигла намеченных на первом этапе реализации Энергетической стратегией значений (более 156 ГВт). Установленная мощность атомной генерации выросла на 14 % и также почти достигла нижнего значения заданного диапазона (отклонение составляет около 3 %).

Мощность возобновляемой генерации только по станциям «ЕЭС России» за период 2008–2015гг. выросла на 8,8 % и почти достигла нижнего значения заданного диапазона (отклонения составляют не более 10 %).

Следует отметить, что рост установленной мощности электростанций в анализируемый период (10,8 %) не соответствует темпам роста электропотребления (1,5 %) и изменению максимумов нагрузки (-2,0 %)(рис.).

При нестабильности значений максимума нагрузок в целом по России в отдельных энергосистемах наблюдается стабильный рост и даже превышение исторического максимума потребления мощности (например, в 2015 г в Кубанской энергосистеме). Но все же это скорее исключение, чем правило.

Инвестиции в развитие генерации и сетевого комплекса по оценке «СО» достигли в 2015 г – 778,8 млрд руб., что ниже, чем в 2014 г на 28,9 млрд руб. или 3.6 %, и ниже, чем в 2011 г. – один из наиболее удачных годов анализируемого периода, на 114, 6 млрд руб. или 14.7 % [2; 3].

Рост установленной мощности при снижении нагрузки ведет к росту резервов, так в 2015 г резервы мощности составляли 42 ГВт или 28,5 % от максимума потребления. Рост резервов мощности повышает вероятность бездефицитной работы системы, которая в соответствии с заданием на первом этапе реализации Энергетической стратегии должна быть не менее 0,9990.

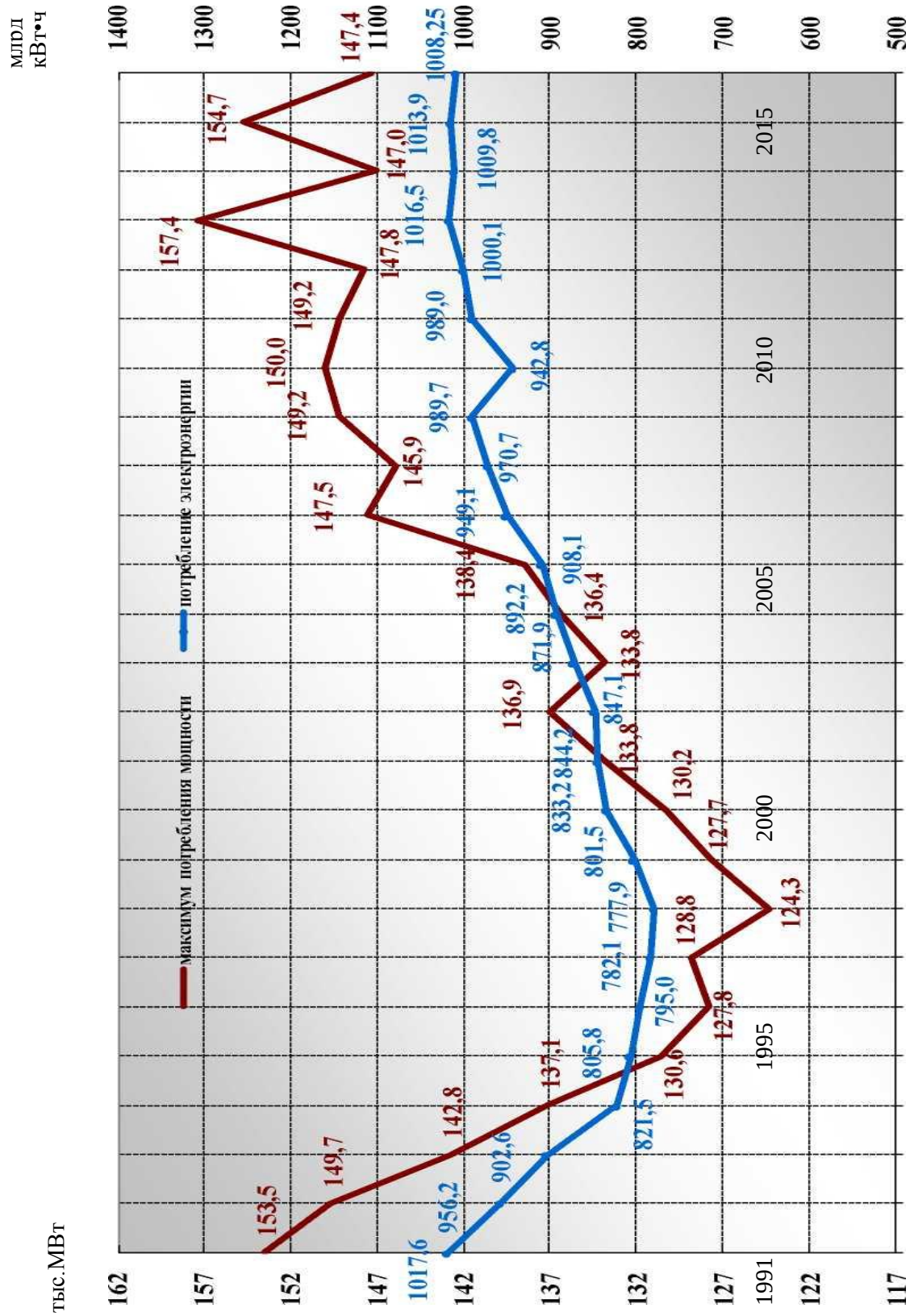


Рис. 1. Электропотребление и максимумы нагрузки с 1991 по 2015 гг. (данные «СО» по «ЕЭС России») [2]

Вводы новых мощностей и модернизация оборудования должны вести к повышению эффективности работы электростанций. Одним из индикаторов эффективности является удельный расход топлива на отпуск электроэнергии.

В 2015 г. фактический удельный расход условного топлива на отпуск электрической энергии от ТЭЦ мощностью 25 МВт и более при использовании пропорционального метода разделения расхода топлива между электроэнергией и теплом снизился за год на 2 г.у.т./кВт•ч и составил 317,6 г.у.т./кВт•ч, это значение является минимальным за последнее десятилетие (справочно: 2006 г. – 333,1 г.у.т./кВт•ч; 2008 г. – 335,7 г.у.т./кВт•ч; 2011 г. – 330,6 г.у.т./кВт•ч; 2013 – 322,2 г.у.т./кВт•ч; 2014 г. – 319,8 г.у.т./кВт•ч) [1].

Удельный расход топлива на отпуск электроэнергии на источниках комбинированной выработки превышает установленные значения удельного расхода топлива на отпуск электроэнергии от тепловых электростанций на конец первого этапа реализации Энергетической стратегии (не более 315г) на 0,8 %, но ниже фактических значений 2005 и 2008 гг., соответственно – 94,4 и 95 %, что соответствует заданным значениям индикатора (не более 94 % к уровню 2005 г.).

Экономия топлива на отпуск электрической энергии от ТЭЦ в стоимостном выражении составляет более 25 млрд руб. за прошедшие 5 лет или 5 млрд руб. ежегодно [1].

Таким образом, за счет стимулирования хозяйствующих субъектов к увеличению коэффициента полезного действия основного генерирующего оборудования и ввода в эксплуатацию новых эффективных мощностей, действующих в отрасли механизмов нормирования удельных расходов топлива, а также рыночных механизмов ценообразования и конкуренции, удалось переломить наметившуюся в 2006-2008 гг. тенденцию роста удельного расхода топлива на отпуск электроэнергии, но достичь значений индикатора не удалось.

Фактический удельный расход условного топлива на отпуск тепловой энергии с коллекторов ТЭЦ установленной мощностью 25 МВт и более в 2015 г. также снизился за год на 4,3 кг у.т./Гкал и достиг – 161,4 кг у.т./Гкал. [1]

Однако за последние 20 лет экономические параметры работы централизованного теплоснабжения в России ухудшились. Теплоэнергетика потеряла привлекательность для инвесторов, в результате -31 % источников тепловой энергии и 68 % тепловых сетей эксплуатируются с превышением нормативного срока службы.

Для изменения существующей ситуации была разработана целевая модель рынка тепловой энергии, которая одобрена Президентом Российской Федерации В.В. Путиным (перечень поручений от 21 мая 2014 г. № Пр-1145), для ее реализации подготовлен план мероприятий («дорожная карта») «Внедрение целевой модели рынка тепловой энергии», утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 октября 2014 г. № 1949 р.

Предусматривается поэтапный переход на новую модель рынка в сфере теплоснабжения. В основе новой модели – такая система отношений между всеми участниками процесса теплоснабжения, которая имеет внутренние экономические стимулы к повышению эффективности, надежности и качеству обслуживания, в том числе с использованием метода «альтернативной котельной» для ценообразования, а также к привлечению инвестиций в сферу теплоснабжения.

Динамика электрических нагрузок, а также показатели эффективности работы электростанций влияют на потребность в топливе. Электростанции России в основном работают на газе, угле и мазуте.

ТЭС Приволжского, Центрального и Уральского федеральных округов работают в основном на газе; потребителями угля являются ТЭС Сибирского, Уральского и Дальневосточного округов, а нефтепотребители – ТЭС Северо-Западного округа и особенно ТЭЦ г. Мурманска.

За 2013–2015 гг. суммарная потребность в топливе составляла 316–328 млн т. условного топлива в год и в целом соответствовала значениям первого этапа реализации Энергетической стратегии (296–333 млн т у.т.). [1,4]

В соответствии с индикаторами первого этапа реализации Энергетической стратегии доля газа должна составлять 70–71 %, доля угля в структуре топливоснабжения тепловых электростанций – 25–26 %. Такое соотношение в структуре топлива характеризует надежность топливоснабжения.

В 2015 г. суммарная потребность в газе на электростанциях России составляла 207 млн т у.т., в твердом топливе – 108 млн т у.т., и в мазуте – 1.7 млн т у.т., что соответственно составляет – 65 %, 34,5 и 0,5 % в структуре топливоснабжения ТЭС [1].

Таким образом, за 2008–2015 г. в целом по России наметилась положительная динамика снижения доли газа (-5 %) и мазута (-1 %) и повышения доли угля. При этом потребление газа ниже нижнего значения заданного диапазона на 1,5 %, мазута – около 3 раз, а угля выше верхнего значения на 7 %, что соответствует больше значению индикатора второго этапа реализации Энергетической стратегии.

Отмеченная тенденция при отсутствии роста электропотребления явилась следствием, с одной стороны, вытеснения атомными электростанциями газовой генерации в европейской части, а с другой, наоборот, расширением участия угольной генерацией в покрытии графика нагрузок в Сибири в условиях малой водности ГЭС.

Несмотря на наметившуюся положительную тенденцию, в ряде федеральных округов все еще остается монотопливная структура топлива, что не позволяет считать топливоснабжение в целом по стране надежным. Например, в Северо-Кавказском, Приволжском, Центральном федеральных округах доля газа составляет от 85 до 100 %, в Сибирском федеральном округе доля угля составляет – 86 %.

Для того, чтобы реально пошел процесс снижения доли газа и увеличения доли угля, необходимо создать условия для межтопливной конкуренции, которая возможна при соотношении цен на газ-уголь равным 2–3. В целом по России в 2013–2015 гг. такое соотношение сложилось, но по отдельным округам соотношение меньше 2 (например, в Центральном округе), что делает уголь неконкурентным.

Библиографический список

1. Итоги работы Минэнерго и основные результаты функционирования ТЭК в 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minenergo.gov.ru/node/4436> (дата обращения : 25.03.2016).
2. Отчет о функционировании ЕЭС России в 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://so-ups.ru/fileadmin/files/company/reports/disclosure/2016/ups_rep2015.pdf (дата обращения : 25.03.2016).
3. Отчет о функционировании ЕЭС России в 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://so-ups.ru/fileadmin/files/company/reports/disclosure/2015/ups_rep2014.pdf (дата обращения : 25.03.2016).
4. Энергетическая стратегия России в период до 2030 г. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minenergo.gov.ru/node/1026> (дата обращения : 15.03.2016).

УДК 338(075)

О.В. Малыгина

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В КОМПАНИЯХ

Аннотация. В процессе преобразования экономики из ресурсоориентированной в экономику, основанную на знаниях, компаниям предстоит постепенно перестроить внутренние процессы, подходы и методы управления, а где-то и ценности, направив свою деятельность на определение, сбор, создание, хранение, распространение и использование знаний. В статье рассмотрены модели управления знаниями и даны инструменты для построения системы управления знаниями на основе выбора приоритетных организационных знаниевых ресурсов, поддерживающих актуальность, обновление и использование знаний в своей деятельности.

Ключевые слова: управление знаниями, система управления знаниями, интеллектуальный капитал, конкурентоспособность.

Olga Malygina

THE FORMATION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM IN A COMPANY

Annotation. During the process of economy's evolution from the resource-oriented to the one, based on a knowledge, commercial companies will face the problem of rebuilding its processes, management techniques and methods, even maybe values, directing its activities to the definition, collection, creation, storage, circulation and use of knowledge. The article deals with different models of knowledge management and shows specific instruments of the formation of knowledge management system. It's based on foreground organizational knowledge resources, maintaining relevance, update and use of knowledge in their activity.

Keywords: knowledge management, knowledge management system, intellectual capital, competence of the organization, competitiveness.

В начале 1990-х гг. развитые страны мира начали переход к такому этапу экономического развития, который получил название новой или инновационной экономики, основанной на знаниях. Ее основными чертами являются инновационная активность, увеличение доли наукоемкой продукции и услуг, рост инвестиций в науку и образование, развитие и широкомасштабное использование информационно-коммуникационных технологий, а главным источником экономического роста становятся интеллектуальные ресурсы, носителями которых могут являться не только отдельно взятые сотрудники компаний, но и сама компания.

В настоящее время в развитых странах около 90 % прироста валового внутреннего продукта приходится на долю новых знаний, воплощенных в продуктах и услугах, в то время как в экономике России больший результат пока за использованием природных ресурсов. Однако, ситуация меняется: риск снижения мировых цен на природные ресурсы, а также вероятность появления их заменителей в следствие интенсивных инновационных программ и разработок, ведущихся в развитых странах, призывает российские госкорпорации и компании к развитию новых направлений, которые должны быть конкурентоспособны на мировой арене. Инновационная экономика предъявляет новые требования к компаниям, так как знания становятся одним из ключевых факторов конкурентоспособности и повышения эффективности их деятельности.

Идея построения системы управления знаниями в компаниях направлена на формирование и/или повышения уровня конкурентоспособности организации за счет выявления ключевых характеристик организации, являющихся базой для получения результатов ее деятельности и создания среды (условий, процессов, мотивации), позволяющей создавать, обновлять и использовать, воплощая в продуктах, организационные знания и ресурсы под меняющиеся требования внешней среды.

Организационными знаниями являются не только знания и навыки, которыми обладают сотрудники, но и часть продукта или услуги организации. Это комбинация опыта, контекстной инфор-

мации, ценностей, экспертных оценок, которая определяет необходимость в новых знаниях, способах их приобретения, усвоения, использования и встраивания новых знаний в существующую организационную систему. Структура организационного знания представляет совокупность элементов рыночных ресурсов (бренд корпоративного и торгового знака, покупательская приверженность, репутация, механизмы распределения, франшизные и лицензионные соглашения и др.); интеллектуальной собственности (корпоративный знак, торговый знак, патенты, авторские права, права на дизайн, производственные секреты, ноу-хау, результаты исследований и др.); человеческого (образование, профессиональная квалификация, связанные с работой знания, умения и навыки, накопленный опыт, личная мотивация и др.) и инфраструктурного капитала (корпоративная культура, управленческие процессы, информационные технологии, сетевые системы связи, система отношений и коммуникации, организационные стандарты и технологии и др.).

Но далеко не все знания одинаково важны для обеспечения результативности деятельности организации, а лишь те, которые формируют интеллектуальный капитал. Во-первых, знание должно использоваться в деятельности организации, а во-вторых, необходимо, чтобы уровень этого знания соответствовал условиям внешней среды организации, которые постоянно меняются. В результате, из всей совокупности организационных знаний выделяются те, которые отвечают этим требованиям и составляют интеллектуальный капитал организации и делают ее компетентной и конкурентоспособной.

Компетентность организации – совокупность организационных знаний, уровень которых обеспечивает достижение результатов (целей) в том виде деятельности, в котором они используются, дополненных организационными способностями действовать эффективно, адаптироваться к изменениям рынка, формировать конкурентные преимущества [1].

В меняющихся условиях внешней среды, ускоряющихся процессах обмена информацией и знаниями компетентность организации обладает динамикой. Знание из уникального быстро может стать рутинным, если оно не совершенствуется и не обновляется, а также, если оно получило широкое распространение во внешней среде, стало доступным («амортизация» знания) и потеряло ценность.

Таким образом, компетентность составляют:

- совокупность компетенций: компетенция – это знание или умение определенной области, использующееся в деятельности организации, такого уровня, которого достаточно для ведения этой деятельности на текущий момент времени;
- динамические способности к адаптации и обновлению знаний, непрерывному взаимному обучению, сотрудничеству и партнерским отношениям, поддерживающим и развивающим базу компетенций организации (уровень знаний) под меняющиеся новые условия рынка, т.е. динамические способности отражают способность организации создавать новые, передовые формы компетенций в конкретной обстановке, сложившейся на рынке и влиять на общий уровень компетентности организации.

Именно динамические организационные способности являются основой компетентности и формирования результатов деятельности организации: способности поддерживают и развивают базу компетенций организации, далее, компетенции формализуются и приобретают статус актива (формализованное знание становится товаром, так как может быть передано, продано), затем, либо воплощаются в продуктах (материализуются), либо продаются.

Состав динамических способностей:

1. способность быстрее других адекватно понимать сложившуюся на рынке ситуацию и распознавать изменения в запросах соучастников;
2. способность в кратчайшие сроки принимать решения и планировать в ответ на запросы;

3. способность быстро и непрерывно учиться, осуществляя интенсивный обмен знаниями и лучшей практикой;

4. способность организовать непрерывный процесс самосовершенствования и поддержания ценностей корпоративной культуры знаний; 5. способность эффективно осуществлять запланированные действия и производить требуемые изменения.

Компетентность, как соответствие знаний и навыков, требуемых внешней средой, иерархична. Можно представить шкалу от некомпетентности до высшего уровня компетентности (см. табл. 1). Признаками для определения уровня компетентности является наличие свойств высшего уровня – ключевой компетентности организации:

- создавать дополнительную ценность для потребителя и служить ключом к новым рынкам;
- обладать уникальностью, т.е. иметь малую вероятность повторения конкурентами;
- прочно укореняться в имидже и традициях и принадлежать компании, а не отдельно взятым сотрудникам.

Эти свойства отражают способность компании вести деятельность на рынке и приобретать конкурентное преимущество:

- временное, как превосходство по текущим экономическим результатам деятельности;
- долгосрочное, связанное со стабильностью результатов деятельности компании и большей надежностью по сравнению с конкурентами.

Таблица 1

Уровни компетентности организации

Уровень компетентности организации	Достигнутое конкурентное преимущество	«Характер» деятельности	Уровень конкурентоспособности
Ключевая компетентность	Долгосрочное (устойчивое)	Создание новых рынков	Устойчиво высокая конкурентоспособность
Отличительная компетентность	Временное (неустойчивое)	Локальный успех в борьбе на рынках	Временно выросшая конкурентоспособность
Базовая компетентность	Потенциально снижающееся	Борьба за выживание	Невысокая, потенциально снижающаяся конкурентоспособность
Некомпетентность	Отсутствует	Банкротство	Неконкурентоспособность

Высший уровень – ключевая компетентность – означает, что организация обладает всеми перечисленными свойствами, обеспечивая устойчивое конкурентное преимущество. Уровень «отличительная компетентность» отмечается в компаниях, у которых отсутствует хотя бы одно из свойств, что делает бизнес более уязвимым и преимущество можно определить как временное. Базовая компетентность существует у организаций, не обладающих свойствами, т.е. не обладающими динамическими способностями, но имеющих минимально необходимый набор компетенций для ведения деятельности. Если в процессе деятельности компании теряет минимально необходимый набор компетенций, то можно констатировать ее некомпетентность, что приводит к выходу компании с рынка.

Деятельность по созданию системы управления знаниями целесообразно представлять и реализовывать в компании в виде проекта с применением принципов проектного менеджмента. Такой подход обусловлен рядом признаков, относящих программу по созданию системы к проекту управления изменениями в компании [2]. На рисунке 1 представлены три различных типа эффектов, достигаемых при создании и реализации системы управления знаниями в компании.

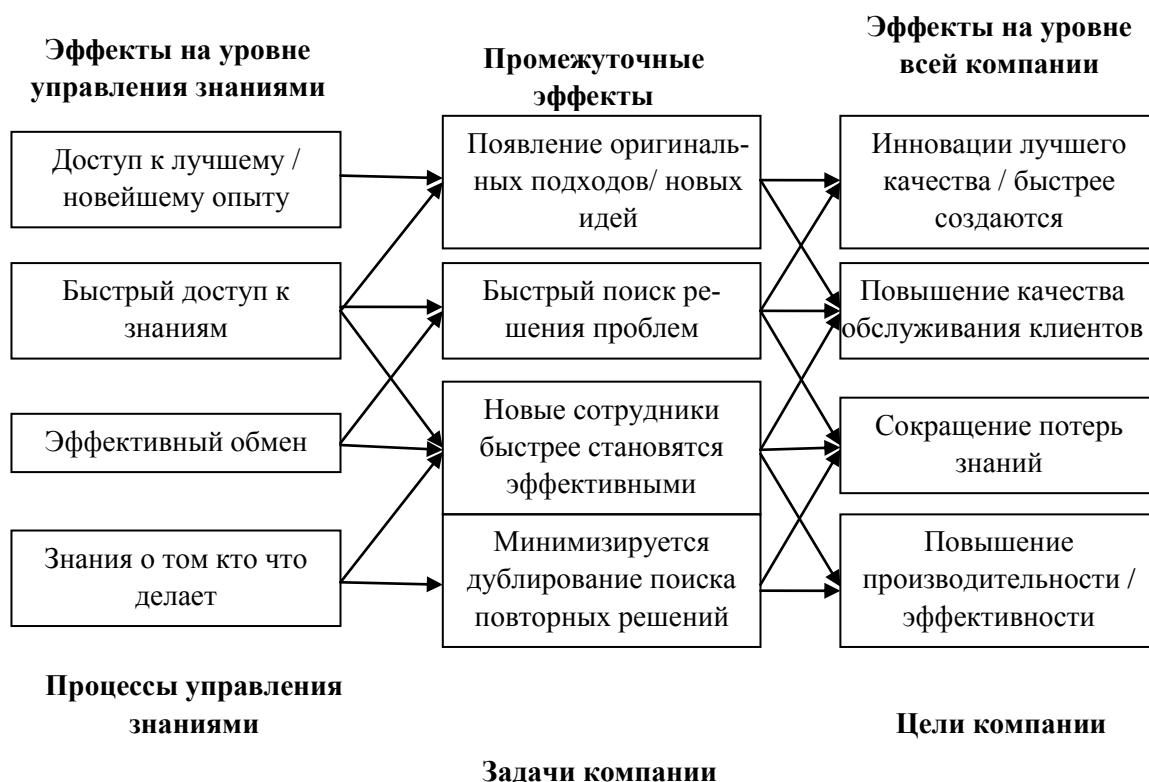


Рис. 1. Карта эффектов управления знаниями

Эффекты на уровне управления знаниями достигаются путем более эффективной работы с информацией и знаниями. Эффекты получаемые на уровне управления знаниями оказывают влияние на текущую деятельность подразделений и работников организации, позволяя повышать результативность их деятельности и снижать затраты на выполнение обязанностей. Совокупность промежуточных эффектов на уровне отдельных работников и подразделений отражается на показателях эффективности, инновационности и качества работы всей организации в целом. Стрелками указано, каким образом действия по управлению знаниями способствуют достижению целей организации.

Создание системы управления знаниями в компании реализуется в восемь этапов, рассмотренных ниже.

1. Организационная подготовка проекта.

Данный этап начинается в тот момент, когда проект инициирован и одобрен руководителями. К началу данного этапа должны быть утвержден бюджет проекта и предоставлен план работ по проекту, выбраны подрядчики или методика создания системы. Этап подготовки влияет на качество проектных работ и весь результат в целом, так как он необходим для того, чтобы определить правила, обозначить сроки начала и завершения проекта и согласовать план, согласно которому будет работать проектная команда. Так же в рамках этого этапа создается инфраструктура проекта, к которой относится создание условий необходимых для эффективного выполнения проектных задач: правила взаимодействия участников, единое информационное пространство для взаимодействия, обеспечение доступной связи между участниками и т.д.

2. Выработка концептуальных основ системы управления знаниями: постановка целей и задач по управлению знаниями в соответствии с целями компании.

На этом этапе выработки концептуальных основ решаются две основные задачи: создание образа будущего организации, представленного в виде стратегических задач по направлениям деятельности; формирование группы показателей для оценки эффективности системы управления знаниями, которые, по сути, являются оценкой достижения эффектов, запланированных от интеграции инструментов управления знаниями с бизнес-задачами организации. Разработка концептуальных основ необходима для того, чтобы система управления знаниями отвечала потребностям организации и учитывала ее специфику, стратегические перспективы развития и цели.

Следующие этапы 3. «бизнес-моделирование» и 4. «аудит компетентности» необходимо осуществлять параллельно, это связано с тем, что совокупность полученных результатов станет основой для формирования требований к подсистемам, входящим в состав функциональных блоков.

Таблица 2

Направления диагностики организации в части управления знаниями

Направление диагностики	Определение	Вопросы диагностики
Аудит компетентности	Процесс систематического научного исследования и оценки явных (сосредоточенных в документах и базах данных) и неявных (сосредоточенных в людях) ресурсов знаний компании	Где в настоящее время находятся знания в организации (в каком месте они хранятся или кто из служащих ими обладает)? Где и как создаются знания в организации? Как систематизированы (если систематизированы) знания? Насколько полезны, ценны, актуальны и доступны имеющиеся знания? Каковы потребности организации в знаниях? Какие из этих потребностей еще не удовлетворены? Какие внутренние и внешние источники знаний используются?
Диагностика процесса управления знаниями	Оценка эффективности отдельных этапов процесса управления знаниями с целью выявления недостатков	Какие процессы, процедуры и методы, обеспечивающие эффективный обмен и управление знаниями, уже внедрены или должны быть внедрены? Какие методы и процедуры используются в настоящее время для распространения знаний?
Оценка инфраструктуры процесса управления знаниями	Диагностика состояния факторов, влияющих на процессы управления знаниями	Какие препятствия для создания и распространения знаний имеются в компании? Какие технологии связи применяются в компании в настоящее время? Какие возможности для пополнения своих знаний есть у сотрудников? Как сотрудники относятся к обмену знаниями? Где знания используются недостаточно эффективно?

Данные этапы являются одними из самых длительных, сложных и затратных из всего проекта. Основные задачи этапа: анализ бизнес-процессов; диагностика существующих процессов управления знаниями и оценка инфраструктуры; проектирование модели; формирование требований к подсистемам. На этапе «бизнес-моделирование» происходит проектирование системы с учетом факторов внешней и внутренней среды. Описывая процессы, проектная команда определяет, в каких итерациях процесса уместно и необходимо использовать инструменты управления знаниями.

Параллельно с описанием бизнес-процессов обосновано проведение оценки существующего процесса управления знаниями и его инфраструктуры. Именно степень и качество формализации процессов управления в контексте знаний и становятся предметом анализа в ходе оценки процессов управления знаниями. Оценка процессов управления знаниями может происходить по двум аспектам. Первый аспект – описание процессов при помощи программных средств и составления карт процессов «как есть», второй – субъективная оценка качества процессов. Оценка качества процессов отражает понимание сотрудниками процесса передачи знаний между теми, кто его ищет, и его источниками. На данном этапе также оценивается интеграция процессов управления знаниями в общую систему бизнес процессов компании. Оценка процессов управления знаниями необходима, так же как и другие направления диагностики, как основа проектирования системы управления знаниями. Возможность учитывать сложившуюся ситуацию, а не выстраивать абсолютно новые процессы позволяет снизить риски отторжения навязанной системы.

Процесс оценки инфраструктуры управления знаниями представляет задачу по составлению представления о каждой из предполагаемых подсистем системы управления знаниями. Оценка инфраструктуры позволяет понять, насколько эффективны и применимы существующие инструменты управления знаниями, для проектируемой системы управления знаниями. Предметом анализа становится прототип системы.

Аудит компетентности включает следующие задачи: изучение того какими знаниями обладает организация – собственно аудит; систематизация знаний. Аудит позволяет выяснить, где находятся знания, где и как они создаются, как систематизированы, какие внутренние и внешние источники знаний используются. Процесс выявления компетенций и определения уровня компетентности не всегда очевиден. Во-первых, компетенции – это внутреннее знание организации, недоступное восприятию внешней среды, и выражающееся только косвенно в конечных продуктах компании. Во-вторых, зачастую руководители компаний, обладающих обширными знаниями, развивая их, не могут определить то, что является главным для успешной деятельности и создания конкурентного преимущества, и развивают те бизнес-направления, в которых сильны конкуренты. Руководители стремятся победить в этой борьбе, а не сформировать новое бизнес-направление и новый рынок, на котором компания изначально займет лидерские позиции. Для выявления основных факторов необходимо сравнение многих элементов внутренней и внешней среды компании. Под компетентностью часто понимают отдельные единицы, ее составляющие. Первый источник неправильного понимания – рассмотрение ключевой компетентности как синонима ключевых технологий. Ключевые технологии – это одна их компетенций, составная часть ключевой компетентности, которая возникает только при условии гармонии множества технологий. Второй источник – отождествление ключевой компетентности с главными характеристиками бизнеса. В некоторых случаях – это всего лишь необходимое условие для занятия бизнесом, которое важно для выживания компании. Кроме того, эти характеристики часто уникальны и обслуживают только конкретные функции или группы в рамках отдельного бизнес-направления и поэтому не могут обеспечить преимущества в других видах бизнеса.

Принципиально важным является вопрос о том, каким образом организация идентифицирует свою компетентность. С этой целью необходимо дать развернутые и детальные ответы на следующие вопросы. Является ли компетентность источником сильной дифференциации? Позволит ли компетентность генерировать достаточную ценность для потребителя? Ограничивается ли компетентность одним видом бизнеса? Охватывает ли она несколько видов бизнеса, как имеющихся, так и новых? Насколько конкурентам трудно дублировать ключевую компетентность? Насколько трудно им понять, как компания делает то, что она делает?

Нельзя не видеть и того, что большая часть знаний сотрудников на разных организационных уровнях и применяемых в разных функциональных сферах, в совокупности составляющих компе-

тентность, выражена в неявном виде. Использование неявного знания требует постоянных коммуникаций между иерархическими и функциональными звеньями организации.

Результаты аудита необходимо систематизировать – отразить в карте знаний. Задача картирования знаний является следующим шагом после аудита. Под картой знаний понимается графическое изображение того, где и у кого находятся знания в организации. Карта знаний может выступать источником данных при создании системы классификации знаний. Само по себе такое представление уже служит отдельным интеллектуальным продуктом, выступая дополнительным знанием, поскольку открывает неявные связи между источниками знаний или указывает на недостатки в существующих ресурсах.

5. Формирование гуманитарного блока управления. Данный этап представляет собой разработку и/или коррекцию стратегии и инструментов управления человеческими ресурсами. Проектирование элементов корпоративной культуры компании в рамках избранной стратегии позволит эффективно интегрировать в компанию систему управления знаниями. В рамках этапа также осуществляется создание корпоративного университета (при необходимости), разработка программ обучения и развития, а также моделей компетенции, системы мотивации, программы наставничества, выстраивание системы взаимоотношений, создание профессиональных сообществ.

6. Формирование технологического блока управления. Данный этап представляет собой создание технологической инфраструктуры и комплекса прикладных информационных систем, обеспечивающих поддержку процессов управления знаниями. Для этого используют информационные технологии сохранения, обработки, передачи и поиска информации, объединяя их в конкретном программно-технологическом решении для повышения производительности, оперативности, качества выполнения и контролируемости отдельных (или всех) операций бизнес-процесса. В базах данных программ накапливаются большие объемы данных и информации, которые являются доступными только пользователям программ. Часто такие программы, являясь законченными отдельными решениями, не способны напрямую взаимодействовать друг с другом. Большинство мелких, средних и даже крупных российских организаций сталкивается с тем, что каждый отдел организации разрабатывает и использует свои базы данных и другие ресурсы и обычно сотрудники других отделов не знают об этих ресурсах. Для целей системы управления знаниями возникает необходимость связать все участки локальной автоматизации в единое информационное пространство, эта задача также реализуется при необходимости в рамках данного этапа.

7. Формирование организационного блока управления. Данный этап представляет собой проведение организационных изменений, а также разработку нормативно-распорядительной документации регламентов и инструкций, обеспечивающих управление знаниями. Организационные изменения, такие как создание специального подразделения и ввод должностей по управлению знаниями подразумевают разработку положений о подразделении и должностных инструкций.

8. Внедрение системы управления знаниями в компании включает следующие задачи: завершение интеграции разработок в области управления знаниями с бизнес-процессами организации; опытная эксплуатация системы; информирование и обучение сотрудников. На данном этапе происходит проверка работоспособности системы по критериям: степень реализации функций, предусмотренных проектом системы; понятность системы для сотрудников; удобство системы управления знаниями для руководителей. По результатам проверки при необходимости следует провести корректировку решений, чтобы обеспечить завершение интеграции разработок в области управления знаниями с бизнес-процессами организации. После завершения внедрения системы начинается деятельность по поддержанию функционирования и эксплуатации системы, которая представляет собой управление знаниями в организации.

Состав работ по разработке и внедрению системы управления знаниями отражает междисциплинарность проектов по управлению знаниями. Предложенный проект организационных изменений по созданию системы управления знаниями в компании позволит поддерживать стабильный результат – конкурентоспособность компании и устойчивость ее деятельности в будущем.

Библиографический список

1. Малыгина, О. В. Система управления знаниями компании : учеб. пособ / О. В. Малыгина – М. : ГУУ, 2016 – 66 с. – ISBN 978-5-215-02851-3.
2. Управление знаниями в инновационной экономике: учебник / Под ред. Б. З. Мильнера – М. : Экономика, 2009 – 599 с. – ISBN 978-5-282-02982-6.

УДК 639.2

Н.Л. Тропникова

УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ РЫБОЛОВСТВОМ В СПОРНЫХ РАЙОНАХ АРКТИЧЕСКОГО РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

***Аннотация.** В статье обосновывается необходимость управления промышленным рыболовством в спорных районах Арктики на основе учета собственных национальных интересов и поиска компромисса. Рассматриваются пути решения некоторых проблем в области управления рыболовством на основе российско-норвежского сотрудничества.*

***Ключевые слова:** Арктика, Баренцево море, морское промышленное рыболовство, архипелаг Шпицберген, смешанная Российско-Норвежская комиссия по рыболовству.*

Nadezhda Tropnikova

MANAGING OF INDUSTRIAL FISHING IN THE DISPUTED AREA OF THE ARCTIC REGION: PROBLEMS AND SOLUTIONS

***Annotation.** The article substantiates the need for management of industrial fisheries in the disputed areas of the Arctic on the basis of its own national interests and compromise. Examines the solution of some problems in the field of fisheries management on the basis of Russian-Norwegian cooperation.*

***Keywords:** Arctic, Barents sea, marine commercial fisheries, spitsbergen archipelago, the joint Russian-Norwegian fisheries Commission.*

С освоением Арктики она все более становится территорией, где остро сталкиваются интересы многих стран. В принятом Советом безопасности Российской Федерации документе «Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу» подчеркивается важность и сложность стоящих перед страной задач, связанных с освоением Россией Арктической зоны. Арктике отводится роль стратегической ресурсной базы страны, обеспечивающей решение перспективных задач устойчивого социально-экономического развития. А сбережение уникальных экологических систем отнесено к перечню первоочередных национальных интересов в Арктике [2]. Следует также отметить роль морских прибрежных акваторий для социально-экономического развития Арктических регионов, в том числе, Мурманской области. В Стратегии социально-экономического развития Мурманской области сказано, что «в силу особого значения приморских территорий и прибрежных акваторий для развития Мурманской области, специфики социально-экономических взаимодействий, связанной с приморским и приграничным положением, а также усиливающихся конфликтов между отдельными видами морской деятельности и отраслями регионального морехозяйственного комплекса, возможно выделение отдельного морехозяйственного макрорайона, состоящего из побережья Мурманской области» [5].

На обострение в настоящее время арктических споров указывает активное использование некоторыми странами различных неправовых способов давления на Россию. Так, рыбопромысловые компании Мурманска, ведущие промысел в Баренцевом море серьезно обеспокоены и возмущены агрессивными публичными заявлениями международной экологической организации Гринпис, которая сейчас действует под лозунгами «Защитим Арктику» [4]. Фактически в рамках данной кампании выдвигается достаточно жесткое требование прекратить хозяйственную деятельность и создать обширную особо охраняемую территорию в норвежской части Баренцева моря, в районе архипелага Шпицберген. Данное требование выдвигается под предлогом угрозы исчезновения в прибрежных районах архипелага некоторых видов кораллов (например, *Lophelia pertusa*), губок и других предста-

вителей морской фауны и гидробионтов, что пока не подтверждено никакими официальными научными исследованиями.

В этой связи Шпицберген привлек к себе повышенное внимание ученых, хозяйственников, журналистов, что побуждает напомнить об имеющихся противоречиях в области использования биоресурсов Баренцева моря в прибрежных районах архипелага Шпицберген. Как известно, до первой мировой войны острова Шпицберген считались ничейной землей. Лишь в 1920 г. в рамках Парижского договора специальным Шпицбергенским трактатом был установлен суверенитет Норвегии над архипелагом. При этом, по условиям соглашения всем подписавшим его странам, в том числе и России, были гарантированы равные права в отношении экономической деятельности на островах. Стоит отметить также, что все эти решения относились к территории острова, а не к прибрежным районам. Но в 1925 г. Норвегия официально объявляет Шпицберген частью Норвежского королевства, а в 1977 г. она установила 200-мильную рыбоохранную зону вокруг архипелага. что стало одной из причин периодических осложнений отношений между Россией и Норвежским королевством в последние годы. В 1994 г. Директорат по рыболовству Норвегии издал ряд нормативных документов, вводивших на спорной акватории «норвежские правила рыболовства», которые противоречат российским нормам. Например, согласно российским рыболовным правилам того времени, размер ячеи трала мог быть уже, чем у норвежцев. Минимально допустимый размер разрешенной к вылову трески у России и Норвегии также различался. В результате практически все ведущие промысел у берегов Шпицбергена российские суда согласно норвежским правилам оказывались «браконьерскими», что неоднократно приводило к различного рода конфликтам.

Широко известны факты задержания российских рыболовных судов в водах Шпицбергена, а также инцидент с обстрелом норвежскими кораблями исландских траулеров в 1994 г. и другие подобные случаи. Как отмечают А.Н. Вылегжанин и В.К. Зиланов, «некоторые законодательные меры, водимые Норвегией в одностороннем порядке (заккрытие районов промысла именно для траловых судов, иные ограничения) косвенно предоставляют пользу только норвежской стороне. Дело в том, что эти меры не затрагивают в практическом плане норвежский флот: он в эти периоды здесь либо не ведет промысел, либо ведет его ярусами, а не тралами» [1, с. 68]. Действительно, результаты проверок российских судов самими норвежскими инспекторами в водах архипелага Шпицберген опровергают обвинения в адрес российских рыболовных судов. Так за период с 2005 по 2010 гг. норвежцы осуществили 1176 проверок российских судов и только в 29 случаях зафиксированы определенные нарушения. Это всего 2,5 % от общего числа проверок, что намного ниже показателей не только судов других стран, но и норвежских.

Тем более, что российские рыболовные суда осуществляют промысел в районе архипелага Шпицберген в пределах установленных смешанной Российско-Норвежской комиссией по рыболовству (СРНК) национальных квот на вылов всех основных объектов лова – трески, пикши, палтуса, окуня, сельди, мойвы и других.

Поэтому попытки задержания и досмотра рыболовных судов Российской Федерации в районах Баренцева моря, которые ранее считались районами совместного лова, несомненно, повышают напряженность в регионе. К тому же в последнее время в действиях руководства Норвегии стали проявляться попытки сокращения иностранной экономической и научной деятельности на острове Шпицберген, а также постановки ее под полный национальный контроль и управление. Таким образом, Норвегия пытается установить односторонний контроль над прилегающей к архипелагу акваторией и шельфом.

Вместе с тем, нельзя не отметить, что Норвегия, являясь сопредельным с Россией государством, проявляет стремление к компромиссному решению спорных проблем на взаимовыгодной основе. Ежемесячно стороны обмениваются оперативными результатами об объемах вылова, используя

общепринятую международную систему, разработанную Международным Советом по исследованию моря (ИКЕС). Благодаря деятельности с 1975 г. смешанной Российско-Норвежской комиссии по рыболовству (СРНК), ключевые управленческие решения принимаются в двустороннем порядке [6, с. 48].

Это находит подтверждение и в результатах очередной сорок пятой сессии СРНК, которая состоялась в г. Астрахани в период с 6 по 9 октября 2015 г. В ходе сессии делегации обменялись данными о промысле в 2014 и 2015 гг., обсудили способы его регулирования. Было заявлено, что совместная российско-норвежская работа по борьбе с переловами квот трески и пикши в Баренцевом и Норвежском морях дала положительные результаты. Отмечалось также, что Рабочая группа по анализу не выявила незаконного промысла за 2014 г. в Баренцевом и Норвежском морях, благодаря введению государственного портового контроля и значительным усилиям со стороны российских и норвежских властей. Еще раз было подчеркнуто, что Россия и Норвегия как прибрежные государства выражают заинтересованность и несут основную ответственность за сохранение и рациональное управление живыми морскими ресурсами в Баренцевом море и Северном Ледовитом океане в соответствии с нормами международного права. Стороны договорились ежегодно составлять карту обстановки в Северном Ледовитом океане по результатам совместной осенней экосистемной съемки, отметили важность мониторинга климата, видового состава, распределения планктона, рыб и морских млекопитающих в Северном Ледовитом океане.

В ходе 45-й сессии СРНК были утверждены квоты на допустимые уловы трески, пикши, синекорого палтуса, мойвы, морского окуня и других видов водных биоресурсов в Баренцевом и Норвежском морях на 2016 г., а также было согласовано распределение национальных квот вылова между Россией, Норвегией и третьими странами. Общий допустимый улов (ОДУ) синекорого палтуса на 2016 г. составит 22 тыс. т против 19 тыс. т годом ранее, ОДУ северо-восточной арктической трески сохранился в объеме 2015 г. – 894 тыс. т. Доля Норвегии – свыше 401 тыс. т, России – около 389 тыс. т, остальное – квота третьих стран [3]. Следует особо отметить, что, оценив научные данные о запасе мойвы, которые показывают низкий уровень нерестового запаса, Россия и Норвегия договорились отказаться от промышленного вылова мойвы в Норвежском и Баренцевом морях в 2016 г., чтобы не подорвать запас этой рыбы в будущие годы. Как поясняют ученые, мойва относится к тем объектам, которая ловится по остаточному принципу. Ученые определяют, сколько мойвы необходимо для питания тюленей, китов, трески, сколько по другим причинам погибнет и сколько останется той, что придет на нерест. Если после этих подсчетов запас мойвы остается в достаточных количествах, то он закладывается в промышленный лов. По мнению норвежских ученых, если бы квота на мойву была сохранена на уровне 2015 г., когда рыбаки России и Норвегии получили возможность выловить 120 тысяч тонн, то возник бы риск распада экосистемы Северного Ледовитого океана.

В то же время, противоречия в требованиях национального законодательства двух стран не позволили в очередной раз принять общие правила относительно выброса рыбы в море и санкций за это. Но, как было заявлено, в 2015 г. число конфликтных ситуаций снизилось. Отметим также, что в отличие от действий Гринпис, другая международная экологическая организация Всемирный фонд дикой природы (WWF) уже давно и плодотворно работает с рыбаками по снижению воздействия промысла на морские экосистемы, в том числе в районах архипелага Шпицберген. Недавно WWF России и Союз рыбопромышленников Севера подписали соглашение о сотрудничестве, которое подтверждает готовность рыбаков развивать устойчивость промысла и на деле заботиться о здоровье морских экосистем Баренцева моря. Союз рыбопромышленников Севера (СРПС) – крупнейшее объединение предприятий рыбной отрасли, в которое входит 61 рыбопромысловая компания. Вместе они вылавливают более 40% российской квоты трески и пикши в Баренцевом море. Еще в 2013 г. объеди-

нение прошло сертификацию Морского попечительского совета (MSC) и тем самым подтвердило соответствие самым современным экологическим стандартам.

Подписанное соглашение – это следующий шаг на пути экологизации промысла. Стороны договорились о том, что СРПС будет поддерживать инициированные WWF работы по совершенствованию донного трала. Кроме того, организация будет участвовать в выявлении и картировании уязвимых морских экосистем Баренцева и Норвежского морей. А уже в ближайшее время планируется организация курсов по ответственному рыболовству для командного состава судов СРПС.

Таким образом, каждая из арктических стран разрабатывает собственную программу освоения арктических территорий в изменяющихся условиях. Тем не менее, несмотря на различия национальных интересов, расхождения в позициях по Шпицбергену и другим вопросам в российско-норвежских отношениях в Арктике все же потенциал превращения двух стран в стратегических партнеров в Арктике становится более весомым, чем перспективы возникновения новых разногласий и конфликтов, которые, все же, полностью не исключены.

Библиографический список

1. Вылегжанин, А. Н. Шпицберген: правовой режим прилегающих морских районов / А. Н. Вологжанин, В. К. Зиланов. – М. : Морская коллегия при Правительстве Российской Федерации. СОПС, 2006. – 248 с.
2. Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу (утверждена Президентом Российской Федерации 18 сентября 2008 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rg.ru/2009/03/30/arktika-osnovy-dok.html> (дата обращения : 30.05.2016).
3. Протокол сорок пятой сессии Смешанной Российско-Норвежской комиссии по рыболовству [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.jointfish.com/rus/O-KOMISSII/PROTOKOLY> (дата обращения : 30.05.2016).
4. Рыбодобывающие компании Мурманска возмущены требованиями "Гринпис Норвегии" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hibiny.com/news/archive/108148> (дата обращения : 30.05.2016).
5. Стратегия социально-экономического развития Мурманской области до 2020 г. и на период до 2025 г. (утверждена постановлением Правительства Мурманской области от 25.12.2013 № 768-ПП/20) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://npa.gov-murman.ru/ppmo/postanovleniya-pravitelstva-mo/> (дата обращения : 30.05.2016).
6. Тропникова, Н. Л. Система управления рыболовством в арктических морях на основе международного сотрудничества / Н. Л. Тропникова // Вестник Университета. – 2015. – № 10. – С. 47–50.

УДК 656.022.81

Е.А. Фадеев

Т.А. Богданова

С.С. Гончаренко

Evgeniy Fadeev

Tatiana Bogdanova

Stanislav Goncharenko

МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ ПРИ СОЗДАНИИ И ЭКСПЛУАТАЦИИ МОРСКИХ КОНТЕЙНЕРНЫХ ЛИНИЙ

***Аннотация.** Конкурентная борьба между альянсами в морском судоходстве существовало всегда. В статье рассмотрены исторические и экономические аспекты противостояния и борьбы между морскими контейнерными линиями, и возможности по выходу на рынок морских перевозок вновь создаваемым компаниям.*

***Ключевые слова:** контейнерная линия, конкуренция, перевозки, контейнер, судоходная компания, импорт, экспорт, конкурентная борьба, методы.*

COMPETITIVE METHODS FOR CHALLENGE BETWEEN SHIPPING LINES IN CASE OF BUILDING AND PRFORMING SEA SHIPPING CONTAINER LINES

***Annotation.** There was competition between world alliances for many years. In this work we found historical economic aspects of competition of international container shipping lines and possibilities to enter the world container market for new entities.*

***Keywords:** shipment, container, import, export, cartel, agreement, competitor, network.*

Конкурентная борьба государств проявляется в совершенствовании судов, в повышении качества обслуживания, а также в протекционистских мерах, когда, например, английские корабли и суда других европейских стран не имели права заходить в порты испанских и португальских колоний. Дело дошло до узаконенного пиратства особенно в период правления английской королевы Елизаветы I. Многие пираты, находившиеся при этом на государственной службе, получали специальный патент на этот вид деятельности.

В XVII в. самой могущественной морской державой в мире оказалась Голландия (в 1660-е гг. ей принадлежало 14 тыс. из 20 тыс. судов, имевшихся в Европе). Главным направлением голландской экспансии стали португальские колонии в Азии. Для экспансии же в Америку в 1621 г. была создана Голландская Вест-Индская компания. Таким образом, появилась еще одна составляющая конкурентной борьбы на море – организационно-инвестиционная, за счет консолидации перевозочных средств и объединения финансового капитала.

С начала XVIII вв. конкурентная борьба за морские коммуникации шла уже только между Англией и Францией.

Уже в XVII–XVIII вв. в Англии начала вводить протекционистские меры по защите своей промышленности, неразрывно связанной с внешнеэкономическим обменом и, соответственно, с развитием торгового мореходства. Так в период 1558–1603 гг. был запрещен ввоз некоторых обработанных изделий (шелковых тканей и т.п.), а также вывоз сырья, шерсти, машин.

Для облегчения торговой экспансии, по примеру голландской Ост-Индской и французской Ост-Индской, были учреждены английские торговые компании для торговли с различными странами и территориями, в том числе, Ост-Индскую – с Индией.

В начале XX века Англия теряет свои преимущества в промышленном производстве, в то время как индустрия Германии резко набирает силу.

За период 1871–1889 гг. внешняя торговля Германии увеличилась на 1400 %, а английская увеличилась лишь на 25 %. За тот же период по отдельным регионам объем торговли показал пре-

имущество Германии над Англией. Германия, благодаря, интенсивной промышленности и большому торговому флоту, охватила товарами весь мир.

После Второй мировой войны и после распада Британской империи особенно с выходом из колониальной зависимости Индии в 1959 г., на первое место в морской торговле выдвинулись США. Доля США в мировом торговом флоте увеличилась с 14 % до 20 %, а доля британских судов сократилась с 40 % до 29 % [2].

Еще в конце XIX вв. американский адмирал А. Мэхен провозгласил достижение морского могущества основной целью политики США. Могущество страны он видел в наличии торгового флота, так как торговля, по его мнению, является основой развития экономики [2].

Протекционизм в морских перевозках широко использовался и продолжает использоваться в США. Закон «О торговом судоходстве» (1920) определял, что каботажные перевозки в территориальных водах США могут осуществляться только судами США, что предполагало не только учет в Регистровой книге США, но и постройку судна на американской верфи и команду, состоящую только из граждан США [2].

Широко распространены методы протекционизма, государственное воздействие по резервированию грузовой базы во Франции, Португалии и Испании, причем они зафиксированы законодательно. Так, к примеру, во Франции по действующему еще довоенному законодательству (законы 1928 и 1935 гг.) за национальными перевозчиками резервируется 40 % импорта угля и 2/3 импорта углеводорода. Более того, по закону 1935 г. предусмотрено стопроцентное резервирование за национальными судовладельцами грузов, поступающих в счет государственных закупок. В Португалии по Декрету № 34/87 за национальными перевозчиками резервируется 75 % грузов, имеющих стратегическое значение для экономики страны, но при условии соответствия фрахтовых ставок уровню, который сложился на мировом рынке. В Испании действует Постановление № 1382/1985, определяющее номенклатуру товаров, перевозки которых осуществляются только судами под национальным флагом.

В настоящее время из более 95 % российской внешнеторговой грузовой базы вывозится иностранными судоходными компаниями. Это является следствием не только судоходной политики зарубежных стран, но и упущениями со стороны России. Так по ряду российских портов (например, в Санкт-Петербурге) ставки заходов для судов под национальным флагом на 30–40 % выше, чем в иностранных портах (к примеру, в портах Голландия).

Характер перевозимых морем грузов: их структура, цена, объемы, требования грузополучателей по времени и стоимости доставки, различия по эксплуатационным параметрам судов привели к образованию двух основных форм организации перевозок – трамповой и линейной.

При трамповом судоходстве суда работают на переменных направлениях в различных районах и портах погрузки-выгрузки, где судовладельцу предложены более выгодные условия перевозки.

На трамповых судах перевозятся главным образом массовые грузы, объемы которых обеспечивают полную загрузку судна. Стоимость перевозки выступает в виде фрахтовой ставки. В то же время трамповое судоходство, предлагая более выгодные цены, не позволяет четко планировать, например, своевременное снабжение производства сырьем, энергоносителями, не позволяет гарантировать сроки поставки готовой продукции.

Более совершенной формой является линейное судоходство. Линейное судоходство появилось с развитием внешней торговли товарами, экономика производства и потребления которых не позволяет накапливать большие их запасы, составляющие экономичные для перевозки полные судовые партии.

При международном линейном судоходстве суда работают по жестким требованиям, которые позволяют выполнять быструю доставку грузов. Оно предполагает стабильность грузопотоков и их соответствующие объемы.

Основными характерными особенностями линейного судоходства являются:

- регулярное обслуживание грузоотправителей и грузополучателей с необходимой частотой судозаходов;
- закрепление судов на определенном направлении и их движение по заранее объявленному расписанию;
- применение единых тарифов и условий на перевозку грузов.

Линейные перевозки признаются «публичными», т.е. любой грузовладелец может воспользоваться услугами данной регулярной линии, если будут соблюдены 4 условия: есть свободное место на судне, соблюдение правил установленной линии, грузовладелец вовремя забукировал место на судне, предоставлены гарантии оплаты перевозки.

Одним из основных направлений морских перевозок со времен Великих открытий до настоящего времени является маршрут между Европой и Азией. На этом направлении судоходные компании конкурировали между собой, боролись за грузовую базу. Для этого компании меняли ценовую политику, совершенствовали эксплуатационные параметры судов, устанавливали особые отношения с портами. Кроме того, на рынке линейных перевозок стали приниматься различные соглашения и функционировать различные объединения судоходных компаний, в том числе:

- «джентельменские соглашения» – в рамках которого партнеры обязуются придерживаться правил «честной игры»;
- линейные конференции - добровольное объединение картельного типа, образуемое с целью ограничения взаимной конкуренции и получения максимальных доходов при перевозке грузов, с едиными монопольными тарифами и едиными коммерческими условиями перевозок.

Начало создания этих объединений судовладельцев приходится на вторую половину XIX в. Тогда английские суда обеспечивали связь Англии с ее колониями в Индии. Это направление поддерживали несколько мирно работающих судоходных компаний. Однако в 1868 г., был открыт Суэцкий канал, что привело к неожиданному «побочному эффекту». Так, морской путь на Восток сократился на 3 000 миль при сохранившемся объеме грузов. На практике это означало значительное сокращение тонно-мильного объема работы флота и увеличение интенсивности подачи тоннажа под погрузку. В результате мирно конкурировавшие до этого момента компании начали ожесточенную борьбу за грузы. Эта борьба перешла в сферу ценовой конкуренции и закончилась бы разорением судоходных компаний, если бы судовладельцы не сели за стол переговоров и не подписали в 1875 г. соглашение. Это было Соглашение об установлении и правилах применения единого тарифа и порядке распределения грузопотоков между участниками. Соглашение получило название Калькуттской конференции и положило начало всемирному распространению конференциальной системы в линейном судоходстве. Вслед за Калькуттской фрахтовой конференцией последовали соглашения судовладельцев на других направлениях. В результате этих интеграционных процессов в 1909 г. Английской контрольной комиссией было зарегистрировано 75 конференций, в 1980 г. их насчитывалось 350, а в 1990 г. – 380 [1].

С середины XX в., по мере развития линейного судоходства, а также изобретения в 1956 г. универсальной перевозочной тары – контейнера, в мире стали появляться объединения судоходных компаний различных организационных форм, и суда на новых технологических принципах размещения грузов на судах.

Вначале 1980-х гг. на смену некоторым конференциям пришли Соглашения стабилизации, целью которых первоначально была в большей мере стабилизации грузопотоков и провозной способности, нежели установление фрахтовых ставок.

К 1995 г. соглашения стабилизации трансформировались в Договорные соглашения. Договорные соглашения не предусматривают общую публикацию тарифов и не имеют права ограничивать конкурентные возможности их участников.

Во второй половине 90-х гг. прошлого века появились Операционные соглашения, которые позволяют перевозчикам распределять суда на основных торговых направлениях и совместно строить единую систему перевозок. В отличие от Ценовых соглашений, Операционные соглашения позволяют своим участникам самостоятельно устанавливать ставки и заключать контракты.

Изобретение контейнеров не только во многом изменило положение дел на мировом рынке перевозок между державами, регионами, континентами и материками.

Контейнеры явились базой для появления новых форм интеграции судоходных компаний Слот-чартерных соглашений. Использование Слот-чартера связано с необходимостью обеспечения загрузки контейнеровозов вместимостью более 2 000 TEU, которые начали пополнять мировой торговый флот с 1970–1980 гг. [1]. Партнеры по соглашению проводят общую политику, организуя, единую линию и совместно используя терминалы в портах захода. Во всем остальном они полностью независимы друг от друга.

Арендодатель слотов получает твердую согласованную арендную плату за часть свободного места на судне независимо от того, использована она фактически или нет, а арендатор слотов получает право выступать перед грузоотправителем в качестве перевозчика, несмотря на то, что он не является собственником судна и его фрахтователем по бербоут или тайм-чартеру.

Слот-чартер представляет особый интерес для трех групп фрахтователей.

1. Океанские линейные перевозчики. При отсутствии собственных судов у перевозчика для обслуживания аванпортов.

2. Судоходные компании, обслуживающие одно и то же направление перевозок грузов. Для эффективного «обмена слотами», и предоставления контейнеровместимости друг другу на условиях слот-чартера.

3. Крупные экспедиторские компании. Для концентрации значительных контейнеропотоков на определенном океанском или морском направлениях.

Изобретение контейнеров также стало отправной точкой в строительстве новых типов коммерческих судов – контейнеровозов. В период до 1990-х гг. с каждым новым 5-летним периодом, устанавливались новые уровни по размерам контейнеровозов.

Следующей формой интеграции судоходных компаний в XXI в. на более высоком уровне стали Стратегические альянсы, представляющие собой соглашения о кооперации двух или более независимых компаний для достижения крупных коммерческих целей. Участие в альянсах представляет собой один из наиболее быстрых и дешевых путей реализации глобальной стратегии группы судоходных компаний. В рамках альянсов осуществляется совместная координация стратегического планирования и управления участниками деятельности. Альянс, как правило, не является самостоятельным юридическим лицом и является наименее ограничиваемым законодательством способом проникновения на рынок. Однако соглашение между участниками альянса может содержать ограничение на участие третьей стороны (перевозчика) без предварительного согласия членов альянса. За нарушение этого условия могут предусматриваться штрафы. Альянсы включают обмен слотами, совместное использование судов, оборудования, терминалов, распределение маршрутов, координацию контейнеров и создание контейнерных пунктов, контроль фидерных перевозок, обмен информацией. Таким образом, альянсы подразумевают полную интеграцию услуг, предоставляемых отдельными членами. В настоящее время глобальные стратегические альянсы сконцентрировали более 90 % объема перевозок грузов на основных направлениях мировой торговли.

Интерес альянсов к контейнерным терминалам вызван, прежде всего, возможностью участвовать в управлении базовыми терминалами или распределительными центрами, которые являются основной составляющей магистрально-фидерной системы перевозок. Магистрально-фидерная система предполагает транспортировку контейнеров между крупными базовыми портами судами значитель-

ной вместимости с дальнейшей доставкой контейнеров более мелкими партиями в ближайшие порты меньшего размера меньшей грузоподъемности – фидерными судами.

Значительная работа по урегулированию и регламентации взаимоотношений между участниками перевозочного процесса развивающихся стран проделана в рамках Комитета по судоходству ЮНКТАД. В результате этой работы заключена Конвенция о Кодексе поведения линейных конференций. Кодекс поведения линейных конференций принят на конференции ООН в апреле 1974 г.

В Кодексе указывается, что конференции не должны допускать какой-либо дискриминации по отношению к судовладельцам, грузоотправителям или внешней торговли любой страны, также определять порядок вступления национальных линий и процедуру принятия решений между членами конференций.

Эти компании работают на рынке транспортных услуг, как самостоятельно, так и в рамках глобальных стратегических альянсов. Причем, кризисный рынок и жесткая конкуренция способствуют ускорению темпов дальнейшей консолидации линейных перевозчиков. Так, усилия сегодня объединяют не только отдельно взятые судоходные компании, но и альянсы. В том числе: «APM-Maersk», «MSC», «CMA CGM Group», «Evergreen Line», «CSAV Group», «CSCL».

В первом полугодии 2013 г. прибыль многих судоходных компаний начала снижаться. В связи с этим, летом 2013 г. некоторые из них решили объединить усилия. О намерении создать бизнес – альянс «P3 Network Alliance» сообщили «Maersk Line», «MSC» и «CMA CGM». Эти Операторы занимают соответственно первые три места в мире по объемам перевозок – их общая доля рынка составляет около 36,4 % [3].

По имеющейся информации «P3 Network» будет обслуживать 28 совместных линейных сервисов по 3 наиболее популярным и загруженным направлениям (Азия-Европа, Транс-Тихоокеанское, ТрансАтлантическое) флотом в количестве 252 судов, суммарная контейнеровместимость которых составит 2,6 млн TEU. Известна также доля каждой компании в общей контейнеровместимости сети: «Maersk Line» – 42 % (1,1 млн TEU); «MSC» около – 34 % (0,9 млн TEU); «CMA CGM» – 24 % (0,6 млн TEU) [3].

Как показывает реальная обстановка и ее динамика альянсы, несмотря на свои возрастающие возможности весьма неустойчивы. Из-за обостряющейся конкуренции они часто распадаются, в частности в результате слияния компаний, относящихся к различным альянсам. Примером может служить «Global Alliance», после распада которого, большинство его членов сформировали «New World Alliance». По прогнозам специалистов, альянсы будут существовать еще некоторое время, но в долгосрочной перспективе они могут быть вытеснены более «жесткими» формами интеграции. Так, например, соглашение о распределении грузового пространства «Maersk-Sealand» в свое время было преобразовано в глобальный стратегический альянс, а затем путем слияния компаний «Maersk» и «Sealand», а также поглощения компании «Safmarine» появился глобальный океанский перевозчик «Maersk-Sealand».

Становление мировых лидеров в линейном судоходстве, в том числе MAERSK, начавшей с покупки небольшого судна, показывает на гибкость стратегической политики, сочетающей оперативный отклик на изменение внешних условий, новые потребности грузовладельцев: строительство танкеров, рефрижераторов с обеспечением перевозок при освоении новых месторождений, сырьевых и товарных рынков, внедрение в ограниченную сферу перевозки американских военных грузов, охват судостроительного рынка ряда стран Европы, освоение перспективных судоходных линий различных направлений и масштаба, интенсивная политика договоров и слияний. Т.е. фирмы лидеры показывают самое широкое разнообразие интересов и подходов, широкую диверсификацию осваиваемых производств, деловую агрессивность в освоении завоевании значительной доли рынка.

И государство не остается в стороне от интересов своей национальной компании. Так компании MAERSK на государственном уровне в Дании, помогли проводить все сделки по слиянию и по-

глощению компаний, открытию новых судоверфей, разведке месторождений полезных ископаемых и т.д. Государство обеспечило развитие и продвижения бренда MAERSK через социальные сети, через городскую инфраструктуру (открытие одноименных магазинов, повсеместная реклама, управление крупными холдингами в индустрии ритейла через управленцев MAERSK) и т.п. В итоге в течение 10 лет после процессов диверсификации компаний, MAERSK стал единоличным лидером как по тоннажу во владении, во фрахте, и также по объему перевозок грузов в контейнерах.

Примерно такую же политику проводили и добились соответствующих мировых успехов частная Американская APL. Сингапурская NOL Group, акции которой на 2/3 принадлежат государственному управляющему холдингу Temasek. Перед холдингом встала задача по реформированию структуры организации, так как региональный рынок, на котором она развивалась на протяжении 20 лет выстраивая прежде всего инфраструктуру на государственные дотации, затем систему работы портов, и непосредственно создав компанию, которая выводила Сингапур в элиту морских линейных контейнерных перевозчиков.

Укрупнение компаний, объединение их в различные группы, поддержка государствами и их объединениями своих национальных судоходных и судостроительных компаний приводит к инициированию крупных коммерческих банков к инвестированию этих компаний. Значительные банковские инвестиции, необходимые для приобретения современных контейнерных судов, приобретения портовых терминалов и т.п. обеспечивают крупным операторам больше шансов для повышения их конкурентоспособности. К кредитованию мелких судовладельцев, так называемых аутсайдеров, коммерческие банки относятся сдержанно, предоставляя им кредиты на менее выгодных условиях.

Таким образом, из анализа многовекового формирования рынка морских перевозок, обострения конкурентной борьбы на судоходных линиях следует, что, несмотря на либерализацию судоходного рынка, существуют серьезные барьеры, ограничивающие доступ мелких одиночных перевозчиков с малой финансовой и организационной поддержкой государства и частного капитала, на рынок глобальных морских линейных контейнерных перевозок.

Библиографический список

1. Линейное и трамповое судоходство как организационные формы торгового мореплавания [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.center-bereg.ru/k2030.html> (дата обращения : 28.05.2016).
2. Протекционизм США в морских перевозках [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.morvesti.ru/analytics/detail.php?ID=32481> (дата обращения : 28.05.2016).
3. Статистика распределения судов по альянсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.alphaliner.com/top100/> (дата обращения : 28.05.2016).

УДК 338

Э.М. Эрикенова

Elvira Erikenova

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УНИВЕРСИТЕТАМИ И ПРИНЦИПЫ ИХ ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены современные тенденции создания и развития новых адаптивных систем управления университетами в соответствии с современными требованиями и принципами децентрализации. Автор доказывает целесообразность перехода к адаптивным системам управления для обеспечения конкурентоспособного развития университетов в условиях инновационных процессов во всех сферах жизнедеятельности.

Ключевые слова: организационная структура управления, перепроектирование организационной структуры управления, децентрализация функций административного управления, вертикальные структурные подразделения, горизонтальные структурные подразделения, иерархическая структура управления, адаптивная структура управления, матричный университет.

UNIVERSITIES MANAGEMENT SYSTEMS AND THE PRINCIPLES OF THEIR DESIGNING

Annotation. This article considers the modern tendencies of creation and development of new adaptive control systems of managing the universities in accordance with modern requirements and principles of decentralization. The author proves the expediency of transition to adaptive management systems to ensure competitive development of universities in the conditions of innovation processes in all spheres of life.

Keywords: the organizational structure of management, redesigning organizational structure of management, the decentralization of functions of administrative management, the vertical structural divisions, the horizontal structural divisions, the hierarchical structure of management, the adaptive structure of management, matrix university.

В современных условиях, в связи с развитием и требованиями инновационной экономики процесс перепроектирования организационных структур управления становится объективной, хотя и весьма болезненной необходимостью, как фактор обеспечивающий конкурентоспособность предприятий (организаций, учреждений) и их выживания. Промедление и попытка обойтись без серьезных изменений могут привести в современных условиях к исчезновению организации. При проектировании организационных структур управления необходимо добиться эффективного распределения функций управления по подразделениям, выполнив следующие условия: не должно быть дублирования функций разными подразделениями; все функции управления должны быть делегированы управляющим подразделениям; решение вопросов должно возлагаться на то подразделение, которое в силу специфики решит вопрос эффективнее других.

На сегодняшний день в нашей стране существует значительное количество бюджетных организаций, в том числе вузов, отличающихся неэффективностью своей работы в силу несовершенности структуры управления. Перепроектирование организационной структуры способно повысить эффективность деятельности таких организаций. Как считает Б. Спорн, при редизайне организационной структуры необходимо учесть тот факт, что структура должна обладать гибкостью, чтобы вузы были не только готовы к любым изменениям (политическим, экономическим), но и способны им подвергаться [3].

В настоящее время усиливается тенденция создания новых адаптивных систем внутривузовского взаимодействия, основанных на усилении и развитии горизонтальных информационных связей и доверительных, партнерских отношениях между сотрудниками и подразделениями управления, объединенных единой целевой установкой. По мнению ведущих специалистов в области менеджмен-

та, именно такие системы создают широкие возможности для оказания качественных образовательных услуг и обеспечения системы качества, ориентирующей образовательный процесс не только на соответствие образовательным стандартам, но и на запросы потребителей, а именно индивидуумов, общества и государства. Перед современными вузами стоит задача повышения эффективности их деятельности и обеспечения конкурентоспособности, прежде всего, по качеству и по широте образовательных услуг, востребованных потребителями на внешнем и внутреннем рынках, а также по обеспечению ценовой конкурентоспособности научно-образовательных услуг, оказываемых на коммерческой основе.

Таким образом, высшим учебным заведениям России, особенно государственным вузам, для достижения поступательного и устойчивого развития необходимо научиться выполнять функции, присущие деловой сфере. Тенденция сокращения государственного участия в финансировании образовательных учреждений высшего образования и усиление конкуренции за ресурсы (человеческие, материальные, финансовые) диктуют университетам необходимость диверсификации источников ресурсов в качестве одной из стратегий своего развития с использованием практик, применяемых в коммерческом секторе, но с обязательным учетом природы и ценностей академических организаций. Внедрение таких рыночных подходов финансирования также требует решения проблем перепроектирования организационных структур вузов, например внедрения в структуру университета совета попечителей.

В сфере высшего образования исследованию проблем функционирования, развития и совершенствования организационных структур управления посвящены труды М. Альгиной, А.Н. Асаул, А. Баитова, А.С. Вострикова, А. Гаврикова, Г.В. Гореловой, А. Грудзинского, В. А. Долятовского, Б.М. Капарова, В.Е. Ланкина, Б. Спорн и др. Многие исследователи сходятся во мнении, что необходимую гибкость в управлении процессом образовательной деятельности позволяют получить организационные структуры матричного (адаптивного) типа, в которых обеспечивается прямая взаимосвязь между функциональными и линейными подразделениями на любом уровне. Здесь необходим системный подход. Организационная структура высших учебных заведений должна способствовать реализации их миссии, целей и функций, отвечать принципам и требованиям, предъявляемым к организационным структурам управления (оптимальности, оперативности, надежности, гибкости, адаптивности, устойчивости, экономичности и т.д.), а также требованиям современной инновационной экономики. Выделяют следующие подсистемы в системе управления университетом: организационная; учебно-воспитательная; научно-исследовательская; финансовая; административно-хозяйственная; управления кадрами; управления капитальным строительством и др. [4].

Для обоснования необходимости изменения оргструктуры университета должно быть наличие экономической, организационной, социальной и в целом интегрированной целесообразности.

1. Экономическая целесообразность заключается в экономическом эффекте от внедрения новой структуры управления. Например, вследствие уменьшения количества элементов (сокращение раздутого штата) снизятся затраты на заработную плату и прочие управленческие расходы;

2. Организационная целесообразность заключается в создании гибкой структуры управления, при которой все поставленные задачи будут выполняться качественно и оперативно;

3. Социальная целесообразность определяется показателями социальной эффективности. Например, упрощение связей университета с общественностью, внедрение информационных технологий труда, повышение интеллектуальности труда, структурные и качественные изменения в профессиональном составе кадров и прочее.

4. Интегрированная целесообразность включает в себе комплексную реализацию всех вышеперечисленных пунктов.

Децентрализация системы управления в настоящее время – объективная необходимость и обязательное условие успешной реализации стратегии и развития вуза, которую можно осуществить

и с сохранением традиционной сложившейся организационной структуры с соблюдением следующих принципов, реализуемых через созданные в действующей организационной структуре университета центры ответственности: 1. Обеспечение делегируемых функций, задач и права принятия решения необходимыми ресурсами (кадровыми, материально-техническими и финансовыми); 2. Разработка внутриорганизационных положений, с целью регулирования, согласования интересов всех субъектов и объектов процесса управления; 3. Оценка успешности деятельности руководителей по их результатам, определение персональной ответственности за принимаемые решения, контроль управленческой и исполнительской дисциплины в отдельных подразделениях и в организационной структуре вуза в целом.

На рисунке 1 представлен каркас иерархической структуры управления одного из вузов России, а на рисунке 2 редизайн этой же структуры управления по типу матричной (адаптивной) оргструктуры.

Исследователи систем управления отмечают, что матричная структура предполагает наличие в организационном построении двух направлений руководства: вертикального для управления функциональными и линейными структурными подразделениями и горизонтального для управления отдельными проектами, программами, продуктами с целью реализации, которых концентрируются человеческие и иные ресурсы различных подразделений организации [2].

Матричная структура университетов имеет четкое разграничение прав проректоров (линейных руководителей), осуществляющих управление подразделениями, и деканов, директоров институтов (горизонтальных руководителей), осуществляющих руководство образовательными проектами. Образуется система двойного (функционального и проектного) подчинения, то есть отличительной чертой организационной структуры матричного типа является наличие у работников одновременно двух руководителей [1]. С одной стороны, исполнитель (кафедра) подчиняется непосредственному руководителю функционального подразделения (проректорам, начальникам по учебной и учебно-методической работе, начальнику управления контроля образования и т. д.), с другой – декану (директору института). Выше было сказано, что главным принципом матричной структуры является сеть горизонтальных связей, пересечения которых с вертикальной иерархией способствуют взаимодействию руководителей проектов с руководителями функциональных и линейных подразделений (отделов, служб). При этом руководители проектов несут ответственность в целом за концентрацию всех видов деятельности и ресурсов, относящихся к проекту и необходимых для его успешной реализации в соответствии с установленными сроками, выделенными ресурсами и требуемым качеством, то есть все материальные и финансовые ресурсы по проекту передаются в их полное распоряжение, в то время как руководители структурных подразделений могут выбирать конкретного исполнителя и методику решения. Прямоточное прохождение информации по всем инстанциям обеспечивается решениями Ученого совета университета. Таким образом, важнейшей задачей высшего руководящего состава университета (ректора и Ученого совета) в условиях, образующих двоевластие становится поддержание баланса между двумя организационными альтернативами.

Матричный университет – это шаг к современному (инновационному) университету. Перепроектирование управленческих структур, особенно бюджетных учреждений, весьма сложный и болезненный процесс. Однако, от того насколько своевременно и обоснованно производятся изменения, зависит и эффективность работы высшего учебного заведения и аппарата его управления.

Рис. 1. Иерархическая организационная структура управления вуза.

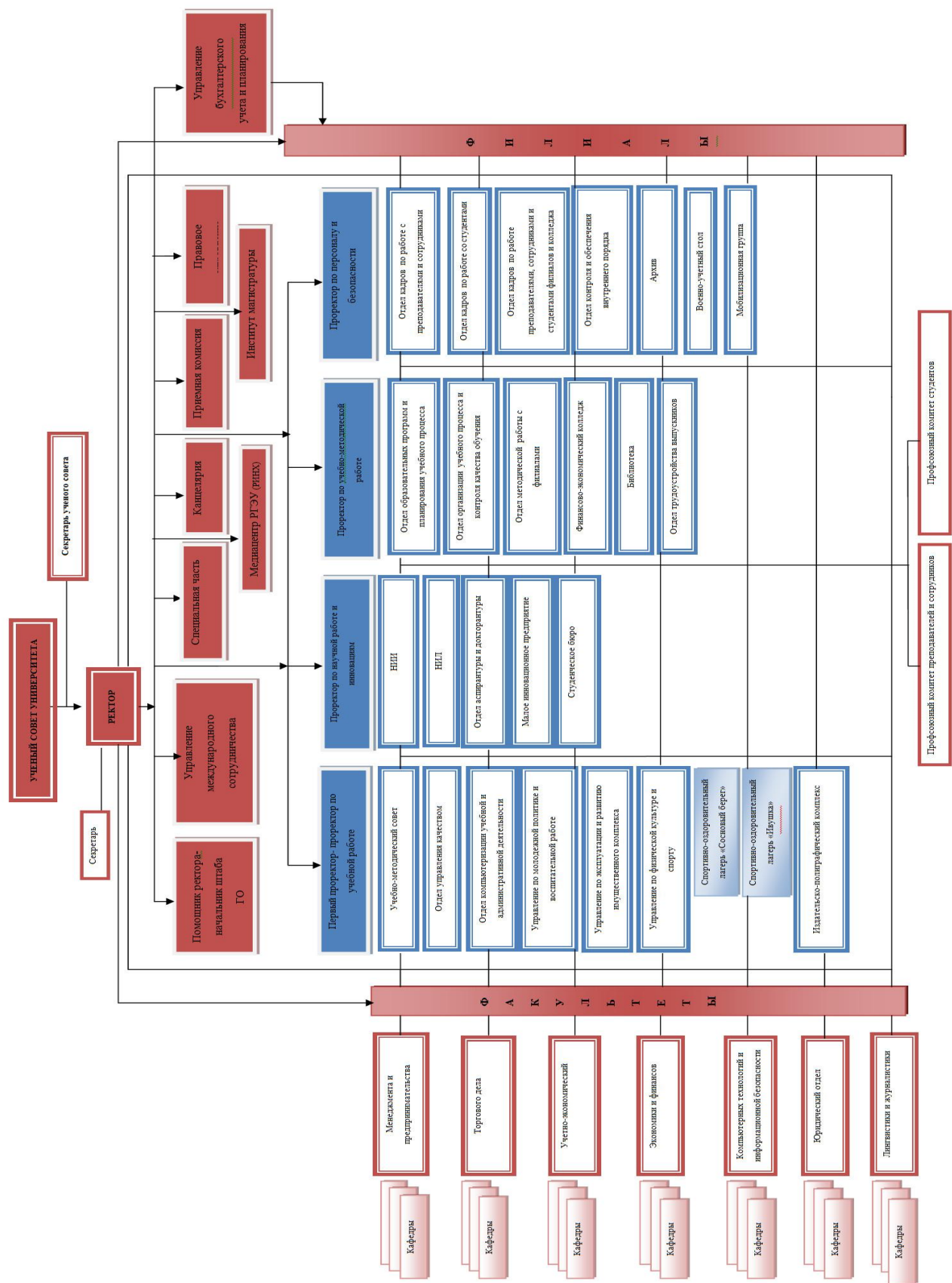


Рис. 2. Матричная (адаптивная) организационная структура управления вуза.

Библиографический список

1. Асаул, А.Н. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики / А. Н. Асаул, Б. М. Карпов. – СПб. : Гуманистика, 2007. – 280с. – ISBN 5-86050-284-2.
2. Основы менеджмента / Под ред. Афоничкина А. И. – СПб. : Питер, 2007. – 521 с. – ISBN 978-5-469-00913-9.
3. Спорн, Б. Адаптивные университеты: реф. моногр. / Б. Спорн. – М., 2004.
4. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: ТЗ3 Справочник: учеб. пособие / Под ред. В.Н. Волковой и А.А. Емельянова. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 848 с. – ISBN 5-279-02933-5.

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 51-74

Т.М. Гатауллин

В.И. Малыхин

Л.Л. Гончаров

А.О. Меренков

МАКСКОНЦЕВЫЕ И МИНИКОНЦЕВЫЕ ФУНКЦИИ

Аннотация. Авторами рассмотрен актуальный для прикладной математики на сегодняшний день вопрос экстремизации максконцевых и миниконцевых функций, впервые введенных Т.М. Гатауллиным в 2002 г.; рассмотрены некоторые новые свойства концевых функций.

Ключевые слова: концевая функция, экстремум, инфимум, монотонность функции, выпуклость функции, линейное программирование

Timur Gataullin

Vjacheslav Malyhin

Leongard Goncharov

Artem Merenkov

MAXITRAILER AND MINITRAILER FUNCTIONS

Annotation. Authors have considered an extremization question actual for applied mathematics today the maxitrailer and the minitrailer functions introduced by T.M. Gataullin in 2002 for the first time; some new properties of trailer functions are considered.

Keywords: trailer function, extremum, infimum, monotony of function, camber of function, linear programming

Прикладная математика разрабатывает и исследует методы и модели явлений и процессов в экономике, фактически применяет методы, разработанные фундаментальной математикой для исследования явлений и процессов реального мира. Совокупность конкретных методов и моделей, разработанных прикладной математикой, образует исследование операций, которое все чаще в последнее время называют математическим моделированием (далее ММ), которое помогает решать большой спектр экономических задач. В методах и моделях ММ одним из основных разделов является раздел экстремизации различных функций, так как одной из основных целей исследования операций является как раз нахождение экстремальных значений параметров исследуемых моделей, при которых достигается экстремум тех или иных показателей, интересующих исследователя.

Понятие концевой функции было введено Т.М. Гатауллиным в 2002 г. в работе [1] и развито позднее в работе [3]. Это понятие появилось по сугубо практической надобности – необходимости решить экстремальную задачу транспортной направленности [2]. Тогда же стало ясно, что данное понятие может быть существенно полезно в экономике.

Предварительно дадим определение выпуклого множества. Пусть точки $x, y \in L$.

Отрезком $[x, y]$ в L называется множество $\{\lambda x + (1 - \lambda)y : 0 \leq \lambda \leq 1\}$

1. **Определение концевых функций.** Назовем функцию максконцевой, если ее область определения есть выпуклое множество и ее максимальное значение на любом отрезке области определения достигается в одной из концевых точек этого отрезка. Аналогично определяется миниконцевая функция – это такая функция, область определения которой есть выпуклое множество, и ее максимальное значение на любом отрезке из области определения достигается в одной из концевых точек отрезка. Концевой называется либо максконцевая, либо миниконцевая функция.

Начнем с задачи, которая некоторое время была нерешенной и этим вызывала определенный

интерес (Теорема 1). Полное решение этой задачи не получено. Приводим некоторые частичные результаты в этом направлении. Окончательное решение этой проблемы оставляем на дальнейшее [5].

Теорема 1. Любой многочлен степени не меньше 3 не является концевой функцией.

Всюду в дальнейшем область определения функции – это обычно подмножество некоторого конечного арифметического линейного пространства, т.е. некоторого R^n (нет необходимости в более общих линейных пространствах – так как рассматриваются только конечномерные пространства и их подмножества). Отрезок в таком множестве – это множество $[x, y] = \{ \lambda x + (1 - \lambda)y : 0 \leq \lambda \leq 1 \}$ для каких-нибудь двух точек x, y из указанного множества. На этом отрезке задано естественное линейное упорядочение.

2. **Концевые функции и угловые точки.** Напомним, что точка некоторого подмножества линейного пространства называется угловой точкой (этого подмножества), если она не является внутренней точкой никакого отрезка, лежащего в этом множестве. Основное свойство концевых функций выражено в следующем предложении. (Для миниконцевых функций соответствующие формулировки опускаются).

Предложение 1. Пусть f – максконцевая функция, определенная на компактном выпуклом множестве, тогда для любой точки z найдется угловая точка x этого множества, такая что $f(z) \leq f(x)$.

Из предложения 1 вытекают три следствия.

Следствие 1. Если максимум максконцевой функции на компактном выпуклом множестве достигается, то он достигается в некоторой угловой точке. [6]

Следствие 2. Если множество угловых точек компактного выпуклого множества конечно, то максконцевая функция на этом множестве достигает максимума (очевидно, в некоторой угловой точке). [4]

Следствие 3. Если максконцевая функция не ограничена на компактном выпуклом подмножестве некоторого R^n , то она не ограничена на множестве его угловых точек. Напомним еще раз, что все множества определения функций предполагаются подмножествами некоторого R^n . Доказательство предложения 1. Теорема Крейна-Мильмана [10] гласит, что компактное выпуклое подмножество $K \subseteq R^n$ есть выпуклая оболочка множества его угловых точек. Пусть z – произвольная точка множества K , тогда $z = \lambda_1 x_1 + \dots + \lambda_n x_n$ для некоторых угловых точек $x_1, \dots, x_n$ и $\lambda_1, \dots, \lambda_n > 0, \sum_i \lambda_i = 1$. Итак, $z = (\lambda_1 x_1) + \dots + (\lambda_n x_n)$, следовательно, z есть (внутренняя) точка отрезка $[x, y]$, где $y = (\lambda_n / (1 - \lambda_n)) x_n$. Так как f максконцевая функция, то f достигает максимума в точке x , или в точке y . Если имеет место 1-й случай, то доказательство окончено – ведь x – угловая точка и $f(z) \leq f(x)$. Если 2-й случай, то точка y есть линейная комбинация угловых точек в количестве на одну меньше и опять-таки $f(z) \leq f(y)$. Далее действуем по индукции.

Предложение 2. Пусть K – какое-нибудь компактное выпуклое подмножество и G – множество его угловых точек. Пусть f на G положительно, а в остальных точках множества K равно 0, тогда f – максконцевая функция.

Обозначим множество угловых точек Ψ . Только что было определено отображение $A: K \rightarrow \Psi$.

Теорема Шаудера. Если оператор A отображает ограниченное замкнутое выпуклое множество банахова пространства в себя, то существует по крайней мере одна точка $x \in K$ такая, что $Ax = x$. Доказана Ю. Шаудером как обобщение теоремы Брауара о неподвижной точке. Существуют различ-

ные обобщения этой теоремы Шаудэра: теорема Маркова-Какутани, принцип Тихонова и т.п. Мы оставляем исследование применимости этой теоремы для концевых функций на будущее. Сейчас же приведем только некоторые следствия этой теоремы: **Следствие 1.** Неподвижная точка, о которой говорит теорема Шаудэра, является угловой. **Следствие 2.** Множество неподвижных точек выпукло.

Доказательство непосредственно.

Предложение 2. Пусть G - граница K . Пусть функция f равна 0 на G и больше 0 на $K \setminus G$. Тогда f - максонцевая.

Доказательство. Пусть I – отрезок из K . Если он лежит в $K \setminus G$, то f принимает максимум в одном из концов, поскольку на I функция равна 0. Если один из концов лежит в G , то, тем более, максимум f принимает в одном из концов. Итак, f – максонцевая функция.

Предложение 2 показывает, что концевые функции могут быть очень далекими от непрерывных, линейных и т.п. хорошо известных функций.

Характеристика концевых функций одной переменной. Для максонцевых функций одной переменной следствие 1 верно и без оговорки о достижении максимума, так как компактное выпуклое подмножество R есть отрезок. Среди функций одной переменной монотонные функции являются концевыми в обоих смыслах. Следующее предложение 3 характеризует максонцевые функции одной переменной. Предложение приводится без доказательства [7].

Предложение 3. Функция одной переменной является концевой если и только если ее область определения есть объединение двух промежутков монотонности: максонцевая функция на левом промежутке убывает, на правом возрастает, для миниконцевой –наоборот. Доказательство. Напомним, что область определения концевой функции есть выпуклое подмножество действительной прямой, т.е. некоторый промежуток – конечный или бесконечный. Докажем, что максонцевая функция f характеризуется указанным образом (для миниконцевой доказательство аналогично). Предположим сначала, что минимум f достигается в какой-то точке с области определения. Пусть $x < y \leq c$, тогда максимум функции f на отрезке $[x, c]$ достигается в точке x , так что $f(x) \geq f(y)$, т.е. левее точки c функция f убывает. Аналогично, пусть $c \leq x < y$, тогда максимум функции f на отрезке $[c, y]$ достигается в точке y , так что $f(x) \leq f(y)$, т.е. правее точки c функция f возрастает. Рассмотрим теперь случай, когда минимум f не достигается. Сначала пусть $\inf f = g$. Существует последовательность $\{x\}$, на которой этот инфимум реализуется. Возможны два случая: существует ограниченная подпоследовательность, на которой реализуется инфимум и второй случай, когда такой подпоследовательности нет. В обоих случаях можно считать, что сама последовательность $\{x\}$ такова. В первом случае, пусть $c = \lim \{x\}$ и на рассматриваемой последовательности функция убывает. Ясно, что $f(c) > g$. Предположим, что вся последовательность $\{x\}$ лежит слева от c . Пусть $z < y < c$. Найдется x , такой что $y < x$ и $f(x) < f(y)$, тогда максимум f на отрезке $[z, x]$ достигается в точке z , следовательно, $f(z) \geq f(y)$, так что левее точки c функция f убывает. Пусть $c < z < y$. Найдется x , такое, что $f(x) < f(c)$, тогда максимум f на отрезке $[x, y]$ достигается в точке y , следовательно, $f(z) \geq f(y)$, так что правее точки c функция f возрастает. Предположим теперь, что вся последовательность $\{x\}$ лежит справа от c . Пусть $c < y < z$. Найдется x , такой что $x < y$ и $f(x) < f(y)$, тогда максимум f на отрезке $[z, x]$ достигается в точке z , следовательно, $f(z) \geq f(y)$, так что правее точки c функция f возрастает. Пусть $z < y < c$. Найдется x , такое, что $f(x) < f(y)$, тогда максимум f на отрезке $[z, x]$ достигается в точке z , следовательно, $f(z) \geq f(y)$, так что левее точки c функция f убывает. Рассмотрим теперь второй случай: когда инфимум реализуется на бесконечности. Пусть предел последовательности $\{x\}$ есть z . Пусть $z < y$. Найдется x , такой, что $x > y$ и $f(y) > f(x)$. Тогда на отрезке $[z, x]$ максимум f может быть только в z , так что $f(z) \geq f(y)$, так что f убывает на всей области определения. Если же предел последовательности $\{x_n\}$ есть z , то доказывается, что f возрастает на всей области определения.

Предложение 4. Среди функций одной переменной только монотонные функции являются одновременно и максконцевой и миниконцевыми. Доказательство. Ранее уже указывалось, что монотонная функция является и максконцевой и миниконцевой. Таким образом, осталось доказать только, что функция одной переменной, являющаяся и максконцевой и миниконцевой, является монотонной. Рассмотрим такую функцию f . Если f есть константа, то доказывать нечего, так что пусть найдутся точки $a < b$, такие что $f(a) \neq f(b)$, пусть, например, $f(a) < f(b)$. Пусть $b < c$, тогда $f(b) \leq f(c)$, так как f максконцевая, пусть $c < d$, тогда по той же причине $f(c) \leq f(d)$, следовательно, правее точки b функция f возрастает. Так как f миниконцевая, то левее точки a функция f убывает. Пусть теперь $a < p < q < b$. Так как $f(a) < f(b)$ и f – максконцевая, то $f(q) \leq f(b)$, по той же причине $f(p) \leq f(q)$, а так как она миниконцевая, то $f(a) \leq f(p)$. Доказано, что f – возрастающая функция.

4. Концевые функции многих переменных. Следующее предложение 5 дает важные примеры концевых функций многих переменных. Напомним, что функция f называется выпуклой, если ее область определения есть выпуклое подмножество (какого-то линейного пространства) и $f(x + (1 - \lambda)y) \leq \lambda f(x) + (1 - \lambda)f(y)$ для любых x, y из области определения и любого $\lambda \in [0, 1]$ [8].

Предложение 5. Выпуклая функция является максконцевой.

Доказательство. Пусть функция f выпукла и отрезок $[x, y]$ лежит в области определения. Тогда $f(x + (1 - \lambda)y) \leq \lambda f(x) + (1 - \lambda)f(y) \leq \max\{f(x), f(y)\} = g$, где g – максимальное из чисел $f(x), f(y)$. Доказано, что f – максконцевая функция. Сформулируем предложение 5 более подходящим для наших нужд образом.

Предложение 5'. Вогнутая функция является миниконцевой.

Предложение 5'. Миниконцевая функция не является максконцевой – даже если она вогнутая всего лишь на небольшом отрезке.

Следствие 4. Линейная функция является и максконцевой и миниконцевой.

Предложение 6'. Выпуклая функция является максконцевой.

Максконцевая функция не является миниконцевой – даже если она выпуклая всего лишь на небольшом отрезке.

Предложение 6'. Выпуклая функция является максконцевой.

Миниконцевая функция не является максконцевой – даже если она выпуклая всего лишь на небольшом отрезке.

Замечание. Однако выпуклые функции не покрывают весь объем класса максконцевых функций, даже для функций одной переменной. Так, на рис. 1 представлен график максконцевой функции (по предложению 4), не являющейся, очевидно, выпуклой. Это замечание вместе с предложением 5 позволяет привести простые примеры максконцевых, не миниконцевых функций; например, таковой будет выпуклая функция, не являющаяся возрастающей, скажем, квадратичная с положительным старшим коэффициентом.

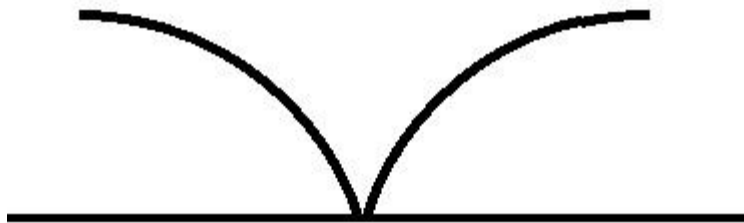


Рис. 1. График максконцевой функции

Некоторые предложения – составные части теоремы 1.

1. Пусть функция f имеет интервал выпуклости и интервал вогнутости, тогда она не конечная.

2. Если 2-я производная f'' функции f имеет нуль, разделяющий интервалы выпуклости и вогнутости, то f - не конечная.

3. Если 2-я производная функции f нуля не имеет, то f - максонцевая, если $f'' > 0$, ибо она выпуклая и f - миниконцевая, если $f'' < 0$ – это известно из курса классического математического анализа (см. [9, с. 104]).

4. Функции x^3, x^4 – максонцевые.

Следствие из 4. Предложение 3. Пусть $u(x, \dots, x), i=1, \dots, m$ – линейные функции, а $f(u, \dots, u)$ – конечная функция переменных $u, \dots, u$, тогда суперпозиция этих функций, т.е. функция $F(x, \dots, x) = f(u(x, \dots, x), \dots, u(x, \dots, x))$ есть конечная функция переменных $x, \dots, x$ (того же типа, т.е. максонцевая или миниконцевая смотря по тому какова f).

Доказательство. Перейдем к векторным обозначениям, пусть тогда X – вектор из области определения $D(U)$ вектор-функции $U(X)$, так что надо доказать, что функция $F(X) = f(U(X))$ есть конечная. Пусть $I = \{A + (1-\lambda)B\}$ – отрезок в $D(U)$, тогда вектор-функцией U он переводится в отрезок $U(I) = \{U(A) + (1-\lambda)U(B)\}$, причем концы отрезка I , очевидно переходят в концы отрезка $U(I)$ (если $U(A) = U(B)$, то отрезок $U(I)$ вырождается в точку) и, следовательно, на отрезке I нужный экстремум достигается в одном из концов, что и требовалось доказать.

Концевые функции представляют значительное обобщение многих «хороших» функций. В задачах линейного программирования (далее ЛП) целевая функция может считаться всего лишь конечной. Действительно, первая основная теорема ЛП остается верной при такой замене. В самом деле, эта теорема гласит, что задача ЛП имеет оптимальное решение, если допустимое множество не пусто (необходимое условие) и целевая функция задачи ограничена на допустимом множестве в направлении экстремума. Но, как известно, в задаче ЛП угловых точек в допустимом множестве конечное число, следовательно, целевая (любая!) функция ограничена на множестве G угловых точек. Таким образом, можно сформулировать следующее.

Предложение 7. Пусть дана задача максимизации максонцевой функции на компактном выпуклом подмножестве. Тогда эта задача имеет (оптимальное) решение если и только если целевая функция ограничена сверху на этом подмножестве. С учетом аналогичного предложения о миниконцевых функциях получаем следующее предложение, являющееся аналогом Первой основной теоремы ЛП.

Предложение 8. Пусть дана задача экстремизации конечной функции на компактном выпуклом подмножестве (т.е. максимизации максонцевой функции или минимизации миниконцевой). Тогда эта задача имеет (оптимальное) решение если и только если целевая функция ограничена на этом подмножестве в направлении экстремума. Вторая основная теорема ЛП утверждает, что если в задаче ЛП экстремум целевой функции достигается, то он достигается в некоторой угловой точке, так что следствие 1 есть аналог этой теоремы.

Однако конструктивных алгоритмов по нахождению экстремумов конечных функций, наподобие знаменитого симплекс-метода, может и не оказаться.

Предложение 9. Концевые и элементарные функции. Как известно, к элементарным относят:

1. Функция $y = ax^n$;
2. Показательную $y = ae^x$;
3. Логарифмическую $y = \log_a x$;
- 4.

4. Тригонометрические функции $y = \sin x$; $y = \cos x$, $y = \operatorname{tg} x$, $y = \operatorname{ctg} x$; всевозможные суперпозиции этих функций.

Теорема 2. Функции 1) и 2) являются выпуклыми вниз и потому они максимизируемые;

Функция выпуклая вверх и потому она минимизируемая; 5. тригонометрические функции содержат интервалы выпуклости вверх и вниз и потому они не конечные.

Опираясь на свойства конечных функций, можно найти решения не только теоретических вопросов, но и найти большое практическое применение – например, в экономике. Так, могут быть получены решения задач по стратегическому управлению компаниями в условиях современного рынка, оптимизации кадровых ресурсов, планирования экономической деятельности предприятия на длительный срок [7].

Библиографический список

1. Гатауллин, Т. М. Концевые функции / Т. М. Гатауллин // Экономика и математические методы. – 2004. – Т. 40, № 2. – С. 116–118.
2. Гатауллин, Т. М. Использование на транспорте экстремизации с кусочно-линейными ограничениями в условиях рынка / Т. М. Гатауллин. – М. : АЭР, 2003. – С. 23.
3. Гатауллин, Т. М. Математическое моделирование в задачах экономики и управления на транспорте / Т. М. Гатауллин. – М. : ИКФ «Каталог», 2003. – С. 50–51.
4. Гатауллин, Т. М. Математическое моделирование в задачах экономики и управления на транспорте: дис. д-ра экон. наук: 08.00.13, 08.00.05 / Т. М. Гатауллин. – М., 2003. – 228 с.
5. Гатауллин, Т. М. Новый метод оптимизации для решения транспортных задач с кусочно-линейными ограничениями / Т. М. Гатауллин // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления- 2002». – Вып. 3. – М. : ГУУ, 2002. – С. 35–38.
6. Гатауллин, Т. М. Экономико-математические аспекты стратегического управления на транспорте в условиях рынка / Т. М. Гатауллин. – М. : ИПР РАН, 2003. – С. 70.
7. Гатауллин, Т. М. Экономико-математическое моделирование на транспорте в условиях рынка. Монография / Т. М. Гатауллин. – М. : ИПР РАН, 2002. – С. 124–140.
8. Колемаев, В. А. Математические методы и модели исследования операций / В. А. Колемаев, Т. М. Гатауллин, В. И. Соловьёв [и др.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – С. 592. – ISBN 978-5-238-01325-1.
9. Малыхин В. И. Математика в экономике. Учебное пособие / В. И. Малыхин. – М, Инфра-М, 2000. – 356 с. – ISBN 5-86225-867-1. – С. 324–325.
10. Рудин У. Функциональный анализ / Пер. с англ. В. Я. Лина. Под ред. Е. А. Горина. – М. : Мир, 1975. – 444 с.

УДК 339.7

Ю.П. Григорьева

РОЛЬ ОФФШОРНЫХ ЮРИСДИКЦИЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация. Оффшоризация российской экономики стала развиваться по причине неблагоприятного инвестиционного климата в стране. Настоящая статья посвящена анализу проблем использования оффшорных юрисдикций во внешнеэкономических связях России. Выявлены преимущества и проблемы использования предпринимателями оффшорных схем.

Ключевые слова: оффшорная юрисдикция, деоффшоризация, оффшорные схемы, налоговая система.

Yulia Grigoryeva

ROLE OF OFFSHORE JURISDICTIONS IN THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE RUSSIAN COMPANIES

Annotation. The impact offshore to the Russian economy began to develop because of the adverse investment climate in the country. This article is devoted to the analysis of problems of use of offshore jurisdictions in the foreign economic relations of Russia. Benefits and problems of use by entrepreneurs of offshore schemes are revealed.

Keywords: offshore jurisdiction, deoffshorization, offshore schemes, taxation system.

Формирование оффшорных компаний в России началось в 1991 г., когда швейцарская компания RWG (Riggs Walmet Group) сообщила о собственном намерении выходить на рынок СССР с целью организации оффшорного бизнеса [8]. В этом случае предполагалось создание компаний такого рода «под ключ», помощь советскому бюджету финансовыми средствами, поддержка в организации делопроизводства, учреждение съезда акционеров в ежегодном порядке, составление бухгалтерских балансов, а также составление плана. В тот период стоимость услуг по образованию оффшорных компаний была довольно высокой по сравнению с международными расценками. С развитием оффшорных схем ведения бизнеса в РФ, стоимость уменьшилась в несколько раз.

Данное направление начало развиваться еще в 1989 г., однако из-за препятствования отдельных органов государственного аппарата, так и не получила особой поддержки и распространения. Тем не менее, свободные экономические зоны (СЭЗ) со сниженными налогами на территории РФ в период 1990-х – начала 2000-х гг. действительно были созданы. Однако следует уточнить, что оффшорные зоны как одна из специальных форм СЭЗ несколько отличаются от них, поскольку в первом случае льготы предоставляются не за ведение внешнеэкономической деятельности на их территории, а за ее пределами. В данном ключе были созданы оффшорные зоны в Калмыкии, Бурятии и Горном Алтае. Поэтому на территории РФ в тот период возможно было создание двух видов оффшоров: «классических», деятельность которых совершается за государственной границей, и «внутренних», что ведут деятельность за пределами субъектов РФ, в которых зарегистрированы. Например, в Республике Калмыкия с 1994 г. действовал Указ «О снижении до 5 % ставки налога на прибыль в части, зачисляемой в бюджет республики для отдельной категории налогоплательщиков». С юридической точки зрения, это первый в РФ случай, когда в числе получающих льготы компаний упомянута категория «нерезидент». Благодаря этому в республике разрешена практика оффшора, наиболее близкая к традиционной.

Однако уже с 2004 г. в рамках пока еще только набирающей размах деоффшоризации российской экономики Советом Федерации РФ была отменена инвестиционная льгота по налогу на прибыль, упраздняя тем самым «внутренние» оффшоры. В настоящее время органы местной власти

ограничены в полномочиях устанавливать льготное налогообложение на территории субъектов РФ. Из оффшорных зон осталась лишь Калининградская область, в которой Налоговый кодекс установил льготы в отношении резидентов особых экономических зон. Примечательно, что в рамках политики деоффшоризации экономики создание оффшорных зон или «неклассических» оффшорных банков по типу швейцарских не предусматривается.

Оффшоризация российской экономики по существу началась в 1990-е гг., когда в стране проходила масштабная приватизация государственной собственности, цель которой – создание эффективной частной собственности – так и не была выполнена. Следующим шагом стали организованная под контролем А. Чубайса система залоговых аукционов, в результате которых большая часть государственной собственности перешла в руки олигархического капитала (в частности, компания «ЮКОС», оцениваемая в 6,2 млрд долл., была продана за 353 млн долл.; «Лукойл» – за 700 млн вместо 16 млрд; «Норильский никель» – за 300 млн против 30 млрд долл. Также приватизация коснулась 133 тыс. более мелких предприятий, за приватизацию которых страна получила в 1992–1999 гг. 9,25 млрд долл. [4]) Главным же последствием ваучерной приватизации стало то что она не достигла своей цели: не создала эффективного института частной собственности, а малый и средний бизнес не получил необходимой правовой, экономической основы для своего развития.

Именно в результате такой несправедливой приватизации начала развиваться широкомасштабная оффшоризация. Мотивация же оффшоризации высоким уровнем налогообложения в данном случае совсем неуместна, поскольку в нашей стране налоги значительно ниже, чем в развитых странах. В итоге в настоящее время большая часть российской крупной частной собственности оформлена на, как правило, неизвестные малые фирмы, зарегистрированные за рубежом в оффшорных зонах, география которых довольно обширна. Соответственно на это влияет множество причин и многие предприниматели считают просто необходимым вывод своего производства в оффшорные зоны.

Необходимо также отметить, что на оффшоризацию российской экономики прежде всего влияет плохой внутрироссийский инвестиционный климат. В свою очередь, крупнейшие отечественные компании предпринимают все усилия, чтобы противостоять деоффшоризации. Для российской экономики существенно важно, принимая во внимание, в том числе и политические факторы, воспрепятствовать оттоку отечественного капитала, направив тем самым выгодные вложения средств на нужды родной страны, а не на процветание бизнеса в теневом секторе экономики. Однако следует принимать во внимание следующее: то, что выгодно предпринимателям отрицательно сказывается на экономике страны, из которой компания уходит в оффшорные зоны. Основную долю от совокупного объема коррупционных средств из России, которые оседают за рубежом, составляют средства в виде «откатов» в рамках государственного заказа, а также средства, напрямую похищенные из бюджетов разных уровней. При этом нельзя говорить о том, что сам факт существования оффшоров наносит в любом случае ущерб национальной экономике, но они формируют благоприятные условия для процветания дальнейших злоупотреблений в нашей стране, поскольку доходы, полученные преступным путем, вывозятся за рубеж, где намного сложнее отслеживать, при каких обстоятельствах и кем они были получены.

Если рассматривать проблему налогового реформирования, которое столь важно для России, то оно должно отвечать задачам структурного реформирования экономики и инновационного развития, однако многое здесь зависит также от качества институтов государства. Например, в известном рейтинге восприятия коррупции (CPI – Corruption Perceptions Index), составленном международной неправительственной организацией по борьбе с коррупцией (Transparency International), Россия в 2015 г. заняла 119 место из 168 стран, участвовавших в этом рейтинге [10, с. 7]. Иными словами, государственная власть поощряет широкое использование оффшорных юрисдикций государственными компаниями, что наносит значительный ущерб национальному бюджету.

Таким образом, Россия относится к ряду стран, в которых вывод капитала осуществляется из-за недоверия к политической и экономической системе государства. По статистике, до 70 % крупных ТНК, ведущих свою деятельность на внутреннем рынке РФ, зарегистрированы резидентами страны в оффшорных зонах. По данным Global Financial Integrity (GFI) [11], нелегальный вывод капитала из России в 2004-2013 гг. составил в совокупности 1,05 трлн долл., т.е. в среднем 105 млрд долл. в г. Сравнимые с Россией большие объемы капитала ежегодно выводятся только из Китая (около 140 млрд долл. в г.). Бегство капитала как сравнительное новое в международном движении капитала явление вызвано специфическими внутренними (в национальной экономике) и внешними (на уровне мирового хозяйства) процессами, которые оказывают значительное влияние на развитие страны в целом и отдельных ее регионов. В России оно обусловлено, прежде всего, отсутствием возможностей для инвестиций и неблагоприятной ситуацией инвестиционной деятельности и бизнеса.

Так, Лопашенко Н.А. в исследовании причин бегства капитала из России через оффшорные зоны [5, С. 87–89] отмечал, что участники оффшорного бизнеса преследуют такие интересы как стремление сохранить и приумножить свои капиталы, правильно вложить их за пределами РФ; уйти от налогообложения прибыли от основной деятельности; легализовать свои финансовые средства через внешнеэкономические операции; получить более высокий доход с капиталов, чем это представляется возможным на территории страны. Эти причины в конечном итоге привели к бегству капитала из России. По примерным оценкам, около 70–80 % выведенного капитала направлялось в оффшоры, и по мере развития оффшорного бизнеса объемы оттока капитала возрастали.

Наибольшее развитие в РФ приобрела практика учреждения оффшорного бизнеса в виде компаний с международными инвестициями. Формировались дочерние компании и филиалы в составе крупнейших отечественных финансовых корпораций и промышленных групп. При осуществлении повседневной финансово-хозяйственной деятельности крупные корпорации применяют множество компаний-оффшоров.

На сегодняшний день для российских компаний характерен самый высокий уровень оффшоризации в мире [3]. Большая часть производственных активов нашей страны принадлежат компаниям, зарегистрированным в оффшорах, а это значит, что экономика России недополучает огромные потенциальные объемы налоговых поступлений (по независимым оценкам, в оффшорах находится около 50 % крупнейших российских компаний). Вопрос о том, где осуществляется бизнес, только на первый взгляд кажется не таким важным, техническим, однако на самом деле это не совсем так. Экономическое могущество страны во многом зависит от ее возможностей экспортировать свою продукцию другим странам. Если страна умеет наладить экспорт и постоянно совершенствовать производство конкурентного продукта, она всегда сможет импортировать те товары, которые ей необходимы.

В западных странах сложилось такое понятие, как «оффшорный миллиардер» (offshore billionaire), т.е. миллиардер, который строит свой бизнес в оффшоре. Парадоксально, однако на самом Западе таких оффшорных миллиардеров не очень много (например, Б. Гейтс зарегистрировал корпорацию Microsoft не в оффшорной зоне, а в США, и владеет ей не через оффшор, а напрямую – как американское физическое лицо). Если бы он, подобно российским олигархам, в целях «оптимизации бизнес-процесса» вывел головную структуру корпорации в оффшор, то все заграничные продажи происходили бы, минуя США. Соответственно это привело бы к снижению источников валютных поступлений у США, а значит – и к снижению темпов экономического роста.

Несмотря на то, что в развитых странах есть предприниматели, учреждающие компании в оффшорных зонах с целью оптимизации прибыли, для сокрытия своих капиталов и тайн их происхождения, однако именно в России проблема оффшоризации экономики стоит наиболее остро, поскольку ни в одной стране мира нет такого бегства капитала из-за учреждения российских компаний в оффшорных зонах. Это свидетельствует о том что, ведение бизнеса в России не интересно пред-

принимателям. В России почти все миллиардеры – оффшорные. Например, В.Потанин владеет компанией «Норильский никель» через оффшор Bonico Holdings. О. Дерипаска приобретал акции этой компании оформлял их на свой оффшор Gershvin Investments Corp. Ltd. У М. Прохорова акции этой же компании были оформлены на оффшор Coverico Holdings. Оффшор Millhouse Capital представляет интересы Р.Абрамовича. В Люксембурге находятся Gazprom International SA, Evraz Securities SA, Promsvyaz Finance SA, Mobile TeleSistem Finance SA, Petrocommerce Invest Finance SA. В этой же стране есть свои оффшоры у «Сбербанка» и «Внешторгбанка» [2].

Указанные факты свидетельствуют о невыгодности ведения бизнеса в нашей стране, поэтому предприниматели стремятся вывести свои предприятия в оффшорные зоны для получения более выгодных условий при ведении их предпринимательской деятельности. Соответственно, чтобы разобратся в причинах, по которым российские предприниматели ведут свой бизнес в оффшорах, необходимо выделить основные факторы сдерживающие бизнес в России. В первую очередь здесь играет свою роль слабый инвестиционный климат в России (отсутствие перспективных проектов, высокое налогообложение производства, излишнее бюрократическое давление на бизнес, коррупция). Неблагоприятно сказываются недостатки в инфраструктуре для ведения бизнеса в России. Немаловажное значение в этом вопросе имеет инфляция, которая также сказывается на возможности благоприятного ведения бизнеса. Также к факторам, сдерживающим бизнес в РФ нужно отнести: слабый уровень образования трудовых ресурсов, воровство, нестабильность курса рубля и недостаточная восприимчивость и способности к инновационному развитию. Следовательно, к основным причинам, по которым российские юридические лица учреждают свой бизнес в оффшорах можно отнести: 1) возможность перемещать финансовые потоки в экономически стабильные страны и иметь свободный доступ и управление своими денежными средствами; 2) стремление избежать высоких налоговых выплат; 3) гарантии конфиденциальности информации коммерческого плана; 4) отсутствие валютного контроля или наличие валютных ограничений; 5) низкие требования к открытию и ведению бизнеса; 6) разнообразный налоговый режим; 7) плохое финансовое развитие в своей стране; 8) экономическая нестабильность в родной стране; 9) рейдерство.

Многие зарубежные компании, как и российские, ведут бизнес в оффшорах. Следует заметить, что вывод финансовых компаний в оффшоры вовсе не является российским изобретением. Судя по всему, на сегодняшний день компании, в том числе и государственные, не торопятся вкладывать деньги в российскую экономику. Поэтому зачастую, вместо инвестирования в производство, они активно вкладывают деньги в выкуп собственных акций на рынке для повышения собственной капитализации, что стало весьма популярным в России явлением.

Активы предпринимателей, ведущих свой бизнес в оффшорах, не контролируются (операторы иногда предоставляют только статистическую форму деклараций). Пользуясь этим, бизнесмены переводят деньги в оффшор за якобы поставляемый из этих стран товар, а банку предоставляются поддельные товарно-транспортные накладные.

У компаний России самый высокий уровень оффшоризации в мире, и, если правительство создаст условия для инвестиций, то они охотно вернутся в страну. Следует признать все же, что власти уже предприняли некоторые меры, которые могут отразиться на притоке инвестиций. Во-первых, Центробанк перешел к более-менее плавающему курсу рубля, чем отпугнул спекулянтов от валютного рынка России. Во-вторых, вступление в всемирную торговую организацию, привело к введению международных стандартов в российские правила ведения бизнеса.

В целом, высокий уровень оффшоризации российского бизнеса представляет собой экономическую форму невидимой эксплуатации российской экономики со стороны транснациональных корпораций (ТНК) и российских оффшоризированных бизнес-групп. Оффшоры способствуют перенаправлению денежных потоков за рубеж, являясь угрозой государственного суверенитета. В нашей

стране сложился широкий спектр операций оффшорного типа, в частности: использование корпоративных кредитных и дебетовых карточек в расчетах за рубежом и в России; получение доступа к зарубежным кредитным ресурсам крупных транснациональных банков; получение доступа к мировому рынку услуг по управлению инвестициями, рисками и капиталом, и к международному рынку депозитов. Интенсивно развивающимся направлением оффшорного бизнеса представляются: разработка разных схем и стратегий на мировом рынке ценных бумаг; формирование транснациональных систем, где оффшорные компании постепенно встраиваются в систему зарубежных филиалов отечественных компаний.

Особую роль для российских компаний играет налоговое планирование [7, С. 29], которое полностью неотделимо от производственного и финансового планирования фирмы. Оффшорные компании одновременно представляют собой как инструмент налогового планирования, так и средство управления рисками и повышения эффективности и надежности капиталовложений. В оффшорном бизнесе реализация базового принципа налогового планирования заключается в том, что доход от операционной деятельности в разных регионах мире уходит в центр прибыли (оффшорную компанию), расположенный в «налоговой гавани». Механизм оффшорного бизнеса характеризуется как осуществление международных финансовых операций на основе использования трансфертных цен.

Также активно происходит посредством оффшоров и реинвестирование капитала в экономику России, чем российский бизнес пользуется не столько и не только ради того, чтобы сэкономить на налогах и скрыть экономические неналоговые преступления. В большей степени это происходит из-за желания защитить свою собственность и спасти ее от недружественных слияний/поглощений. Также это делается, чтобы сделать более удобными операции с активами (например, если речь идет о наследовании бизнеса, передаче прав с использованием траста, поскольку данный институт (траста) из российского права). Эксперты указывают, между тем, на то, что если предприниматели западных стран выводят в оффшорные зоны преимущественно прибыль, то российские предприниматели – вдобавок активы и резервный капитал [1].

Большая часть инвестиций в экономику России приходится на оффшорные зоны. Тот факт, что доля оффшоров в инвестициях в последние годы снизилась, только свидетельствует о том, что отечественные компании стали намного осторожнее в применении открытых оффшорных схем и все активнее используют как промежуточные звенья компании из уважаемых, не оффшорных государств. Также весьма показателен факт, что свыше четверти поступающих инвестиций пришлось на финансовую сферу; в нее поступают инвестиции из Люксембурга и Швейцарии, что в очередной раз подтверждает то, что при построении финансовых структур и проведении финансовых операций российский бизнес обращается к данным юрисдикциям.

Реализация оффшорных схем бизнес-деятельности предпринимателями не всегда оказывает положительное влияние на развитие экономик стран, поскольку чаще всего используются нелегальные механизмы ведения бизнеса, связанные со стремлением укрыться от уплаты налогов, а также (что еще опаснее), со стремлением легализовать доходы, полученные преступным путем. Этот аспект скрывает в себе опасность не только экономического характера, но также и сугубо общественного, поскольку непосредственно связан с коррупцией, торговлей оружием, наркотиками. Однако данный сектор мировой экономики развивается быстрорастущими темпами. И чем более открытыми в сфере экономического взаимодействия становятся страны мира, тем большие обороты набирает этот вид бизнеса. Остается только бороться с нелегальным использованием этого канала бизнеса.

Применительно к России следует подчеркнуть, что существуют самые распространенные способы ухода от налогообложения с помощью использования следующих оффшорных схем. Чаще всего российские компании осуществляют данные схемы, используя оффшорную компанию в качестве посредника для проведения бизнес деятельности. Данные схемы являются законными по своей сути.

Однако предприниматели могут использовать данные схемы для уклонения от налогов и нелегальных переводов денежных средств. Осуществляются данные схемы следующим образом. Использование оффшорной фирмы в качестве посредника для нелегального перевода денежных средств. При этом российская фирма перечисляет денег больше для покупки какого-то товара за рубежом, чем это требует поставщик. Таким образом, разница остается в оффшорной компании. Российское предприятие выступает продавцом товара и полученная от зарубежного покупателя оплата за товар остается в зарубежном банке, а в Россию переводится лишь часть денег. Эти схемы нашли широкое применение в практике крупных предприятий, которые таким образом снижают свою налогооблагаемую прибыль и, следовательно, уменьшают размеры выплачиваемых налогов в бюджет страны.

В России для уклонения от уплаты налогов особой популярностью пользуются схемы с использованием фирмы-однодневки, в которую перечисляются денежные средства за осуществление фиктивных торговых операций или оказание фиктивных услуг. Затем деньги «обналичиваются» и возвращаются прежнему владельцу – организатору данной схемы. Также используются схемы со сменой собственника, когда бизнес переходит в руки оффшорной компании (на деле продажа фирмы, возможно, и вовсе не осуществлялась). Кроме того, часто используются схемы под прикрытием фиктивного невозврата кредита или неоплаты за проданные товары и оказанные услуги [9].

В России предприниматели весьма необязательны в отношении уплаты налогов. Иностранные авторы, изучающие данную проблематику, недоумевают от того, что, в отличие от других стран мира, в России от уплаты налогов уклоняются не только частные фирмы, но и государственные (известен случай с компанией «Газпром», обвиняемой в неуплате налогов на сумму 2 млрд долл.).

Российский бизнес начал использовать оффшоры при страховании, осуществлении трастовых, лизинго-комиссионных и прочих разновидностях договорных взаимоотношений при проведении трудных финансовых операций. Оффшорные компании, учрежденные российскими юридическими лицами, в настоящее время используются при долгосрочном и текущем финансировании отечественных бизнес-проектов из-за границы. В схемах подобного вида, как правило, задействуются оффшорные компании в зоне налоговых льгот. В последнее время российские финансово-кредитные учреждения применяют оффшорные схемы исполнения работы с ценными бумагами на мировом рынке. Основные условия, стимулирующие формирование российского оффшорного бизнеса – налоговое бремя, недостаток эффективности фискальной политики и благоприятного инвестиционного климата, наличие важных мотивов для экспорта капитала за границу.

По мнению экспертов, экономический эффект от закрытия оффшоров огромен [6], поскольку, не имея возможностей вывода капитала за рубеж, олигархи будут вкладывать его в национальную экономику, что позволит решить проблему модернизации промышленности, роста выпуска, завоевания новых рынков сбыта, решения многих социальных проблем.

Библиографический список

1. Гагарин, П. Деоффшоризация экономики / П. Гагарин // Экспертный канал «Экономическая политика». – 21.02.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecpol.ru/index.php/2012-04-05-13-39-38/2012-04-05-13-40-11/555-deoffshorizatsiya-ekonomiki> (дата обращения : 08.04.2015).
2. Потанин не готовит с Прохоровым никаких сделок по акциям «Норникеля» и «Полус золота» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/rbcfreeneews/20080807212037.shtml> (дата обращения : 12.05.2014).
3. Катасонов, В. Ю. Ограбление России. Новый мировой порядок. Оффшоры и «теневая» экономика. Финальная экспроприация началась! / В.Ю. Катасонов. – М. : Книжный мир, 2014. – 96 с. – ISBN: 978-5-91447-080-4.
4. Кричевский, Н. Гидра обналички уже поглотила половину наших банков [Электронный ресурс] / Н. Кричевский // АиФ – Деловая среда. – 2013. – № 48. – Режим доступа : <http://www.aif.ru/opinion/1033275> (дата обращения : 15.07.2014).

5. Лопашенко Н. А. Проблемы бегства капитала из России и пути его возвращения: Монография / Н. А. Лопашенко – М. : САРАТОВ, 2002. – 168 с. – ISBN 5-87057-374-2.
6. Никитчук, И. И. Закрытие оффшорных зон / И. И. Никитчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nkoperm.ru/17210-mnogie-ekspertyekonomisty.html> (дата обращения : 15.03.2015).
7. Горбунов, А. Р. Оффшорные фирмы в международном бизнесе: Принципы. Схемы. Методы / А. Р. Горбунов. – М. : ДС ЭКСПРЕСС, 1997. – 364 с. – ISBN 5-86217-075-8.
8. Оффшоры в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ofxt.ru/offshores-in-russia/> (дата обращения : 22.05.2015).
9. Чухнина, Г. Я. Мониторинг способов совершенствования международных налоговых преступлений / Г. Я. Чухнина // Финансы и кредит. – 2011. – № 36. – С. 65–69.
10. Corruption Perceptions Index Report 2015. – Transparency International, 2015. – 20 p.
11. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2004–2013 – Global Financial Integrity, October 2015. – 57 p.

УДК 33

И.А. Давыдов

ОСНОВНОЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ДИЗЕЛЬНОГО ТОПЛИВА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Аннотация. В настоящее время в развитых странах идет сокращение перерабатывающих мощностей, в то время как развивающиеся страны переживают рост спроса на нефтепродукты. В этих условиях Россия может стать одним из основных экспортеров дизельного топлива, что и анализируется в данной статье.

Ключевые слова: мировой рынок, дизельное топливо, нефтепродукты, нефтеперерабатывающая промышленность, нефтеперерабатывающие заводы, мировой рынок дизельного топлива, мировая экономика, конкурентоспособность.

Ilya Davydov

THE MAIN FACTOR OF RUSSIAN DIESEL'S COMPETITIVENES ON THE WORLD MARKET

Annotation. Nowadays the developed countries reduce the number of refining capacities, while the developing countries experience the growing demand for petroleum products. Under these conditions, Russia may become one of the major exporters of diesel fuel, which is discussed in this article.

Keywords: global market, diesel fuel, oil, petroleum refining industry, refineries, refinery, the world market of diesel fuel, the global economy, competitiveness.

Нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ) в развитых странах продолжают закрываться, в то время как спрос на нефть и перерабатывающие мощности перемещаются в развивающиеся страны, что в свою очередь создает новые возможности для экспорта дизельного топлива из России. Ожидается, что в развитых странах спрос упадет на 7 млн баррелей в день в период с 2014 по 2020 г., в то время как в развивающихся будет расти на 7 млн баррелей в день [5] (см. рис. 1).

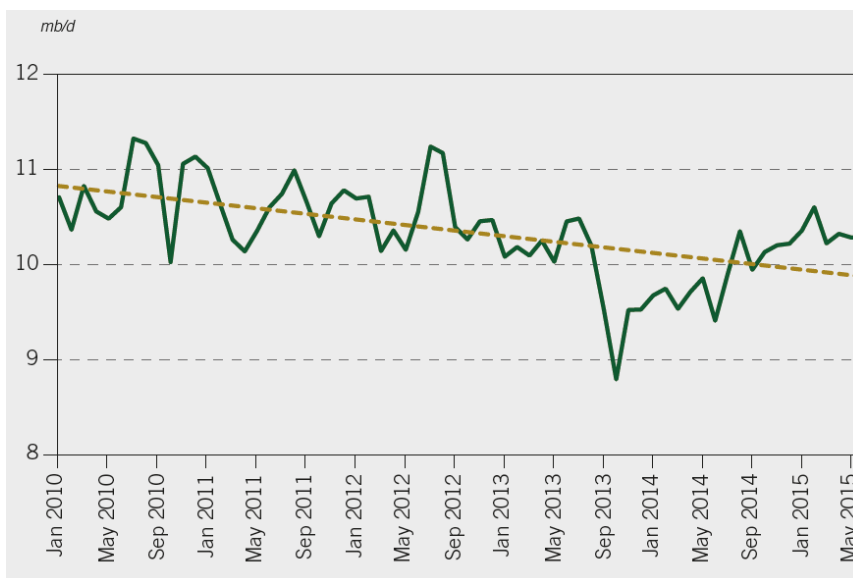


Рис. 1. Переработка нефти в Австрии, Бельгии, Дании, Финляндии, Франции, Германии, Греции, Ирландии, Италии, Люксембурге, Нидерландах, Норвегии, Португалии, Испании, Швеции и Соединенном Королевстве [5]

Для большинства развитых стран основными задачами являются поддержание в рабочем состоянии нефтеперерабатывающих предприятий и борьба за рынок. В Европе эти проблемы усугуб-

ляются высокими ценами на уголь. Анализ данных показывает, что у нефтеперерабатывающих предприятий Европы сравнительно высокая валовая прибыль, однако высокие операционные издержки приводят к неконкурентоспособно низкой чистой прибыли. Так, например, с 2008 по 2013 гг. во Франции закрылось 14 нефтеперерабатывающих заводов [3].

Россия пытается воспользоваться сложившейся ситуацией. С 2008 г. она все больше увеличивает поставки дизельного топлива (ДТ) на Европейский рынок. В этом же году начался процесс модернизации НПЗ, в результате которого в 2013 г. предприятия нефтеперерабатывающего комплекса России смогли произвести ДТ в день со сверхнизким содержанием серы около 500 000 баррелей для отправки в Европу [2]. Вследствие этого производство дизельного топлива с 1999 г. увеличилось почти в 2 раза и достигло 75,9 млн т (см. табл. 1) [1].

Таблица 1

Производство дизельного топлива в России

Год	Производство млн. тонн
1999	46,8
2000	49,2
2001	50,2
2002	52,7
2003	53,9
2004	55,4
2005	60,0
2006	64,2
2007	66,3
2008	68,9
2009	67,3
2010	70,0
2011	70,2
2012	69,3
2013	71,5
2014	76,9
2015	75,9

Источник: [1].

Однако, России необходимо продолжать укреплять свои позиции, поскольку поставки топлива в Европу также осуществляют США и страны Ближнего Востока. Кроме этого, последствия падения цен на сырую нефть и природный газ могут иметь позитивный эффект для перерабатывающих предприятий в Европе. Недавний проект закона о налогообложении и озабоченность по поводу выбросов вредных веществ могут привести к спросу в регионе на бензин [5].

Предполагается, что перерабатывающие мощности в США будут загружены по меньшей мере до 2020 г. Низкая себестоимость природного газа и переработка собственной нефти привели к росту нефтепереработки в США. Спрос, особенно на бензин, растет, хотя пересмотренные стандарты Соединенных Штатов Америки о среднем расходе топливе могут изменить этот тренд в долгосрочной перспективе [4]. Снижение цен на нефть, также остановило рост производства сланцевой нефти. Однако последствия такого изменения пока не ясны. В целом, ожидается, что низкие издержки сгладят негативные последствия от уменьшения объемов производства в долгосрочной перспективе.

Спрос также продолжает падать в Японии и Австралии. Похожие трудности могут также испытывать некоторые страны Азии. А НПЗ в городе Гаосюн на Тайване находится под угрозой закры-

тия. Южная Корея также обеспокоена падающим спросом, однако страна надеется выиграть от закрытия перерабатывающих мощностей в Австралии.

Таким образом, учитывая тенденцию переноса спроса на дизельное топливо в развивающиеся страны, Россия должна воспользоваться одним из основных факторов конкурентоспособности, которым является высокие операционные издержки нефтеперерабатывающих заводов Европы и с учетом этого увеличить поставки продукции в данный регион.

Библиографический список

1. Об объеме производства нефтепродуктов и потребительских ценах на них с 7 по 13 марта 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B09_03/IssWWW.exe/Stg/d06/47.htm (дата обращения : 15.06.2016).
2. Рост экспорта дизеля из России бьет по европейским НПЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2014/06/16/rost-eksporta-dizelya-iz-rossii-bet-po-evropejskim-npz> (дата обращения : 20.05.2016).
3. Muriel Boselli, European refining faces new wave of refinery closures [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.platts.com/latest-news/oil/paris/feature-european-refining-faces-new-wave-of-refinery-26820986> (дата обращения : 23.05.2016).
4. Summary of fuel economy performance [Electronic resource]. – Mode of Access : http://www.nhtsa.gov/staticfiles/rulemaking/pdf/cafe/2011_Summary_Report.pdf (дата обращения : 27.05.2016).
5. World oil outlook 2015 [Electronic resource]. – Mode of Access : [http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO %202015.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO%202015.pdf) (дата обращения : 18.05.2016).

УДК 338.5

А.С. Зинченко

Н.В. Чернер

М.Б. Боброва

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СТОИМОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗРАБОТКИ АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ

***Аннотация.** Авторами проанализированы особенности прогнозирования затрат на разработку авиационной техники нового поколения. Показано, что моделирование как самого процесса разработки, так и его технико-экономических показателей представляет определенные трудности. Выявлены факторы, влияющие на сокращение стоимости разработки перспективной авиационной техники, а также предложены основные направления сокращения затрат на ее разработку.*

***Ключевые слова:** авиационная промышленность, авиационная техника, затраты на разработку авиационной техники.*

Alexander Zinchenko

Natalia Cherner

Marina Bobrova

RESEARCH OF THE MAIN DIRECTIONS OF FORECASTING OF COST INDICATORS OF DEVELOPMENT OF AVIATION ENGINEERING

***Annotation.** Authors have analysed features of cost forecasting on development of aviation engineering of new generation. It is shown that modeling of both the process of development, and its technical and economic indicators presents certain difficulties. The factors influencing reducing cost of development of perspective aviation engineering are revealed and also the main directions of cost reduction on its development are offered.*

***Keywords:** aviation industry, aviation engineering, costs development of aviation engineering.*

Авиационная промышленность является одной из базовых составляющих отечественной промышленности и играет решающую роль как в развитии оборонного комплекса экономики России, так и успешной интеграции страны в систему глобальных мирохозяйственных связей. Современный этап развития мирового авиастроения характеризуется достижением высоких значений параметров рабочего процесса, обеспечивших существенное снижение удельного расхода топлива и удельной массы летательного аппарата по сравнению с техникой предыдущих поколений. При этом значительно возросли эксплуатационные характеристики авиационной техники: надежность, ресурс, ремонтпригодность, эксплуатационная технологичность, экологичность.

Реализация новых принципов планирования и управления требует подготовки новой информационно-методической базы, обеспечивающей возможность уже на ранних стадиях создания авиационной техники проводить оценку основных характеристик процесса разработки: общей стоимости разработки, продолжительности работ и распределения затрат по времени разработки. Современные финансово-экономические условия, характеризующиеся жесткой конкуренцией как на внутреннем, так и на мировом рынке диктуют требования по снижению стоимости изготовления новой авиационной техники [2].

В настоящее время можно выделить несколько факторов, влияющих на сокращение стоимости разработки перспективной авиационной техники нового поколения [3]. Одним из важных факторов снижения стоимости создания авиационной техники является создание экспериментального газогенератора или демонстрационного двигателя, который служит для оценки эффективности новых технических решений применительно к авиационной технике следующего поколения. Опережающее создание на этапах научно-исследовательских и экспериментальных работ необходимого научно-технического задела и экспериментальное подтверждение новых технических решений и реализуемо-

сти заявляемых параметров на демонстрационных двигателях приводит к снижению технического риска и затрат на производство и эксплуатацию всей авиационной техники в целом.

В свою очередь создание демонстрационных двигателей приводит и к снижению стоимости научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Это происходит, во-первых, за счет уменьшения на этапе опытно-конструкторских работ количества опытных образцов для стендовой доводки. Во-вторых, снижение затрат достигается путем сокращения сроков разработки на этапе опытно-конструкторских работ путем использования опережающего научно-технического задела. Уменьшение количества опытных образцов до 10–12 штук может быть обеспечено также за счет следующих мероприятий: увеличение затрат на научно-исследовательские работы; проведение математического моделирования применение более прогрессивных методов расчета и проектирования, отработки прочностных и газодинамических характеристик узлов на этапе прикладной научных и экспериментальных исследований; обеспечения высокого ресурса опытных образцов на подэтапе летно-конструкторских испытаний; обеспечение опережающей доводки узлов и систем до их постановки на летательный аппарат.

В связи с этим одним из наиболее перспективных и действенных механизмов снижения стоимости и сроков создания авиационной техники является введение в стадии жизненного цикла на этапе научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ дополнительного этапа, связанного с созданием демонстрационного двигателя. Снижение стоимости создания авиационной техники на этапе научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ может быть также обеспечено за счет совершенствования методов проектирования, регламента доводки и методов испытаний: сокращение количества натурных испытаний и использование ресурсосберегающих методик испытаний. Целесообразным является совмещение отдельных видов специальных испытаний, не требующих дополнительной препарировки, с ресурсными стендовыми испытаниями, комплексирование схожих по цели испытаний, применение расчетно-экспериментальных методов проверок с подтверждением их результатов испытаниями демонстрационных двигателей.

Таким образом, разработка и выбор наиболее эффективных технологий и конструктивных решений в процессе опережающих экспериментальных работ на узлах, газогенераторе и двигателе-демонстраторе, внедрение расчетных методов высокого уровня, интенсификация и комплексирование испытаний могут обеспечить сокращение сроков опытно-конструкторских работ в 1,5–2 раза и снижение затрат на них на величину до 30–50 %. Ускоренный темп увеличения ресурсов и выхода на расчетные показатели безотказности позволит сэкономить до 20–30 % средств в эксплуатации.

Процесс разработки новой авиационной техники сам по себе является достаточно неопределенным. В связи с этим моделирование как самого процесса, так и его технико-экономических показателей представляет известные трудности. Большое количество созданных к настоящему времени образцов авиационной техники позволило использовать статистические методы для моделирования затрат на опытно-конструкторские работы и сроки их проведения. Основным отличием и определенным преимуществом разработанных моделей является следующее. Ввиду малого числа наблюдений по каждому типу авиационной техники их обработка методами регрессионного анализа не позволяла получить надежные, статистически значимые коэффициенты влияния большого количества факторов. Поэтому в зарубежных исследованиях практическое применение находили двух- или трехфакторные модели. В настоящее время удалось при моделировании затрат на разработку (а также затрат на серийное производство), учесть гораздо большее число влияющих факторов. Это стало возможным благодаря обработке объединенных совокупностей информации по различным типам авиационной техники. При этом предполагалось, что влияние основных факторов, отражающих размерность и уровень совершенства авиационной техники на формирование затрат по разработке разных типов летательных аппаратов, приблизительно одинаково. Различия же в уровне затрат для разных типов

устанавливаемых авиационных двигателей оценивались с использованием так называемых «фиктивных» переменных.

Важным фактором, во многом определяющим стоимость и сроки разработки, является преемственность разработки. Для ее оценки и численного представления было проведено специальное исследование. На основании построенных временных графов создания семейства летательных аппаратов (базовых и их модификаций) с помощью экспертных оценок были рассчитаны усредненные значения коэффициентов преемственности выполненных разработок. Эти численные значения использовались при статистическом моделировании стоимости опытно-конструкторских работ. Для вновь создаваемой авиационной техники преемственность оценивалась через «новизну» отдельных узлов.

Одно из определяющих значений при снижении затрат на создание авиационной техники в настоящее время приобретает использование CALS-технологий. Основные цели CALS в отечественном авиастроении – эффективное управление жизненным циклом с непрерывным технико-экономическим анализом рисков и затрат при выборе оптимального решения, достигаемое за счет интегрированного информационно-технологического взаимодействия на принципах виртуального восприятия в цепи заказчик – поставщик – потребитель, единых способов представления электронных данных и обмена ими как основы корпоративной компьютеризированной интеграции систем управления жизненным циклом [1]. Целью применения CALS-технологий как инструмента организации и информационной поддержки всех участников создания высокотехнологичной продукции является повышение эффективности за счет ускорения процессов исследования и разработки авиационной техники, повышения уровня сервиса в процессе ее эксплуатации и технического обслуживания. Внедрение CALS-технологий в полном объеме позволяет значительно повысить качество выпускаемой продукции, ускорить выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и снизить на 30 % издержки при производстве и эксплуатации авиационной техники.

Библиографический список

1. Данилочкина, Н. Г. Управление непрерывной деятельностью на промышленных предприятиях: российский опыт / Н. Г. Данилочкина, М. Б. Боброва // Экономика, социология и право. – 2016. – № 4-2. – С. 20–23.
2. Калачанов, В. Д. Организация разработки и производства новой техники в наукоемких отраслях промышленности (на примере авиастроения) / В. Д. Калачанов, Д. В. Мантуров // Вестник Университета. – 2012. – № 11-1. – С. 102–110.
3. Калачанов, В. Д. Формирование финансового обеспечения научных исследований и опытно-конструкторских разработок в ракетно-космической промышленности России / В. Д. Калачанов, В. М. Романов // Организатор производства. – 2013. – № 1(56). – С. 50–55.

УДК 338. 242

Т.К. Ковалева

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ В США: НЕКОТОРЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Аннотация. В статье проанализированы некоторые институциональные аспекты государственного регулирования экономики в США, рассмотрен вопрос о структуре, статусе и полномочиях Управления промышленности и безопасности Министерства торговли США, определены ключевые параметры его воздействия на хозяйствующие субъекты и стратегические отрасли экономики.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики в США, национальный интерес, Департамент промышленности и безопасности Министерства торговли США, Отдел стратегических отраслей и экономической безопасности.

Tatiana Kovaleva

STATE REGULATION OF ECONOMY AND ENSURING NATIONAL INTERESTS IN THE USA: SOME INSTITUTIONAL ASPECTS

Annotation. In the article analyzed some institutional aspects of state regulation of the economy on the USA, the structure, status and powers of the Bureau of Industry and Security in the United States Department of Commerce, determined key parameters of its influence on strategic industries.

Keywords: state regulation of economy in the USA, national interest, Bureau of Industry and Security of the United States Department of Commerce, Office of Strategic Industries and Economic Security.

Современные аспекты совершенствования управления экономикой любого государства в значительной мере сфокусированы на поиске оптимальных способов «сопряжения» всех элементов регулятивного воздействия с целью выработки моделей и механизмов стратегического управления, способствующих экономическому развитию государства в долгосрочной перспективе. В этой связи изучение опыта ряда стран, использующих собственные подходы к поиску стратегического управления экономикой, к определению границ свободы экономической деятельности при соблюдении всех требований защиты национального интереса как фундамента экономической стратегии, может способствовать созданию дополнительных инструментов совершенствования практических параметров такого управления.

Американская система управления экономикой в его институциональном преломлении включает (наряду с другими элементами) наличие и функционирование целого ряда государственно-властных структур федерального уровня. В ряду этих органов находится Министерство торговли США (United States Department of Commerce). В структуру Министерства торговли входит ряд структурных подразделений: Управление экономики и статистики (Economics and Statistics Administration), Управление международной торговли (International Trade Administration), Департамент промышленности и безопасности (Bureau of Industry and Security), Управление экономического развития (Economic Development Administration), Управление национальными телекоммуникациями и информацией (National Telecommunications and Information Administration) и некоторые другие [2]. Задача Министерства торговли США, сформулированная как обеспечение экономического роста, уточняется и объективируется наделением этого органа достаточным кругом полномочий, определяющих его роль в решении вопросов управления экономикой страны. В ряду структурных подразделений Министерства торговли США особый интерес представляет Департамент промышленности и безопасности (да-

лее – Департамент), занимающий особое место в системе органов государственной власти и управления. Специфика функций Департамента состоит в том, что именно этому подразделению исполнительной власти вверена задача определения «порога» свободы экономической деятельности во внешнеэкономической сфере. Другими словами, именно эта структура, выдавая лицензии и разрешения на экспорт и реэкспорт, определяет, в конечном итоге, возможности хозяйствующих субъектов, включая субъекты стратегических отраслей экономики США, осуществлять экономическую деятельность в глобальном мире. В этой связи концепция организации работы и осуществления функций Департамента представляет значительный практический интерес.

Департамент состоит из 8 отделов, каждый из которых отвечает за государственное регулирование конкретных направлений (Отдел национальной безопасности и контроля передачи технологий, Отдел по соблюдению Договора о нераспространении ядерного оружия, Отдел стратегических отраслей и экономической безопасности, Отдел экспортных услуг, Отдел оценки технологий, Аналитический отдел, Отдел обеспечения экспорта, Отдел по соблюдению антибойкотных установлений).

Перед Департаментом поставлена задача обеспечения национальной безопасности и стратегического лидерства в технологиях при достижении ряда экономических целей, что фактически предопределило место самого Департамента как инструмента в механизме «сопряжения» различных векторов стратегического управления экономикой США. Сложносоставной характер задачи этого органа, сформулированной как обеспечение национальной безопасности США и экономических интересов [1], по-существу, отражает важнейшие элементы традиционных государственных функций в экономике (стимулирование экономического роста, поддержание рыночной конкуренции, поддержание в определенной законодательством сфере выверенной институциональной среды и т.д.) в соединении с понятием «национальный интерес» с акцентом на обеспечение национальной безопасности. (Важно отметить то, что «безопасность» США в установочных государственных документах определяется как совокупность следующих компонентов: национальная безопасность, экономическая безопасность, кибербезопасность и внутренняя безопасность [1]).

Изучение нормативных правовых актов, регламентов о Департаменте показывает некоторые ключевые приоритеты законодателя в определении параметров работы Департамента, уполномоченного выдавать разрешения и лицензии хозяйствующим субъектам. Так, установлено, что Департамент должен максимально заботиться о том, чтобы любые принятые им акты не налагали неразумные ограничения на законную внешнеторговую деятельность, которая необходима для «здоровья» промышленности США»[4], соразмеряя разумность защиты национальной безопасности и эффект от экономических потерь. Далее, формально определена обязанность Департамента осуществлять свою деятельность в «партнерстве» с частным сектором и принимать решения на основе рыночных оценок. В формальном заявлении Департамента определено то, « что безопасность США не может быть достигнута без активной кооперации с частным сектором, который сегодня контролирует большую часть важнейших ресурсов США...» [1].

Немаловажное значение для понимания существа механизма регулирования имеет тот факт, что формально-юридически определена обязанность Департамента соотносить свои любые регулятивные действия с меняющимися глобальными условиями и требованиями. В Заявлении Департамента указано, что все административные установления имеют смысл, лишь постольку, поскольку они соответствуют текущим реалиям глобального мира. В противном случае они могут нанести лишь вред национальной безопасности, налагая на промышленность необоснованное США финансовое бремя [1].

Важнейшим принципом работы Департамента является кооперация с другими органами власти и управления, как в системе органов федеральной власти, так и на уровне штатов и местных властей. Эта обязанность четко объективирует целеполагание на кумулятивность регулятивного воздей-

ствия, соединение в единый стержень многих элементов так называемой «институциональной среды» в контексте определения неких рамок экономического развития. Департамент осуществляет свои функции в совместной работе с Советом национальной безопасности (National Security Council), Министерством внутренней безопасности (Office of Homeland Security), Государственным департаментом (State Department), Министерством обороны (Defense Department), Министерством энергетики (Energy Department), а также с 17 учреждениями США, перед которыми стоит задача сбора информации и ведения разведывательной деятельности в интересах США (так называемое «Разведывательное сообщество» – United States Intelligence Community).

Изложенные выше элементы правового статуса Департамента и его места в системе других органов власти и управления США достаточно наглядно показывают четко обозначенный подход к концепции «национальный интерес» и определению роли государственного регулятивного воздействия на хозяйствующие субъекты и целые отрасли, включая стратегические. Вопрос формирования институциональной среды приоритетно сфокусирован на поиске механизмов защиты экономической безопасности как фундаментальной основы национальной безопасности. Данные аспекты американской институциональной модели могут быть адаптированы к условиям российской экономики, модернизация которой провозглашена в качестве одной из стратегических целей государственной политики.

Библиографический список

1. Learn about commerce [Electronic resource]. – Mode of Access : <https://www.commerce.gov/about> (accessed date : 20.04.2016).
2. Mission Statement [Electronic resource]. – Mode of Access : <https://www.bis.doc.gov/index.php/about-bis/mission-statement> (accessed date : 20.04.2016).

УДК 339.9

Д.Р. Курамшин

ОЦЕНКА ЗАПАСОВ УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ СТРАН КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА

Аннотация. Каспийский регион в современных условиях играет все большую роль в мировой энергетике. Вместе с тем, роль отдельных стран в энергетике региона неодинакова. В статье оценены запасы углеводородного сырья в странах региона по основным видам топлива и выделены основные этапы формирования энергетического пространства региона

Ключевые слова: Каспийский регион, мировая энергетика, ресурсы углеводородов, топливно-энергетический комплекс.

Damir Kuramshin

EVALUTION OF HYDROCARBONIC RAW MATERIALS' RESERVES OF THE CASPIAN REGION'S COUNTRIES

Annotation. The Caspian region plays the increasing role in world power in the modern conditions. At the same time, the role of the certain countries in power of the region is not identical. In the article reserve of hydrocarbonic raw materials in the countries of the region on main types of fuel are estimated and the main stages of forming of energy space of the region are defined.

Keywords: Caspian region, world power, resources of hydrocarbons, fuel and energy complex.

Каспийский регион включает Каспийское море, а также нефтегазоносные территории пяти стран, окружающие его (Азербайджан, Иран, Казахстан, Россия и Туркменистан). В настоящее время интересы почти всех стран региона лежат в плоскости стратегии США и Евразийского союза (ЕС) по формированию западного вектора транспортировки энергоресурсов Каспия. В зависимости от целей стран выделяются следующие группы интересов.

Таблица 1

Энергетические интересы отдельных стран в Каспийском регионе

Географический критерий интересов	Страны	Цель, которую преследуют страны
Прибрежные страны региона	Азербайджан, Иран, Казахстан, Россия, Туркменистан	решить собственные внутренние проблемы за счет экспорта энергоносителей на мировой рынок
Зоны транзита	Армения, Болгария, Грузия, Иран, Китай, Россия, Румыния, Турция, Украина	извлечь определенные дивиденды от транспортировки по их территории энергоресурсов
Традиционные реальные игроки	Иран, Китай, Россия, Турция	максимальное укрепление стратегических позиций в регионе
Крупные мировые игроки	Страны ЕС, Китай, Россия, США	рассматривают Каспий как элемент геополитической борьбы за установление контроля над ключевыми регионами мира

Если рассмотреть особенности трансформации энергетической политики основных стран в Каспийском регионе, то здесь могут быть выделены три основных этапа.

1. Появление Каспийского региона на мировой арене (конец 1980-х – начало 1990-х гг.). Если при СССР в регионе пересекались экономические интересы только двух государств, то после распада СССР появились новые независимые государства – Азербайджан, Казахстан, Туркменистан. На данном этапе еще отсутствовали точные данные об объемах запасов углеводородного сырья в регионе.

Появление новых игроков потребовало коренного изменения подходов к международному экономическому сотрудничеству в регионе.

2. Определение экономических позиций большинства участников региона (середина 1990-х гг. – начало XX в.). На данном этапе стало очевидно, что нефтегазоносный бассейн Каспия содержит огромные запасы углеводородов общемирового значения. Ключевым фактором, оказавшим влияние на развитие отношений в регионе, стало очерчивание конкурирующей линии «Россия-Запад», которая рассматривалась как основной конкурент интересам США в регионе. Россия, замыкая на себе многие направления транспортировки углеводородов в регионе, имела определенные экономические преимущества, в результате чего страны региона стали стремиться к формированию новых альтернативных транспортных артерий выхода на мировой рынок каспийской нефти.

3. Новый этап (начало XXI в. – настоящее время). В условиях нестабильного состояния мировой экономики и обострения ситуации в ряде стран Ближнего Востока все более актуализируется рассмотрение региона как альтернативы Персидскому заливу в качестве ключевого нефтедобывающего региона мира.

С конца прошлого столетия Каспийский регион привлекает к себе со стороны международного сообщества все большее внимание. Это во многом связано с наличием в регионе больших запасов углеводородного сырья. По экспертным оценкам, на страны Южного Кавказа и Центральной Азии приходится от 3 до 4 % общемировых запасов нефти, а также от 6 до 7 % запасов природного газа в мире. По мнению российских экспертов, привлекательность запасов углеводородного сырья Каспийского региона обусловлена их успешным географическим положением. Кроме этого, преимуществом стран Каспийского региона является невысокий уровень потребления углеводородов, характерный для этих стран по причине относительно небольшой численности населения. Указанное обстоятельство обусловило ориентацию нефтегазовых комплексов этих стран на экспорт [3, с. 22]. Поэтому уникальность экономико-географического положения и перспективы Каспийского региона как нефтедобывающего региона сделали его на современном этапе ареной столкновения геополитических и экономических интересов многих стран.

Если оценивать начальные суммарные ресурсы углеводородов Каспийской нефтегазоносной провинции, то здесь преобладает газ, на который приходится около 82 % всех нефтегазоносных ресурсов. Добыча же нефти в российском секторе Каспийской провинции сосредоточена на четырех малых месторождениях (Бешкульское, Веоблюжье Куриловское и Узеньское). На эти месторождения приходится 72 % совокупных запасов нефти Каспийской провинции [1, с. 81]. В то же время, мы отмечаем высокую степень поисковых и инвестиционных рисков, связанных с большой глубиной залегания, сложным геологическим строением, агрессивной структурой пластов, что сдерживает интенсивность геологоразведочных работ в Каспийском регионе.

В 1990-е гг. страны Каспийского региона стремились к извлечению определенных выгод от вновь открывшихся возможностей по привлечению крупных нефтегазовых транснациональных корпораций (ТНК) стран Запада к разработке перспективных месторождений на море. Справедлива точка зрения о том, что после распада СССР Россия не могла самостоятельно масштабно освоить эти месторождения и одновременно пытаясь не допустить разрабатывать углеводородные ресурсы странам Каспийского региона самостоятельно [2, с. 13]. Эта политика России в регионе была безуспешной, и вскоре нефтяные ТНК Запада дали мощный толчок развитию нефтегазовой индустрии региона.

В России, между тем, появилось много публикаций, отмечающих, что освоение зарубежными ТНК нефтегазовых месторождений в азербайджанском секторе моря не принесло ожидаемых результатов. Такая точка зрения не совсем корректна, поскольку за счет западных инвестиций и доходов от экспорта нефти стало возможным проведение экономических реформ в Азербайджане. Вместе с тем, позиция Ирана остается непримиримой, и он претендует на 20 % в акватории Каспийского моря, тогда как до распада СССР Иран был согласен на 13 %-ю долю. Азербайджан является единственной страной региона, имеющей общие границы по морю с остальными четырьмя странами. При разреше-

нии споров по поводу делимитации морской границы с Казахстаном и Россией, методы определения морских границ пока не согласованы ни с Ираном, ни с Туркменистаном.

Следует отметить, что низкая технологическая и финансовая конкурентоспособность Ирана и России не позволяла выигрывать в нефтяных тендерах, проводимых в регионах, что существенно изменило конфигурацию экономических отношений стран в Каспийском регионе.

Сложившиеся факторы экономического сотрудничества в Каспийском регионе весьма изменчивы и противоречивы. Серьезная трансформация прежней системы экономических связей на постсоветском пространстве способствовала возникновению новых направлений международного экономического сотрудничества стран Каспийского региона. Тот факт, что основные трубопроводы СССР проходили через территорию России, позволяло ей диктовать условия по транзиту сырья. Примером здесь могут служить невыгодные условия, выдвинутые в 1997 г. для Азербайджана по экспорту нефти через трубопровод «Баку – Новороссийск»: по нефтепроводу «Баку – Супса», через территорию Грузии, транзит обходился Азербайджану почти в пять раз дешевле. Аналогично невыгодные условия для транзитного экспорта нефти и газа из Туркмении и Казахстана побудили их диверсифицировать маршруты экспорта. В итоге только один Азербайджан уже имеет 7 экспортных нефте- и газопроводов и выходы на северное, западное и южное направления. Казахстан эксплуатирует нефтепровод в Китай, Туркмения – газопроводы в Иран и Китай.

Значение Каспийского региона стало еще более весомым. Приток новых технологий и прямых иностранных инвестиций дал толчок диверсификации экономического сотрудничества стран этого региона, и они стали участвовать в разных экономических объединениях (ГУУАМ, ОЧЭС, Таможенный союз, Организация Исламская конференция).

В последние годы произошел серьезный сдвиг в развитии нефтегазовой промышленности стран Каспийского моря. Выявлен ряд новых перспективных месторождений нефти и газа как на суше, так и на море. Существенно увеличился объем добычи газа и нефти в Азербайджане и Казахстане. Так, по оценкам внутренних источников, извлекаемые резервы углеводородов в Казахстане составляют 4,8 млрд т нефти и 3,7 млрд м³ газа, тогда как прогнозные ресурсы – от 12 до 17 млрд тонн нефтяного эквивалента (т.н.э.). В Азербайджане доказанные запасы газа составляют 1,2 трлн м³, в Туркменистане – 7,94 трлн м³, в Казахстане – 1,82 трлн м³ (в том числе 8 млрд из них сосредоточены в казахстанском секторе Каспийского моря) [4, с. 5]. В результате открытия перспективного нового месторождения газа «Умуд» (азербайджанский сектор моря) рост запасов газа в Азербайджане составил 200 млрд м³.

Традиционное отнесение Азербайджана, Ирана, Казахстана России и Туркменистана в Каспийскому региону позволяет нам оценить запасы углеводородного сырья, приходящиеся на эти страны. Так, по нашим расчетам, на страны региона в целом приходится 17,6 % общемировых запасов нефти и 46,4 % запасов природного газа (см. табл. 2) хотя эта оценка в некоторой степени условна, поскольку не все запасы указанных стран сосредоточены в Каспийском регионе. Вместе с тем, мы отмечаем высокий по сравнению со среднемировым уровень обеспеченности запасами углеводородного сырья в указанных странах.

Таблица 2

Динамика доказанных запасов углеводородного сырья в странах Каспийского региона, 1994–2014 гг.

НЕФТЬ									
Страна	1994 г.*		2004 г.		2013 г.		2014 г.		R/P**, 2014 г.
	млрд барр.	% к ОМЗ	млрд барр.	% к ОМЗ	млрд барр.	% к ОМЗ	млрд барр.	% к ОМЗ	
Иран	94,3	8,4	132,7	9,7	157,8	9,3	157,8	9,3	-
Россия	115,1	10,3	105,5	7,7	105,0	6,2	103,2	6,1	26,1
Казахстан	5,3	0,5	9,0	0,6	30,0	1,8	30,0	1,8	48,3

Окончание таблицы 1

НЕФТЬ										
Страна	1994 г.*		2004 г.		2013 г.		2014 г.		R/P**, 2014 г.	
	млрд барр.	% к ОМЗ	млрд барр.	% к ОМЗ	млрд барр.	% к ОМЗ	млрд барр.	% к ОМЗ		
Азербайджан			1,2	0,1	7,0	0,5	7,0	0,4	7,0	0,4
Туркменистан			0,5	-	0,5	-	0,6	-	0,6	-
Все страны Каспийского региона			216,4	19,4	254,7	18,6	300,4	17,7	298,6	17,6
ПРИРОДНЫЙ ГАЗ										
Страна	2004 г.*		2013 г.		2014 г.		R/P**, 2014 г.			
	трлн м³	% к ОМЗ	трлн м³	% к ОМЗ	трлн м³	% к ОМЗ				
Иран	27,5	17,6	34,0	18,2	34,0	18,2	-			
Россия	31,1	19,9	32,3	17,3	32,6	17,4	56,4			
Казахстан	1,3	0,8	1,5	0,8	1,5	0,8	78,2			
Азербайджан	0,9	0,6	0,9	0,5	1,2	0,6	68,8			
Туркменистан	2,3	1,5	17,5	9,4	17,5	9,4	-			
Все страны Каспийского региона	63,1	40,4	86,2	46,2	86,8	46,4	-			

* на конец соответствующего года; R/P – показатель, характеризующий отношение запасов к добыче, т.е. срок истощаемости, измеряемый в годах; ОМЗ – общемировые запасы.

Источник: составлено и рассчитано по: [5, с. 6, 20].

Важным представляется и то, что в рассматриваемой группе стран в последние годы наблюдается устойчивый прирост добычи нефти, что особенно характерно для Азербайджана и Казахстана (табл. 3).

Таблица 3

Динамика добычи нефти в странах Каспийского региона, 2004–2014 гг.

Страна	2004 г.	2006 г.	2008 г.	2010 г.	2012 г.	2014 г.	$\Delta_{2004-2014}$
	(млн т)						
Иран	208,2	209,2	214,5	208,7	177,3	169,2	-1,88
Россия	463,3	485,6	493,7	511,8	526,1	534,1	+1,53
Казахстан	59,5	65,0	70,7	79,5	79,2	80,8	+3,58
Азербайджан	15,5	32,3	44,5	50,8	43,4	42,0	+17,1
Туркменистан	9,6	9,2	10,3	10,7	11,0	11,8	+2,29
Все страны Каспийского региона	756,1	801,3	833,7	861,5	837	837,9	+10,8

$\Delta_{2004-2014}$ – среднегодовой темп прироста добычи в 2004–2014 гг., %.

Источник: составлено и рассчитано по: [5, С. 10].

В целом проведенные нами оценки показали, что на протяжении 2004–2014 гг. добыча нефти в странах Каспийского региона характеризовалась устойчивым приростом за исключением периода 2011–2014 гг. Тем не менее, за указанный период наблюдается в целом положительный прирост добычи нефти.

Характерным для стран Каспийского региона становится и превышение темпов прироста добычи нефти над ее потреблением, что связано с тем, что нефтедобыча в рассматриваемых странах все

в большей степени ориентируется на экспорт. Однако рост ориентации на экспорт неравнозначен в разрезе стран и в большей степени характерен для Азербайджана и Туркменистана (см. табл. 4).

Таблица 4

Динамика потребления нефти в странах Каспийского региона, 2004–2014 гг.

Страна	2004 г.	2006 г.	2008 г.	2010 г.	2012 г.	2014 г.	$\Delta_{2004-2014}$
	(млн т)						
Иран	73,4	87,5	93,3	86,8	89,6	93,2	+2,70
Россия	126,2	130,3	133,9	134,3	145,7	148,1	+1,74
Казахстан	9,5	10,3	11,0	9,3	13,0	13,0	+3,68
Азербайджан	4,5	4,8	3,6	3,2	4,2	4,6	+0,22
Туркменистан	5,1	5,0	5,4	5,7	6,2	6,4	+2,55
Все страны Каспийского реги- она	218,7	237,9	247,2	239,3	258,7	265,3	+2,13

$\Delta_{2004-2014}$ – среднегодовой темп прироста потребления в 2004–2014 гг., %.

Источник: составлено и рассчитано по: [5, С. 11].

На основе предыдущих таблиц определим соотношение между добычей нефти и ее потреблением в странах Каспийского региона, т.е. – фактические объемы экспорта нефти в рассматриваемых странах (см. табл. 5).

Таблица 5

Динамика экспорта нефти в странах Каспийского региона, 2004–2014 гг.

Страна	2004 г.		2006 г.		2008 г.		2010 г.		2012 г.		2014 г.		$\Delta_{2004-2014}$
	млн т	Q_E	млн т	Q_E	млн т	Q_E	млн т	Q_E	млн т	Q_E	млн т	Q_E	
Иран	134,8	64,8	121,7	58,2	121,2	56,5	121,9	58,4	87,7	49,5	76	44,9	-4,47
Россия	337,1	72,8	355,3	73,2	359,8	72,9	377,5	73,8	380,4	72,3	386	72,37	+1,45
Казахстан	50	84,0	54,7	84,2	59,7	84,4	70,2	88,3	66,2	83,6	67,8	83,9	+3,56
Азербайджан	11	71,0	27,5	85,1	40,9	91,9	47,6	93,7	39,2	90,3	37,4	89,1	+24,0
Туркменистан	4,5	46,9	4,2	45,7	4,9	47,6	5	46,7	4,8	43,6	5,4	45,8	+2,0
Все страны Каспийского региона	537,4	71,1	563,4	70,3	586,5	70,3	622,2	72,2	578,3	69,1	572,6	68,3	+6,6

$\Delta_{2004-2014}$ – среднегодовой темп прироста экспорта в 2004–2014 гг., %; Q_E – отношение экспорта нефти к ее совокупной добыче в стране (экспортная квота, %).

Источник: составлено и рассчитано по: [5, С. 10].

Из данных таблицы мы видим, что для почти всех стран региона (за исключением Ирана, где экспорт нефти до недавнего времени был ограничен действующими международными санкциями) в 2004–2014 гг. наблюдался интенсивный прирост экспорта нефти. При этом у России, Казахстана и Азербайджана экспортная квота по нефти превышала 70 %.

Что касается добычи природного газа, то здесь также характерны положительные темпы прироста добычи этого вида сырья.

Таблица 6

Динамика добычи природного газа в странах Каспийского региона, 2004–2014 гг.

Страна	2004 г.	2006 г.	2008 г.	2010 г.	2012 г.	2014 г.	$\Delta_{2004-2014}$
	(млрд м ³)						
Иран	96,4	111,5	132,4	152,4	165,6	172,6	+7,90
Россия	573,3	595,5	601,7	588,9	592,3	578,7	+0,09
Казахстан	12,3	13,0	16,9	15,9	18,4	19,3	+5,69
Азербайджан	4,5	6,1	14,8	15,1	15,6	16,9	+27,66
Туркменистан	52,8	60,4	66,1	42,3	62,3	69,3	+3,13
Все страны Каспийского региона	739,3	786,5	831,9	814,6	854,2	856,8	+1,59

$\Delta_{2004-2014}$ – среднегодовой темп прироста добычи в 2004–2014 гг., %

Источник: составлено и рассчитано по: [5, С.22].

Международное энергетическое агентство (МЭА) ожидает, что пик добычи в Каспийском море придется на 2025–2030 гг., а к 2035 г. доля стран Каспийского региона в мировом экспорте энергоносителей возрастет по сравнению с 2009 г. с 6 до 9 % [6]. Существенные барьеры для разработки ресурсов Каспия сохраняются, однако нефть региона может стать некоторой альтернативой поставкам из Ближнего Востока. Таким образом, высоки перспективы Каспийского региона в обеспечении глобальной энергетической безопасности.

Библиографический список

1. Воробьев, В. Я. Оптимизация геолого-разведочных работ для поддержания добычи нефти в Волго-Уральском и Прикаспийском регионах / В. Я. Воробьев, Е. В. Постнова, Б. А. Соловьев // Геология нефти и газа. – 2012. – № 5. – С. 81–87.
2. Зюзин, Ю. А. Каспийский регион на рубеже тысячелетий: борьба за ресурсы и транспортные коммуникации / Ю. А. Зюзин // Каспийский регион: политика, экономика, культура. – 2006. – № 1. – С. 11–20.
3. Муханов, В. Состояние энергоносителей в Каспийском регионе и роль России в их транспортировке на мировой рынок / В. Муханов // Внутренние и внешние факторы в динамике современного развития Кавказа: аналитическая записка. – М., 2008. – № 6. – С. 22–30.
4. Мынбаев, С. Отрасль, устремленная в будущее / С. Мынбаев // Нефтегазовая вертикаль. – 2009. – № 20. – С. 3–7.
5. British Petroleum Review of World Energy 2015. – United Kingdom, London: BP, 2015. – 48 p.
6. Caspian oil and gas exports are poised for take-off [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.iea.org/newsroomandevents/news/2011/march/2011-03-15--1.html> (accessed date : 20.04.2016).

УДК 339.7

А.Н. Михайлин

Ю.П. Григорьева

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ И ИНСТРУМЕНТОВ ДЕОФФШОРИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Оффшорные зоны получили широкое применение в российской хозяйственной практике, что привело к противоречиям между интересами бизнеса и государства. В статье рассмотрены и обобщены инструменты и направления деоффшоризации российской экономики на современном этапе.

Ключевые слова: оффшорная юрисдикция, деоффшоризация, инвестиционный климат, бегство капитала.

Alexander Mikhaylin

Yulia Grigoryeva

EVOLUTION OF THE CONCEPT AND INSTRUMENTS OF DEOFFSHORIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

Annotation. Offshore zones were widely used in the Russian economic practice that has led to contradictions between interests of business and the state. In the article tools and the directions of deoffshorization of the Russian economy at the present stage are considered and generalized.

Keywords: offshore jurisdiction, deoffshorization, investment climate, capital flight.

Оффшорные зоны используются транснациональными корпорациями (ТНК) для вывоза капитала из страны, а также для ухода от налогов. Для последней цели, используются схемы с привлечением компаний-однодневок. Компания, расположенная в стране с обычной юрисдикцией, минимизирует прибыль за счет занижения объема выручки от реализации продукции оффшорной компании либо завышения издержек на приобретение товаров/работ/услуг у оффшорной компании. Вся прибыль, таким образом, концентрируется в зарегистрированной в оффшорной зоне компании [9, С. 139].

Исследователями отмечается, что для развитых стран и для России проблема оффшоризации имеет различные последствия и значимость. В развитой стране посредством трансфертных цен (искусственное завышение цен на ресурсы, закупаемые в оффшорной компании; занижение цен на продукцию, реализуемую головной компанией в оффшоры), прибыль концентрируется в оффшорной компании и, соответственно, не подлежит налогообложению. В России же действуют в основном дочерние компании головной компании, зарегистрированной в оффшорной зоне. Пособием схем участия в капитале, предоставления займов и кредитов, осуществляется перевод активов и вывоз капитала на головную (материнскую) компанию. Одним из наиболее важных негативных последствий высокой степени оффшоризации российской экономики является использование двойных контрактов по наиболее значимым для российской экономики статьям экспорта: нефть и нефтепродукты, черные и цветные металлы, химические удобрения, что подтверждается сопоставлением данных статистики импортеров и внешнеторговой статистики РФ: обнаруживаются значительные расхождения в объемах и географии торговых потоков и удельной стоимости сырья на границе РФ и границах конечных потребителей российской продукции.

Кипрский кризис 2013 г. наглядно показал опасность оффшоризации для экономики РФ, поскольку эта страна являлась одной из «перевалочных баз» для транзита отечественного капитала [10, С. 29]. На Кипре было зарегистрировано около 14,4 тыс. компаний, представленных дочерними компаниями в России. С введением со стороны Кипра антикризисных мер экономика РФ понесла существенные убытки. Оффшоризация российской экономики привела и к усилению взаимозависимости от политической и экономической стабильности в странах-оффшорах. В этом контексте достаточно

упомануть финансовый кризис на Кипре в 2011–2013 гг. На Кипре зарегистрировано 34,1 % от общего числа российских филиалов иностранных компаний, то в целях поддержки кипрской экономики в 2011 г. Россия была вынуждена предоставить Кипру кредит в размере 2,5 млрд евро на 4,5 г. с 4,5 % годовых [3].

Негативным последствием оффшоризации российской экономики является усиление противоречий между интересами бизнес-структур и государства, заключающихся в изменении целей российских хозяйствующих субъектов. Так, в отличие от западных корпораций, создающих в оффшорных зонах лишь дочерние компании, российские предприниматели регистрируют там материнские, владеющие большинством или даже 100 % пакетом акций и управляющие реальными российскими активами. Среди причин, влияющих на принятие такого решения, следует выделить неразвитость национальной банковской системы, слабое развитие национального фондового рынка, противоречивость нормативно-правового законодательства, в том числе отсутствие понятия траста, федеральных законов о холдингах и проектном финансировании, высокий уровень коррупции и бюрократии и прочее. Устранение перечисленных недостатков в нормативно-правовом законодательстве должно найти свое отражение в разработке деоффшорной политики РФ.

Но одним из главных последствий развития оффшорного бизнеса в РФ является его влияние на международное движение капитала в стране. Известно, что из-за экономических санкций от стран ЕС и США прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в 2014–2015 гг. в Россию значительно сократились. Масштабы и структура участия РФ в международном движении капитала претерпели существенные изменения. В 2014 г. (когда наблюдался резкий отток капитала в оффшоры из-за стагнации экономики) значительно повысились значения всех статей финансового счета. Отдельно стоит заметить, что оффшорный капитал обычно переправляется в виде прочих инвестиций, которые представляют собой «горячие» деньги; более того, в 2015 г. благодаря действию политики деоффшоризации и экономических факторов объем портфельных и прочих инвестиций сократился (резкий скачок объема портфельных инвестиций в 2013–2014 гг. можно объяснить переоценкой зарубежных активов из-за девальвации рубля по отношению к иностранным валютам).

Вплоть до 2014 г. получаемые Россией ПИИ были сопоставимы с теми, что вкладывались в другие страны БРИКС, хотя особую популярность приобрела репатриация оффшорных средств российских предприятий. В 2007–2012 гг. не менее одной трети получаемых Россией ПИИ были на самом деле репатрированным из оффшорных зон российским капиталом. С поправкой на репатриацию уровень ПИИ достиг рекордных значений после 2008 г. в течение первого квартала 2013 г., составив 69 млрд долл. [2]. Но чистые ПИИ рухнули на две трети в течение 2014 г., что указывало уже на полномасштабное бегство капитала из страны. Признаки восстановления появились в первой половине 2015 г., хотя чистый приток ПИИ оставался на гораздо более низком уровне, чем в предыдущие годы. Возврат российских капиталов из оффшорных зон, который всегда был более распространен в России по сравнению с другими странами БРИКС, усилился, начиная с 2014 г.

Влияние экономической рецессии России повлияло на активизацию оффшорного бизнеса. Из-за повышения темпов оттока капитала в оффшоры (и сокращение притока, естественно, потому что стимулов для репатриации нет) в 2014 г. Россия вышла из пятерки лидеров по объему притока прямых иностранных инвестиций (еще в 2013 г. у нее было 4-ое место после США, Китая и Британских Виргинских островов) [12]. Это, безусловно, негативный тренд, в результате которого РФ отошла к уровню 2005 г. и более ранних лет. Если данный тренд сохранится (вследствие продолжения действия западных экономических санкций) падение инвестиционной привлекательности и недостатке потенциально работающего капитала может серьезно сказаться на модернизации экономики страны в среднесрочной перспективе.

Все перечисленные последствия косвенно ухудшают также следующие аспекты международного имиджа России:

- темпы роста макроэкономических показателей валового внешнего продукта (ВВП), экспортная квота, приток прямых иностранных инвестиций;
- рост масштабов теневого сектора экономики, который финансируется за счет легализованных на территориях оффшорных юрисдикций незаконно приобретенных капиталов российскими коррупционерами, преступными группировками и террористическими организациями;
- неблагоприятный инвестиционный климат для иностранных инвесторов – реальных, а не тех, кто репатрирует капитал из оффшоров (суверенный кредитный рейтинг от «большой тройки» в 2016 г. – «негативный»);
- невысокий уровень глобальной конкурентоспособности национальной экономики (макроэкономическая стабильность, инфраструктура, качество институтов, эффективность рынков товаров, услуг, труда, развитость финансового рынка и прочие показатели; по итогам 2015 г. Россия занимает 53 позицию наряду с такими странами как Казахстан (50 место), Коста-Рика (51 место) и Барбадос – 55 позиция [11]);
- низкий международный рейтинг по уровню благоприятных условий для ведения бизнеса).

Однако несмотря на неблагоприятную ситуацию с негативными последствиями от оффшоризации российской экономики, не следует игнорировать потенциальные выгоды от развитого оффшорного бизнеса. В частности, оффшорные зоны могут быть использованы для:

- внешнеэкономической экспансии по примеру Японии и Китая, где оффшорные зоны используются с целью повышения конкурентоспособности промышленного экспорта и иностранного инвестирования в добычу сырья и инфраструктуру, получения более широкого доступа к финансовым ресурсам и производственным сферам, представляющим собой предмет специального регулирования;
- упрощения механизма осуществления внешнеэкономических сделок слияний и поглощений в условиях политической напряженности (в связи с экономическими санкциями, налагаемыми на Россию, страны ЕС и США запретили доступ на их рынки некоторым крупным российским компаниям; этот запрет можно обойти, если сделки будут заключаться от имени иностранных компаний);
- проведения первичного публичного предложения акций национальных предприятий на иностранных финансовых рынках в связи с ограниченной емкостью российского фондового рынка).

В целом можно сделать вывод, что оффшорный бизнес в России значительно сказывается на экономике страны, большей частью в негативном выражении. Это требует осуществления государственных мер по противодействию оффшорному бизнесу и нивелированию его негативных последствий. Тем не менее, стоит признать, что при оптимальном пользовании оффшорных компаний (не для отмывания нелегального капитала и ухода от уплаты налогов) на микроэкономическом уровне возможно получение некоторых выгод для российских предпринимателей.

В России для негативного отношения к оффшорным компаниям и их бенефициарам есть все причины, поскольку наша страна еще с 2011 г. была признана международными организациями лидером по оттоку «грязного капитала» в мире (как по абсолютному показателю, так и по доле финансовых потерь в ВВП) [13]. Негативные последствия оффшоризации остаются серьезными барьерами для экономического развития страны. Тем не менее, оффшорные схемы остаются одним из популярных способов управления в российском бизнесе. Около 50 % российской крупной собственности зарегистрировано в оффшорах. Потери бюджета от ухода компаний в оффшоры, по данным Счетной палаты, составляют регулярно 1 трлн руб. [4]. Кроме уже обозначенных преимуществ оффшоров бизнес идет в них за возможностью реализации ряда сложных в структурном отношении сделок, ко-

торые российская юрисдикция не предоставляет (например, размещение евробондов). Уход российского бизнеса за рубеж идет по таким ключевым направлениям, как: регистрация собственности; привлечение заемного капитала; разрешение споров и размещение акций.

Указанные обстоятельства подтверждают чрезмерную актуальность проблемы деоффшоризации, которая представляет собой комплекс мероприятий государственной политики в разных областях (законодательная, правоприменительная, информационная), направленной на исключение вовлечения в хозяйственный оборот под видом иностранных лиц резидентов, либо используя иностранные правовые конструкции, которые преследуют недобросовестные и незаконные цели. Поэтому деоффшоризацию необходимо расценивать, во-первых, как снижение значения для российского бизнеса оффшорного фактора, а во-вторых, снижение в стоимостном и количественном выражении потоков денежных средств и товаров, проходящих через оффшоры в Россию и из нее. Термин «деоффшоризация» впервые использован Президентом РФ в его послании Федеральному собранию 12 декабря 2012 г., в котором был предложен ряд общих мер по деоффшоризации экономики России, включающих: повышение прозрачности экономики в целом; доступ к мерам господдержки в виде кредитов Внешэкономбанка и государственных гарантий, государственным контрактам; совершенствование системы выявления конечного бенефициара, зарегистрированного в РФ, пользующегося оффшорными услугами и ведущего деятельность за рубежом [6].

Вскоре была выявлена бесперспективность применения исключительно запретительных мер при регулировании оффшорной деятельности. В большей степени реформировании этой сферы стали связывать с ростом инвестиционной привлекательности российской экономики, улучшением ее делового климата, совершенствования судебной системы, укрепления юридических гарантий защиты прав собственности [8]. На данной основе Администрацией Президента РФ была сформирована Концепция деоффшоризации под названием «Повышение привлекательности российской юрисдикции для ведения бизнеса» [1], где акцент был сделан на двух основных направлениях: достижение прозрачности оффшоров и раскрытия налоговой информации, как это следует из опыта многих развитых стран; улучшение инвестиционного климата РФ и обеспечение привлекательности ее экономики как для отечественных, так и иностранных инвесторов.

Для разработки концепции деоффшоризации, которая еще находится на зачаточном этапе своего становления, считаем, что она должна преследовать следующие основные цели:

- перемещение под российскую юрисдикцию хозяйственных операций, а также процессов управления активами и российскими компаниями, которые осуществляются в интересах и под контролем отечественных бизнесменов за счет уменьшения «регулятивного арбитража» (т.е. явление, обратное «бегству юрисдикции»);
- обеспечение выполнения ограничений (законодательно установленных) на деятельность нерезидентов в наиболее стратегически значимых (добывающие, оборонные, инфраструктурные и пр.) отраслях, для недопущения контроля над стратегическими объектами оффшорными структурами с неизвестными бенефициарами (как это было в случае с портом «Ванино»);
- недопущение недобросовестной налоговой конкуренции со стороны оффшорных компаний и их использования для минимизации налогообложения доходов, создаваемых в России;
- формирование барьеров для легализации (т.е. «отмывания») доходов, полученных незаконным путем.

Поэтому деоффшоризацию следует понимать как явление, обратное «бегству от юрисдикции». К сожалению, следует отметить, что результаты работы органов государственной власти в части деоффшоризации, пока еще скромны. Собираемость налогов по-прежнему невысока; не приводятся причины потерь налоговых доходов ввиду «оффшоризации» экономики; статистика собираемости налогов не публикуется. Во многом результативность деоффшоризации зависит от эф-

фактивного взаимодействия правоохранительных и контролирующих органов, уровень которого пока недостаточен. Основные причины этого – высокий уровень коррупции, сложность сбора материала ввиду расположения компаний за рубежом, низкий уровень квалификации работников.

Проблема деофшоризации становится все актуальнее для российской экономической науки и практики, поскольку в оффшорах аккумулируется все большая доля российских активов и прибыли; оффшоры обезвоживают бюджетную систему страны. В связи с этим, в последние годы опубликован ряд исследований данной проблемы авторитетными российскими экономистами (О.Г. Дмитриева, В.Л. Иноземцев, В.Ю. Катасонов, Н.А. Кричевский, Р.И. Нигматуллин, Б.А. Хейфец). Однако не всегда эти исследования являются содержательными и практически ориентированными. Так, в 2013 г. был опубликован доклад «Деофшоризация российской экономики. Пути и меры» [7], разработанный экспертами Центра системного анализа. Авторы доклада считают, что для решения проблемы деофшоризации достаточно выполнения двух целей: 1) перемещение под российскую юрисдикцию процессов управления компаниями; 2) обеспечение выполнения ограничений на деятельность резидентов. Спорными представляются следующие положения доклада:

- «гласность статистических показателей уровня собираемости налогов», однако его и так возможно определить исходя из структуры налогооблагаемой базы, дебиторской задолженности перед бюджетом и индекса налогового потенциала (более важно в этой связи сформировать прозрачную статистическую базу по ключевым налогоплательщикам, отчетность до сих пор пока не позволяет даже увидеть поступлений налоговых платежей);

- «необходимо знать расположение цепочки владельцев бизнеса и конечных бенефициаров в российской юрисдикции», однако многие олигархи, являясь, к примеру, гражданами Великобритании, защищены правом этой страны. Раскрытие же бенефициаров необходимо в отношении вновь создаваемых структур, однако не ТНК, в отчетности которых добровольно прописаны конечные собственники.

- предложение передать функции контроля над достоверностью информации, предоставляемой компанией, аудиторским организациям, не совсем уместно, поскольку последние – частные субъекты, которые могут за вполне законное вознаграждение выдать необходимые заключения;

- предложение при проведении аудита обязать выявлять ассоциированные и аффилированные с проверяемой компанией также не совсем эффективное, поскольку на сайте любой структуры, которая подвергается аудиту (также, как в ее публичной отчетности) есть подробный список аффилированных компаний (поэтому важным вопросом является, прежде всего, инициирование раскрытия сделок с дочерними обществами в части трансфертного ценообразования и экспортных операций);

- также сложно пока говорить о расширении содержания и области применения понятия «консолидированной группы налогоплательщиков», поскольку его следует не расширять, а, напротив, запрещать взаимозачет убытков, который используется ТНК как еще одну схему минимизации налогообложения;

- инициатива провести ревизию существующих соглашений об избежании двойного налогообложения также сомнительна, поскольку необходима денонсация таких соглашений, вдобавок ко всему, необходимо установление налога на вывод валюты, а также предложения в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний.

Отечественные ученые отмечают важность перехода проблемы деофшоризации в законодательный формат из дискуссионного [5, С. 5]. Необходимо полноценное законодательство в виде специального правового акта, который будет направлен на снижение оффшорной зависимости национальной экономики. Следует также максимально нивелировать последствия оффшоризации российской экономики, имеющие место в настоящее время («недостачи» налогов в государственном бюджете, отток потенциально работающего в экономике капитала). Отдельно необходимо учесть, что

не стоит перераспределять налоговые обязательства добросовестным налогоплательщикам, повышая налоговые ставки на прибыль организаций, так как это может вызвать еще большее недоверие к сложившейся налоговой системе, что в среднесрочной перспективе вызовет отток капитала в оффшоры повышенными темпами. В данном случае необходимо найти «золотую середину», которая позволит российским предпринимателям без чрезмерных трудностей действовать на внутреннем рынке, а не создавать здесь дочерние структуры холдинговых компаний, зарегистрированных за рубежом, и, возможно, создаст мотивацию для амнистии капитала из оффшоров.

Касаемо последствий утечки капитала из страны, то здесь следует избрать не менее осторожные меры по оптимизации. Если правительство серьезно настроено на борьбу с коррупцией и ограничение оффшорной деятельности, мы можем увидеть замедление оттока инвестиций за границу в ближайшем будущем и симметричное замедление репатриации капитала. А значит, эффект на чистые ПИИ останется нейтральным. Если предположить, что оффшорный капитал частично или полностью в перспективе вернется в страну базирования, то ситуация с государственным бюджетом становится гораздо более благоприятной. Но это требует, во-первых, создать реально действующий механизм амнистии, ориентированный на специфические черты российского бизнеса, и, во-вторых, не злоупотреблять данным механизмом для всех видов капитала (в частности, для незаконно полученного), так как это только подстегнет экономику на дальнейшую криминализацию. Для этого следует создать систему мониторинга международного движения капитала, полностью или частично относимого к России, или, возможно, присоединиться к международной программе по обмену информацией.

Библиографический список

1. Государство выкупает бизнес из оффшоров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gazeta.ru/business/2013/02/08/4958385.shtml> (дата обращения : 17.01.2016).
2. Доклад об экономике России: Долгий путь к восстановлению экономики. – World Bank Group, January 2016. – 88 с.
3. Оффшорные компании – учредители действующих российских компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc/2165255> (дата обращения : 16.11.2015).
4. Оффшоры российских бизнесменов на 120 млрд долларов могут амнистировать [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mk.ru/economics/2014/10/02/ofshory-rossiyskikhbiznesmenov-na-120-mlrd-dollarov-mogut-amnistirovat.html> (дата обращения : 21.04.2015).
5. Поварова, А. И. О проблемах деоффшоризации российской экономики / А. И. Поварова // Вопросы территориального развития. – 2013. – № 9 (9). – С. 1–7.
6. Послание Президента Федеральному Собранию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kremlin.ru/events/president/news/19825> (дата обращения 27.02.2015).
7. Стариков, Н. Эксперты: «Нужна деоффшоризация российской экономики» / Н. Стариков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://maxpark.com/user/2480771645/content/2081050> (дата обращения : 12.11.2014).
8. Съезд российского союза промышленников и предпринимателей // Официальный сайт Президента России. – 20.03.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kremlin.ru/events/president/news/20618> (дата обращения 27.02.2015).
9. Филатова, И. В. Влияние процесса деоффшоризации на экономическую безопасность России / И. В. Филатова // Вестник экономической безопасности. – 2015. – № 5. – С. 138–141.
10. Хейфец, Б. А. Деоффшоризация экономики: мировой опыт и российская специфика / Б. А. Хейфец // Вопросы экономики. – 2013. – № 7. – С. 29–48.
11. Global Competitiveness Report 2014-2015. – World Economic forum, September 2015. – 565 p.
12. Global Investment Trends Monitor –UNCTAD, June 2015. – 8 p.
13. Study Finds Crime, Corruption, Tax Evasion Drained \$946.7bn from Developing Countries in 2011. – Global Financial Integrity. – December 11, 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.gfintegrity.org/press-release/studyfinds-crime-corruption-tax-evasion-drained-946-7bn-from-developing-countries-in-2011> (дата обращения : 27.07.2015).

УДК 005.332.5

А.В. Савин

ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, ОСНОВАННЫЙ НА РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ТИПА ЗАМКНУТОГО КРУГА

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы размыкания замкнутых кругов для обеспечения экономической безопасности на различных иерархических уровнях экономики. Приводится практический опыт преодоления замкнутых контуров на уровне организации, отрасли и национальной экономики в целом. Делается вывод о необходимости кардинального решения проблем на уровне народного хозяйства. Предлагается использование суррогата денежных средств – монобиль.

Ключевые слова: экономическая безопасность организации, замкнутый круг, прорывные решения, индустриализация, потребительский спрос, монобиль.

Alexey Savin

APPROACH TO ECONOMIC SECURITY ORGANIZATION BASED ON PROBLEM-SOLVING TYPE CLOSED CIRCLE

Annotation. The article deals with the problem of opening the closed circle to provide economic security at various hierarchical levels of the economy. The practical experience of overcoming closed loops at the organization level, at the level of the industry and the national economy as a whole. The conclusion about the need for a radical solution to the problems of the national economy level. It is proposed to use a surrogate for cash – monobill.

Keywords: economic security of organization, closed circle, breakthrough solutions, industrialization, consumer demand, monobill.

Состояние экономической безопасности организаций напрямую определяет их жизнеспособность. Защита интересов компании от всевозможных угроз позволяет наладить ее нормальное функционирование и обеспечить ее устойчивое поступательное развитие. Экономическое пространство пронизано трудно исчислимым количеством связей между различными хозяйствующими субъектами. Организация не может существовать в безвоздушном пространстве – без надежных партнеров эффективная работа фирм не возможна. Огромное количество предпринимательской энергии уходит на удержание и расширение потребительской аудитории. Современные коммуникационные возможности сделали неверным тезис о сравнительной дешевизне удержания старых клиентов по сравнению с привлечением новых. Существующие потребители желают все больших уступок за свою лояльность к компании, что делает работу с ними невыгодной. Вместо прироста клиентской базы происходят процессы замещения клиентов, которые ставят заслон на пути фирмы к новым масштабам бизнеса. Крайне сложно вырасти из малого бизнеса в средний и практически невозможно стать крупным бизнесом. Организация попадает в замкнутый круг, который проиллюстрирован рисунком 1.

Проблемы типа замкнутого круга весьма характерны для экономических систем разного уровня по причине существования ограничений различного рода. Обобщенно проблема замкнутого круга возникает тогда, когда условия функционирования объекта в своей совокупности взаимно нивелируют возможность достижения качественно нового результата в его развитии. Не имея возможности повысить свою результативность, экономический объект начинает стагнировать и постепенно двигаться к концу своего жизненного цикла. Таким образом, размыкание замкнутого круга становится жизненно важной задачей для лиц, принимающих решения относительно развития объекта.



Рис. 1. Пример проблемы типа замкнутого круга на уровне фирмы

На уровне фирмы известны приемы размыкания замкнутого круга, которые представлены в таблице 1. Однако негативные последствия привлечения стратегического инвестора перевешивают позитивные эффекты, так как весьма реальна перспектива утраты сначала операционного, а потом и юридического контроля над организацией. Второй путь – прорывные решения – требуют наличия среди сотрудников фирмы работников с творческим потенциалом и талантливых копировщиков, способных тиражировать успешные бизнес-практики. Содержание в команде «звезд» весьма накладно и существует высокая вероятность, что рано или поздно их переманят к себе другие компании.

Таблица 1

Способы размыкания замкнутого круга на уровне фирмы

Используемые приемы	Позитивные последствия	Негативные последствия
1. Привлечение средств стратегического партнера (инвестора)	1. Ликвидация дефицита финансовых ресурсов у реципиента 2. Тиражирование реципиентом успешного опыта инвестора	1. Передача части прибыли инвестору 2. Потеря контроля собственников над организацией-реципиентом
2. Использование прорывных технических, организационных, маркетинговых и других решений (собственных или донорских)	1. Лидерство 2. Рост конкурентоспособности 3. Повышение лояльности клиентов и собственного персонала	1. Зависимость от имиджа организации-новатора. 2. Неоправданные ожидания потребителей

Для решения проблем организаций необходимо подняться на уровень выше и рассмотреть отраслевую экономическую безопасность. Здесь уже прерогатива в ее обеспечении принадлежит органам государственной власти и управления, именно от них зависит, как будет себя чувствовать вся совокупность организаций, из которых складывается отрасль.

На рисунке 2 представлен замкнутый круг, в который попали государственные и частные операторы железнодорожных грузоперевозок. Данная ситуация сложилась уже довольно давно и пока не имеет своего решения.



Рис. 2. Пример проблемы типа замкнутого круга на уровне подотрасли (грузовые железнодорожные перевозки)

В целом существуют успешные практики по «лечению» и даже «реанимированию» отраслей, они представлены в табл. 2. Для их реализации нужно важное условие – это рост платежеспособного спроса со стороны населения. В 2015 г. и в первом полугодии 2016 г. представители многих отраслей жаловались на существенное сжатие потребительского спроса [1; 2; 3; 4; 9]. По прогнозам из-за этой причины в России должны закрыться 6 автозаводов [8]. Следовательно, в существующих условиях для обеспечения экономической безопасности отраслей нужно подняться еще выше – на уровень национальной экономики и попытаться решить проблему замкнутого круга (см. рис. 3) уже на этой высоте.

Таблица 2

Способы размыкания замкнутого круга на уровне отрасли/подотрасли

Используемые приемы	Позитивные последствия	Негативные последствия
1. Привлечение целевого финансирования органов государственной власти и управления, а также госкомпаний («строка в бюджете»)	1. Ликвидация дефицита финансовых ресурсов у реципиента 2. Государственная защита инвестиций для реципиента	1. Привыкание к паразитическому образу существования получателей средств 2. Неэффективное расходование средств получателями
2. Мультипликативный эффект от развития отраслей-локомотивов экономики России	Рост платежеспособного спроса на продукцию/услуги отрасли	То же



Рис. 3. Пример проблемы типа замкнутого круга на уровне национальной экономики

Существующая практика размыкания замкнутого круга на народно-хозяйственном уровне (табл. 3) ведет к милитаризации экономики и, как следствие, к установлению диктаторского режима, что является неприемлемым для России и ее народа, который выбрал демократический путь развития. Экспансия на внешние рынки в настоящий момент вряд ли возможна именно в том объеме, который радикально изменит ситуацию. Причиной тому являются антироссийские санкции и общий негативный настрой истеблишмента стран «золотого миллиарда». Сколько будет продолжаться давление на Россию и будет ли оно усиливаться или ослабляться – сейчас не сможет сказать ни один прогнозист. Видимо от санкций откажутся только тогда, когда полностью убедятся в их бездейственности. По мнению инициаторов экономической войны против России в отечественной экономике должен был наступить коллапс еще в 2015 г., но есть незначительное снижение ВВП, которое крахом назвать никак нельзя [10]. В 2015 г. события развивались стремительно и было впечатление, что экономика России входит в «пике» [6]. Период низких цен на нефть заканчивается [7]. А, значит, Россия удаляется от опасной черты. Развитые страны ориентированы на экономический рост, следовательно, спрос на российское сырье будет расти. Девальвация национальной валюты осенью 2014 г. сделала российский экспорт весьма выгодным для обеих сторон, и кто продает, и кто покупает. В России один из самых низких среди развитых и ряда развивающихся стран уровень оплаты труда [5]. Этот фактор позволяет успешно конкурировать отечественным товарам с импортной продукцией.

Таблица 3

Способы размыкания замкнутого круга на уровне национальной экономики России

Используемые приемы	Позитивные последствия	Негативные последствия
Экспансия на зарубежные рынки	Наращивание отечественного промышленного потенциала Уход от сырьевого типа экономики Интенсификация научно-технического прогресса в России	Зависимость от зарубежных рынков Валютные риски Заработанные средства могут остаться в экономике зарубежных государств Активное противодействие местных национальных компаний
Переход к мобилизационному функционированию национальной экономики	Запуск новой индустриализации Интенсификация научных исследований и разработок Сокращение срока подготовки производства новых видов продукции	Приобретение имиджа страны-потенциального агрессора с последующим превращением в страну-изгой. Доминирование оборонно-промышленного комплекса в национальном хозяйстве (возврат к реалиям СССР)

Для обеспечения экономической безопасности России необходимо запустить механизм устойчивого экономического роста. Расширение национальной экономики не должно стать самоцелью, конечная цель – это рост уровня жизни россиян. Без повышения доходов домохозяйств данную задачу не решить. Взрывное увеличение заработных плат возможно только при сравнимом росте производительности труда, что обуславливает необходимость кратного увеличения объемов производства. Существующие емкости рынка на первый взгляд не позволяют существенно нарастить выпуск продукции. Это ограничение можно преодолеть, если запустить вторую индустриализацию, подобную той, что была в СССР в 30-е гг. XX в. Ключевая проблема заключается в ограниченности

платежеспособного спроса на российском рынке. Возможно перенести часть спроса из будущего в настоящее.

Для масштабного строительства промышленной инфраструктуры необходимы внушительные финансовые средства, которых в данный момент в распоряжении правительства России нет. Есть выход – это создание суррогата денежных средств, который будет исполнять избранные функции денег. Предлагается назвать его моновексель. В 90-е гг. XX-го в. в России бушевал кризис неплатежей и дефицит денежных средств был компенсирован за счет проведения бартерных операций. Моновексель также позволяет организовать расчетные операции между контрагентами.

Регламент использования моновекселя. Моновексель эмитируется правительством Российской Федерации. Государство законтрактовывает товары и услуги у хозяйствующих субъектов и в их оплату передает моновексель как показано на рисунке 4. Хозяйствующий субъект может использовать моновексель исключительно для погашения своих обязательств перед своими поставщиками. Моновексели обращаются в специальном государственном расчетном центре в виде электронных записей на счетах. Для реализации товаров и услуг, законтрактованных государством, создается специальная электронная торговая площадка по типу товарно-фондовой биржи.

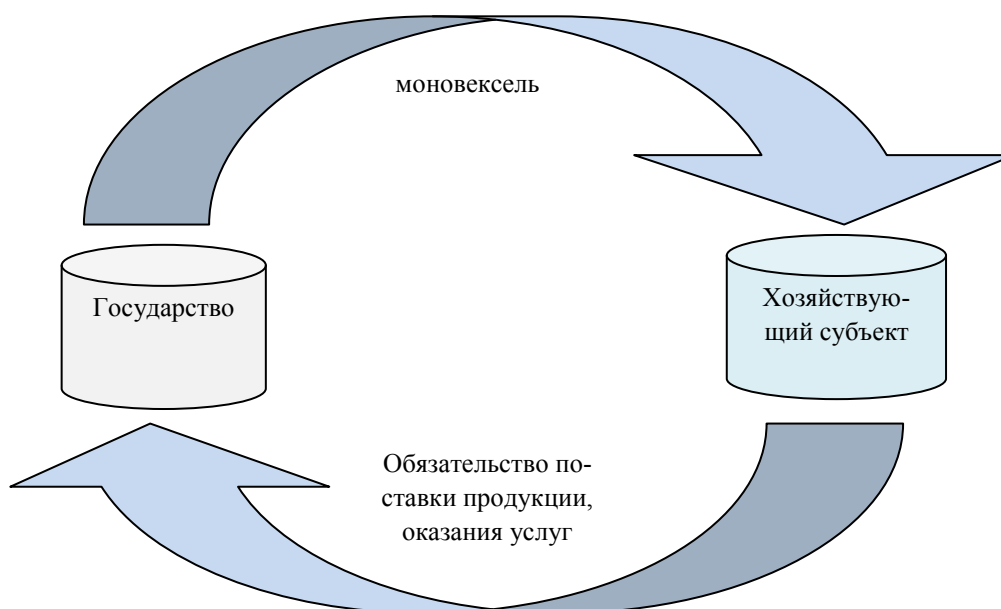


Рис. 4. Схема применения платежного инструмента «моновексель»

Применение моновекселя на первом этапе даст старт самоподдерживающему росту, а в последующем приведет к росту налоговых поступлений, заработных плат и увеличению количества рабочих мест.

Библиографический список

1. Гриценко, П. Вся надежда на младенцев / П. Гриценко // Ведомости, 2015, № 3928. – С. 2.
2. Калюков, Е. В правительстве признали кризис потребления в России [Электронный ресурс] / Е. В. Калюков. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/economics/29/04/2016/57234e169a7947cfe4835dae> (дата обращения : 10.05.2016).
3. Потребительский спрос в РФ упал сильнее, чем в предыдущие кризисы. [Электронный ресурс]: – Режим доступа : <http://www.rosbalt.ru/business/2015/08/19/1431242.html> (дата обращения : 10.05.2016).

4. Потребительский спрос в РФ продолжит снижаться, считает ВШЭ. [Электронный ресурс]: – Режим доступа :<http://anrt.info/news/prognoz/91416-potrebitelskiy-spros-v-rf-prodolzhit> (дата обращения : 10.05.2016).
5. Самофалова, О. Самый минимум [Электронный ресурс] / О. Самофалова. – Режим доступа : <http://vz.ru/economy/2013/8/20/646417.html> (дата обращения : 10.05.2016).
6. Терехова, А. Две трети граждан отказались от привычных расходов [Электронный ресурс] / А. Терехова. – Режим доступа : http://www.ng.ru/economics/2015-07-17/1_rashody.html (дата обращения : 10.05.2016).
7. Фомченков Т. Нефть Brent превысила уровень в 48 долларов за баррель [Электронный ресурс] / Т. Фомченков. – Режим доступа : <http://rg.ru/2016/04/28/neft-brent-prevysila-uroven-v-48-dollarov-za-barrel.html> (дата обращения : 10.05.2016).
8. Штанов, В. Заезд на выживание/ В. Штанов // Ведомости, 2016, № 4069.
9. Эксперт: такого падения потребительского спроса в России не было уже давно. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rosbalt.ru/business/2015/05/25/1401672.html> (дата обращения : 10.05.2016).
10. Triebe, B. Was Putin fürchten muss [Электронный ресурс] / B. Triebe. – Mode of Access : <http://www.nzz.ch/meinung/kommentare/wirtschaftskrise-und-rubelzerfall-was-putin-fuerchten-muss-ld.5010> (accessed date : 10.05.2016).

УДК 339.91

А.П. Соломонов

НОВЕЙШИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЕ МИРОВОЙ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ

Аннотация. Развитие современной мировой экономики невозможно без широкого применения продукции нефтеперерабатывающей промышленности. В современных условиях происходит серьезный сдвиг в географии мировой нефтепереработки. В статье оценены новейшие тенденции изменения структуры мировой нефтеперерабатывающей промышленности в региональном аспекте.

Ключевые слова: мировая нефтепереработка, производственные мощности, загрузка производственных мощностей, моторные топлива, рынок нефтепродуктов.

Alexey Solomonov

THE LATEST CHANGES IN PRODUCTION STRUCTURE OF WORLD OIL PROCESSING

Annotation. Development of the modern world economy is impossible without broad use of production of oil-processing industry. In modern conditions there is a serious shift in geography of world oil processing. In article the newest tendencies of change of structure of world oil-processing industry in regional aspect are estimated.

Keywords: world oil processing, production capacities, utilization of capacity, motor fuels, market of oil products.

В современных условиях спектр продукции нефтепереработки достаточно широк и без большинства этих товаров невозможно представить существование человечества. К основным группам продуктов относятся жидкое, газообразное и твердое топливо (например, нефтяной кокс), парафины и церезины, специальные смазочные масла, битумы, ароматические соединения, ацетилен, сажа, этилен, высшие спирты, нефтяные кислоты и соли и т.д. Не удивительно широкое применение продуктов нефтепереработки в ТЭК. Кроме этого, в последние годы нефтяное сырье широко используется в химической промышленности и около 10 % добываемой в мире нефти является сырьем для производства химических товаров. Также широко применяются продукты нефтепереработки в сельском хозяйстве для стимулирования роста, производства азотных удобрений, ядохимикатов. В металлургии и машиностроении результаты нефтепереработки – это смазочные масла, универсальные клеи, пластмассовые детали. Также известное применение нефтяного комплекса при электровыплавке, прессованной сажи – в возведении огнестойких печей. В пищевой промышленности продукция переработки нефти – это консервирующие средства, различные виды полиэтиленовых упаковок, белково-витаминные концентраты и парафин. В фармацевтике парфюмерной промышленности продукция вторичной переработки нефти используется для производства, вазелина, аспирина, формалина, хлороформа, нашатырного спирта. Широко применяются продукты нефтепереработки в строительной текстильной и деревообрабатывающей промышленности.

Функционирование современной мировой экономики невозможно без широкого применения продукции нефтеперерабатывающей промышленности, поэтому ей и нефтяному комплексу отведена ключевая роль в формировании экономической и социально-политической стабильности на ключевых мировых товарных рынках.

Общеизвестно, что предложение нефти на мировом рынке во многом определяется спросом на нефтепродукты и факторами, которые формируют этот спрос. Также на объемы добываемой нефти влияют технологические и геологические факторы, экономическая политика нефтедобывающих стран и стратегии крупных нефтедобывающих компаний. Поэтому развитие мировой нефтепереработки в полной мере определяется факторами развития современного мирового рынка нефти.

В современной номенклатуре международной торговли результаты нефтепереработки представляют почти тысячу товарных позиций в разных формах. Постоянно изменяющаяся среда рынков, растущая обеспокоенность по поводу экологической обстановки, изменения правил эксплуатации тех или иных нефтепродуктов ведут к появлению разных требований к ним и, в итоге, в основе классификаций продукции нефтепереработки лежат разные принципы. Например, нефтепродукты классифицируются по способу производства на три категории: легкие (бензин, керосин, сжиженный нефтяной газ), средние (дизельное топливо), тяжелые дистилляты и их остатки (смазочные масла, асфальт, мазут). В основе данной классификации лежит принцип, что сырая нефть разделяется путем перегонки на фракции (дистилляты и остатки). Однако, поскольку требования к количеству и качеству товара продиктованы потребителями, то имеет место принцип разделения нефтепродуктов по направлениям их отраслевого использования. Поэтому нефтепродукты, производимые нефтеперерабатывающими заводами (НПЗ), делятся на такие группы: топлива (например, бензины); нефтяные масла и парафины; нефтяной кокс; ароматические углеводороды; присадки к маслам и топливам; пластические смазки; прочие нефтепродукты разного назначения.

Процесс ценообразования на продукции нефтепереработки несколько отличается от ценообразования на мировом рынке нефти, поскольку в данном случае цена формируется на выходе с нефтеперерабатывающего завода. Она является оптовой ценой, установленной с учетом возмещения расходов по транспортировке (т.е. это франко-цена). Данная цена определяет доходность НПЗ. Цена, уплачиваемая потребителем, зависит от вида нефтепродукта и его назначения. За исключением автомобильных бензинов и дизельного топлива, большинство нефтепродуктов продается на оптовом рынке, и контрактные цены на эти товары отследить и определить весьма сложно.

На ценообразование на рынке нефтепродуктов влияют: соотношение спроса и предложения, возможность использования одного продукта для разных целей (пропан можно использовать и как автомобильное топливо, и в сельском хозяйстве). Поэтому на нефтепродукты, используемые в сельском хозяйстве, возможны сезонные колебания. Динамика цен на дизельное топливо, часто используемое в отоплении, также может иметь сезонный характер. Моторные топлива реализуются через розничную сеть, поэтому в цену могут включаться налоги на потребление и издержки на дистрибуции. Часто розничная цена используется на определенном рынке как инструмент привлечения потребителей. В отличие от оптовых цен, розничная цена может меняться даже в пределах одного национального рынка, но в целом зависят от динамики цена на сырую нефть.

Следует учитывать высокий уровень дифференциации розничных цен на топливо по отдельным странам. Немецким исследовательским бюро GIZ были проанализированы 270 стран мира на предмет внутренних цен на топливо, в соответствии с чем все страны были поделены на четыре большие группы, а в основе этого разделения лежали различия в уровнях цен на дизельное топливо и бензин на внутреннем рынке страны. В первую группу вошли страны, где розничная цена топлива – в разы меньше мировых цен (до 51 цента за литр). (Венесуэла, Казахстан, Катар, Кувейт, Ливия, Туркменистан). Например, в Венесуэле стоимость бензина составляет лишь 2,3 цента за литр. Во второй группе (52–84 цента за литр дизеля и 53–76 центов – за литр бензина) – Боливия, Малайзия, ОАЭ и др. В этой группе – в основном страны ОПЕК с высокими издержками добычи нефти, и уровень субсидирования в них ниже. Самая многочисленная, третья группа (85–136 центов за литр дизельного топлива и 77–146 – за литр бензина) включает производителей и экспортеров нефти – Россию, Китай, США, Индию, Канаду. В четвертой группе, где цены на моторные топлива превышают указанные диапазоны – страны ЕС, Швейцария и Норвегия [7].

Формирование цен на нефтепродукты – многоэтапный процесс, начинающийся в формировании производителями нефти предельных издержек добычи барреля нефти для определения рентабельности добычи. Далее, в зависимости от первичной переработки, определяют сорт и марку нефти

и устанавливается цена с учетом цен фьючерсных и спотовых рынков. Далее в цены включаются издержки доставки сырья до НПЗ, и уже на выходе с НПЗ устанавливается франко-цена.

Географическое размещение нефтеперерабатывающих предприятий в мире зависит от технологий транспортировки и переработки нефти, объема спроса на нефтепродукты, территориальных различий между местами потребления и ресурсами углеводородов. Нефтеочистительные заводы преимущественно сконцентрированы в районах добычи, тогда как нефтеперерабатывающие тяготеют к районам потребления.

Следует указать на следующие преимущества тяготения нефтепереработки к местам потребления, которые связаны с хранением и транспортировкой нефти: транспортировка нефти всегда будет экономичнее ее транспортировки; для транспортировки используются магистральные трубопроводы, используемые и для экспорта нефтепродуктов; хранение нефти обходится более дешево, чем продукты ее переработки; у потребителя есть возможность одновременного использования нефти, получаемой из разных районов.

Рыночный характер размещения НПЗ в мире предполагает широкие «плечи» транспортировки между местами добычи и переработки и строительство НПЗ в основных странах-потребителях. Сырьевой характер предполагает приближение переработки к местам добычи сырой нефти. В настоящее время в размещении НПЗ преобладает рыночный подход, поскольку он позволяет развитым странам импортировать нефть по низкой цене, а получаемые готовые нефтепродукты экспортировать по более высокой цене [5].

Важное значение для анализа тенденций развития мировой нефтепереработки играет динамика нефтеперерабатывающих мощностей. По имеющимся у нас данным в мире сегодня насчитывается 786 НПЗ [8, с. 128–129], причем в Европе их число продолжает снижаться.

В 1960–1970-е гг. в Европе наблюдался бум строительства НПЗ, который подстегивался развитием региональной экономики. Эти НПЗ изначально были весьма простыми и производили в основном мазут для местной электроэнергетики. Череда энергетических кризисов (1973, 1978–1979 гг.) привела к резкому росту цен на нефть, что не только уменьшило прибыльность нефтепереработки, но и поставило на повестку дня для стран-импортеров вопросы энергетической безопасности, следствием чего явился переход США на угольную и атомную энергетику, а стран Европы – на газ. С ростом импорта природного газа потребление мазута в Европе снизилось в 1973–1989 гг. более чем в два раза [2, с. 28–29].

В результате таких структурных изменений Европа и США пошли по пути наращивания вторичной переработки для увеличения выхода светлых нефтепродуктов и закрытия неэффективных мощностей по первичной переработке. Конкуренция мощностей обеспечивало достаточно невысокий уровень операционной маржи даже для крекингowych НПЗ Европы, а НПЗ в простой конфигурацией получали отрицательную маржу. До настоящего времени растущее потребление светлых нефтепродуктов в США и Европе (за исключением послекризисных лет) обеспечивалось ростом мощностей по глубокой переработке вкупе с модернизацией отрасли.

Основные нефтеперерабатывающие центры в мире сосредотачиваются в регионах наиболее интенсивного потребления продуктов переработки, а также вблизи портовых центров. Количество НПЗ в мире на протяжении последних лет имело тенденцию к стабилизации и стремительно не росло, что несколько преломило тенденцию 1995–2000 гг., характеризовавшуюся ростом числа НПЗ в результате их массового ввода в эксплуатацию в странах Ближнего Востока и Азии. Кроме того, следует отметить, что в мире средняя мощность НПЗ медленно, но неуклонно возрастает, что говорит о стремлении нефтегазовых компаний из развивающихся стран к сооружению все больших по объему нефтеперерабатывающих комплексов. Основным фактором этого следует считать экономический, касающийся небольших НПЗ с простой технологической схемой и оказавшихся неконкурентоспо-

собными по сравнению с крупными предприятиями. Также важным фактором является экологический, поскольку многие НПЗ в результате роста городов оказались в городской черте и по ряду соображений были закрыты.

Следует заметить, что серьезные сдвиги в размещении НПЗ в мире произошли в последние годы в Китае, где каждые десять лет мощность НПЗ увеличивается двукратно. Большая часть заводов сконцентрирована в северо-восточной части страны. НПЗ США, в свою очередь, концентрируются в Калифорнии, Мексиканский залив и Атлантическое побережье. Возрастает мощность НПЗ в тех странах, которые увеличивают запасы (например, Венесуэла). На Ближнем Востоке самой развитой базой нефтепереработки обладает Иран, а также Саудовская Аравия. Явное увеличение мощностей происходит и в Африке (Ангола, Нигерия, Ливия и др.) [3].

Если рассматривать динамику мощностей по нефтепереработке в мире за последние десять лет, то данный показатель устойчиво возрастал даже в условиях глобального финансово-экономического кризиса. В целом, рост мощностей за 2004–2014 гг. составил 13,4 %. Данный рост во многом был обусловлен приростом переработки нефти в некоторых развивающихся странах (в Китае за указанный период рост составил 113,5 %, в Индии – 68,8 % [6, С. 16]), тогда как в традиционных «перерабатывающих» странах (США, России) рост был более умеренным.

Вместе с тем, следует отметить, что кризис серьезно отразился на коэффициенте загрузки производственных мощностей в мировой нефтепереработке, причем этот показатель так и не восстановился до своего докризисного значения. Если рассматривать коэффициент загрузки производственных мощностей по ведущим странам мира, перерабатывающим нефть, то сложится следующая картина (см. табл. 1).

Таблица 1

**Коэффициент загрузки производственных мощностей по нефтепереработки
в ведущих странах в 2004-2014 гг., %**

Страна	2004 г.	2009 г.	2013 г.	2014	Изменение в 2004-2014 гг.
США	90,59	81,53	85,95	89,06	-1,53
Латинская Америка	84,77	73,42	79,38	77,79	-6,98
Европа и Евразия	82,06	79,56	80,14	79,49	-2,57
Ближний Восток	79,67	78,75	72,01	70,60	-9,07
Африка	75,34	76,17	61,90	63,47	-11,87
Китай	81,51	79,00	76,58	70,83	-10,68
Япония	89,12	78,34	83,75	87,73	-1,39
В целом по миру	85,80	80,79	80,40	79,60	-6,2

Источник: составлено и рассчитано по [6].

Из данных таблицы мы видим, что в разрезе всех стран наблюдается снижение коэффициента загрузки производственных мощностей в нефтепереработке, однако, например, в развитых странах оно связано с замещением нефти в структуре топливно-энергетического баланса другими энергоносителями, тогда как, например, в КНР обусловлено интенсивной динамикой появления новых производственных мощностей.

В настоящее время во всем мире имеет место также тенденция роста единичных мощностей по нефтепереработке. За последние годы, при росте объемов нефтепереработки число заводов сократилось почти на 100 шт. Экономика получения большей маржи стимулирует переход на более высокий уровень перерабатывающих мощностей, поэтому в ближайшие годы мини-НПЗ будут испыты-

вать огромные сложности в достижении себестоимости продукции, которая будет конкурентоспособна по сравнению с традиционным НПЗ.

Анализ динамики мощностей по переработке нефти в страновом аспекте показывает, что имеет место их серьезный прирост в России, Канаде, Китае, КНР, Саудовской Аравии и Индии, а также их снижение в Германии и Японии (см. табл. 2).

Таблица 2

**Динамика мощностей по переработке нефти в мире
(по основным нефтеперерабатывающим странам), тыс. баррелей в день**

Страны	2003 г.	2005 г.	2007 г.	2009 г.	2011 г.	2013 г.	2014 г.	Прирост в 2003-2014 гг., %
США	16,89	17,34	17,59	17,58	17,32	17,82	17,79	+5,3
Китай	6,30	717	8340	9,48	10,83	12,60	14,10	+123,8
Россия	5,32	5,40	5,50	5,40	5,59	6,03	6,34	+19,2
Индия	2,29	2,56	2,98	3,57	3,80	4,32	4,32	+88,6
Япония	4,64	4,53	4,65	4,63	4,27	4,12	3,75	-19,2
Южная Корея	2,60	2,60	2,67	2,71	2,86	2,89	2,89	+11,1
Саудовская Аравия	1,89	2,11	2,11	2,11	2,12	2,52	2,82	+49,2
Бразилия	1,92	1,92	1,94	2,09	2,01	2,09	2,24	+16,7
Германия	2,30	2,32	2,39	2,36	2,08	2,06	2,06	-10,5
Италия	2,49	2,52	2,50	2,40	2,31	2,06	1,98	-20,5
Канада	1,96	1,90	1,91	1,98	2,05	1,97	1,97	+0,5
Иран	1,61	1,64	1,77	1,86	1,86	1,97	1,99	+23,6
МИР, всего	84,85	85,88	88,45	90,84	92,20	94,93	96,51	+13,7

Источник: составлено и подсчитано по данным [6]

На 12 ведущих перерабатывающих нефть стран приходится 60,45 % от совокупного объема мировой нефтепереработки, причем на США приходится 18,8 % ее объема, а на КНР – 13,3 %. В мире продолжают снижаться объемы перерабатывающих мощностей в развитых странах (т.е. они попросту свертываются), а в развитых странах – продолжают расти. Так, в КНР за последние десять лет мощности по переработке нефти увеличились в два раза. Однако для Китая не характерны крупные НПЗ. Проведенный нами анализ показал, что крупнейшие НПЗ принадлежат как крупнейшим национальным, так и международным нефтегазовым компаниям. Размещены крупнейшие НПЗ мира преимущественно в Индии, США и Южной Корее.

Период 2004–2008 гг. считается «золотым веком» для нефтепереработки ЕС: ввиду стабильного спроса на нефтепродукты на фоне растущего дефицита конверсионных мощностей были все условия для поддержания рентабельности НПЗ региона на высоком уровне. Однако после кризиса 2008 г. ситуация коренным образом изменилась. Уменьшение спроса на нефтепродукты в 2009 г. в Европе привело к снижению уровня загрузки ее НПЗ. Одновременно были введены в эксплуатацию дополнительные конверсионные мощности, что вызвало уменьшение спреда между ценами на светлые и темные нефтепродукты. США, в свою очередь, снизили объемы импорта нефтепродуктов. Эти события негативно отразились на экономике НПЗ Европы, и эта отрасль переживает глубокий кризис. С 2009 г. были закрыты НПЗ в Атлантическом бассейне совокупной мощностью 3,7 млн барр. в сутки, однако этого оказалось недостаточно, и многие НПЗ Европы имеют невысокую рентабельность, а загрузка производственных мощностей по-прежнему невысока.

В свою очередь, у нефтегазовых компаний региона нет возможностей по резкому сокращению мощностей переработки ввиду давления профсоюзов и местных властей. Очень высокий риск закрытия присущ заводам с низким уровнем сложности по причине высоких удельных операционных затрат на них. В целом, имеются оценки, что для преодоления кризиса в нефтепереработке Европы необходимо дополнительное закрытие перерабатывающих мощностей в размере 1-1,5 млн барр. в сутки [4, с. 26].

Снижение производственных мощностей по переработке нефти в развитых странах связано не только с закрытием НПЗ, но также с уменьшением их загрузки, что объясняется тенденцией снижения потребления нефтепродуктов в данной группе стран, о чем мы говорили выше. Впрочем, недозагруженность мощностей характерна для всех регионов мира, где ведется переработка нефти. В целом в мире загрузка мощностей НПЗ в настоящее время не превышает 80 % [8, с. 128–129], хотя, например, в 2003 г. этот показатель составлял 83,7 % [6, С. 16].

В современной энергетике нефтепереработка является капиталоемкой и высокотехнологичной отраслью, демонстрирующей в последние два десятилетия устойчивый, хотя и незначительный, прирост [1, с. 16].

Крупнейшими производителями нефтепродуктов в мире являются США, КНР и Россия. Вместе с тем, следует выделить ведущих чистых экспортеров нефтепродуктов (Россию, США и Индию) и чистых импортеров (Японию, Индонезию и Китай).

Необходимо отметить, что объем нефти, перерабатываемый нефтеперерабатывающими заводами (НПЗ) растет в мире медленнее, чем мировой спрос на нефть, поскольку большая часть добытой нефти доходит до потребителя напрямую, не проходя переработку. Сегодня сложилось большое количество мощностей по нефтепереработке, которые используют только часть потенциала. По оценкам, существующего их объема достаточно для удовлетворения мировой потребности в нефтепродуктах даже до 2035 г. С учетом традиционного размещения мощностей по нефтепереработке близко к центрам потребления, многими странами (главным образом, Китаем) рассматриваются возможности строительства собственных НПЗ для удовлетворения увеличивающегося спроса не продукты нефтепереработки. Другие страны (например, страны Ближнего Востока) рассматривают возможности развития внутренней переработки не только для своего национального рынка, но и на экспорт. Такая тенденция наблюдается и в нашей стране, где восстановление и строительство новых мощностей позволит стране сохранить лидирующие позиции в экспорте транспортного топлива высокого качества, даже несмотря на то, что объемы экспорта сырой нефти из России имеют тенденцию к снижению.

Структура производства и потребления продукции нефтепереработки существенно изменяется под влиянием политики развитых стран, направленной на снижение потребления энергии. Так, следует отметить последовательно проводимую с 1975 г. политику Правительства США по снижению потребления моторного топлива, выражаемую в установлении нормативов по расходу топлива для автомобилей, стимулировании использования биотоплива. В результате зависимость США от импорта бензина постепенно снижается и США становятся уже нетто-экспортером нефтепродуктов, которые экспортируются в ЕС. Такая трансформация североамериканского рынка нефтепродуктов будет негативно сказываться на экономике европейских нефтепереработчиков, поскольку многие НПЗ в ЕС были созданы для арбитражных операций по экспорту бензинов в США. Указанная выше тенденция уменьшения импорта бензина в США делает данную модель фактически нежизнеспособной. Кроме того, следует учесть, что с момента кризиса 2009 г. европейские НПЗ испытывают серьезную недозагрузку мощностей и предполагается, что для преодоления кризиса в нефтепереработке в ЕС необходимо закрыть ряд мощностей с общим объемом до 1,5 млн баррелей в сутки.

Библиографический список

1. Брагинский, О. Б. Современное состояние и тенденции развития мировой нефтеперерабатывающей промышленности / О. Б. Брагинский // Нефть, газ и бизнес. – 2010. – № 9. – С. 18–22.
2. Выгон, Г. Система «60-66-90-100» и сценарии развития нефтепереработки в России / Г. Выгон, А. Рубцов, С. Ежов, [и др.] – М. : Энергетический центр Московской школы управления «Сколково», февраль 2013 г. – 43 с.
3. Мировая экономика, организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/opec.htm> (дата обращения : 16.12.2015).
4. Основные тенденции развития глобальных рынков нефти и газа до 2025 года. – М. : Лукойл, 2011. – 60 с.
5. Родионова, И.А. Мировая экономика: индустриальный сектор: Учеб. Пособие. – М. : РУДН, 2010. – 606 с. – ISBN 978-5-209-03201-4.
6. BP Statistical Review of World Energy 2015. – UK, London, June 2015. – 35 p.
7. International Fuel Prices 2010/2011. – Berlin: GIZ, BMZ, 2011. – 70 p.
8. World Oil and Gas Review 2012. – Rome, 2013. – 157 p.

УДК 339.137.2.025.4

М. Фомичева

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ

Аннотация. В статье приводится ретроспектива экономических санкций и история их применения в XX–XXI в. Рассмотрены подходы к определению понятий санкции и экономические санкции. Проанализированы политические и экономические цели санкций. Выявлены меры давления рейтинговых агентств. Оценены потери от введения санкций для страны-инициатора.

Ключевые слова: санкции, экономические санкции, административные санкции, эмбарго, импорт, экспорт.

Marianna Fomicheva

ECONOMIC SANCTIONS IN THE COMPETITION

Annotation. The article presents a retrospective of the history of economic sanctions and their application in the XX – XXI century. Approaches to the definition of the concepts of sanctions and economic sanctions. Conditionally allocated types of sanctions. Analyzes the political and economic objectives of the sanctions. Identified measures pressure of rating agencies. Estimated losses from the imposition of sanctions for the initiating country.

Keywords: sanctions, economic sanctions, administrative sanctions, embargo, import, export.

Мы живем в эпоху глобализации мировой экономики, когда все мировое пространство преобразовывается в единую зону, в которой свободно перемещаются капитал, товары, услуги и информация. Экономики всех стран срастаются в один слаженный механизм, а эффективность его функционирования зависит от каждого элемента, от каждой страны. В результате такого сплочения появляется много возможностей, а также и угроз. Ни одна страна с рыночной экономикой изолированной от мира существовать не может.

Страны, являясь частью этого механизма, взаимодействуют друг с другом, но в то же время являются конкурентами. В условиях свободной конкуренции страны используют приемы конкурентной борьбы, которые помогают им увеличить рынки сбыта, а тем самым и поддержать отечественную экономику. В классическом понимании выделяют три метода: ценовой, неценовой и нечестный. Исторически конкуренция в рыночной экономике начиналась с применения преимущественно методов ценового соперничества. Сейчас же к классическим методам добавились и более прогрессивные – санкции.

Обращаясь к истории их возникновения, нужно отметить, что впервые в печатных источниках зафиксировано упоминание о торговых ограничениях еще в 432 г. до нашей эры. Торговые ограничения заключались в запрете на поставку товаров из Мегары в Афины и города Афинского морского союза. Эти ограничения нанесли значительный ущерб и как считают историки, являлись одной из причин войны. Данные ограничения были названы «мегарской псефизмой» [4].

Санкции насчитывают уже вековую историю применения по средствам того, что метод прямого влияния всегда привлекал правителей государств. Рассматривая современные трактовки этого термина, обратимся к экономическим словарям, которые дают ряд определений санкций:

– меры принудительного воздействия по отношению к нарушителям правил нормального ведения хозяйственной и финансовой деятельности; –принудительные меры, применяемые при нарушении установленного порядка осуществления хозяйственной деятельности и выражающиеся в неблагоприятных имущественных последствиях для нарушителя [1].

Меры принудительного воздействия были официально изложены, разграничены и применены в Версальском мирном договоре в 1918 г. Седьмая часть этого договора именовалась «санкции» и

включала в себя уголовное наказание для императора Германии Вильгельма II. За уже длительный период существования этих мер, они были опробованы в разных странах и результаты были достигнуты совершенно разные. В таблице 1, автор приводит наиболее успешные санкции запада за последние 50 лет.

Таблица 1

Наиболее успешные санкции запада за последние 50 лет

№	Страны	Исторический период	Событие	Оценка ущерба
1	США-Индия	1965–1966	США прекратили поставлять продовольственную помощь Индии. Правительство реформировало аграрный сектор.	-0,08 % ВВП Индии
2	США-Южная Корея	1975	Были введены экономические ограничения из-за подозрений о покупке завода по переработке ядерного топлива у Франции	нет данных
3	США-Тайвань	1976–1977	США приостановили экспорт ядерного сырья в страну из-за подозрений в разработке ядерного оружия	-0,1 % ВВП Тайваня
4	США-ЮАР	1982–1986	Введены санкции против экономики Лесото, были перекрыты все выходы к морю	-5,1 % ВВП ЮАР
5	США-Малави	1992–1993	США сократили помощь стране для улучшения ситуации с демократией в стране	-6,6 % ВВП Малави
6	США-Гватемала	1993	Введение экономических санкций в связи с роспуском конгресса и заявлением Хорхе Серрано. В результате санкций отстранили президента.	-1,3 % ВВП Гватемалы

Наиболее распространенной формой ответственности государств в контексте системы международного права являются санкции, которые вступают в силу после нарушения неких норм. Исходя из политических целей – санкции представляют собой инструмент, способный решить международные разногласия не прибегая к человеческим жертвам и значительно меньшими денежными затратами нежели война.

В последние десятилетия существенно изменилось отношение правительств и мирового общественного мнения к вопросу о том, в каких случаях применение санкций является оправданным и уместным. В период с начала Первой мировой войны и до окончания Второй мировой войны санкции применялись в основном для предотвращения военных интервенций и как часть общих усилий государства в войне. В последующие десятилетия спектр целей применения санкций расширился и стал включать в себя такие задачи как прекращение региональных конфликтов, продвижения распространения демократии и политических свобод, утверждение прав человека, предотвращение распространения ядерного оружия, освобождения заложников и освобождение захваченных территорий. Санкции стали стандартным инструментом, используемым государствами-инициаторами для осуществления давления на страны-объекты по любому аспекту политики последних, с которыми страны-инициаторы были не согласны.

Санкции можно условно разделить на две категории (см. рис. 1).



Рис. 1. Виды санкций [3]

Подробнее остановимся на финансовых, торговых и «умных» санкциях. Действие финансовых санкций характеризуется в инвестиционных запретах, в замораживании активов. Происходит остановка в оказании помощи для развития, кредитов от международных организаций (Международный валютный фонд, Всемирный банк). Торговые санкции выражаются в ограничении экспорта и импорта в так называемом торговом эмбарго. Однако одним из относительно новых способов ограничения выступают «умные» санкции, они представляют собой замораживание активов или запреты на поездки определенных лиц, компаний.

Международная практика трактует понятие «экономические санкции» очень различно. В 41 статье Устава Организации Объединенных Наций (ООН) введено следующее определение экономических санкций: «Меры, не связанные с использованием вооруженных сил», которые могут включать «полный или частичный перерыв экономических отношений, железнодорожных, морских, воздушных, почтовых, телеграфных, радио или других средств сообщения, а также разрыв дипломатических отношений» [5]. В Российской правовой практике экономические санкции определяются в соответствии с Федеральным законом № 281-ФЗ как «специальные экономические меры», которые «применяются в случаях возникновения совокупности обстоятельств, требующих безотлагательной реакции на международно-противоправное деяние либо недружественное действие иностранного государства или его органов и должностных лиц, представляющие угрозу интересам и безопасности Российской Федерации и (или) нарушающие права свободы ее граждан, а также в соответствии с резолюциями Совета Безопасности ООН» [7]. Национальные правительства и международные организации, такие как ООН и Европейский союз (ЕС), используют экономические санкции как меру принуждения, сдерживания, наказания лиц, которые ставят под угрозу их интересы или нарушают международные нормы поведения. Они были использованы для продвижения ряда зарубежных политических целей, в том числе борьбы с терроризмом, борьбы с наркотиками, нераспространения, демократии и поощрения прав человека, разрешения конфликтов, и, относительно недавно, кибербезопасность.

Специалисты по международным отношениям Т. Моргана [10], В. Швебах [9], Е. Маклин и Тэхи Ван [8] занимались проблемами влияния санкций на экономику стран. Их взгляды схожи в том, что теоретическая эффективность санкций возможна только при условии чрезмерной зависимости от

товаров, находящихся под санкционным запретом и государство не в силах произвести их аналоги, что в современном мире крайне маловероятно и даже невозможно.

При введении санкций рейтинговые агентства, такие как «Standard & Poors», «Moody's», «Fitch Ratings», начинают ухудшать рейтинг государства. Эти организации специализируются на оценке кредитоспособности эмитентов и инвестиционном качестве эмитируемых ценных бумаг. В ходе исследований агентство присваивает кредитные рейтинги. Наличие хорошего рейтинга дает возможность эмитентам продавать свои ценные бумаги более широкому кругу инвесторов, способствует снижению процентных ставок и значительно влияет на репутацию. Исторически сложилось, что международные рейтинговые агентства зарегистрированы в США, данный факт связывают с тем, что американские инвестиционные фонды считаются самыми крупными участниками рынка капиталов. Наиболее известными российскими агентствами являются «Эксперт РА», «Moody's», «Национальное рейтинговое агентство», «АК&М», «RusRating». Для обозначения рейтинга агентства используют буквы: от самого высокого AAA и затем по убывающей AA, A, BBB и так далее до самого низкого D. Если государству присвоили плохой рейтинг, то инвесторы менее охотно рассматривают возможности вложения своих средств в те или иные отрасли, так как их активы будут подвержены большему риску. Если рейтинг находится в пределах от AAA до BBB-, то это значение является инвестиционным и данная экономика рассматривается, как объект для долгосрочного размещения денежных средств. Если рейтинг является спекулятивным – значения варьируются от BB+ до B-, то вложения инвесторов будут носить исключительно краткосрочный характер. Из этого следует, что при изменении рейтинга с инвестиционного в спекулятивный страна лишается притока долгосрочного иностранного капитала [6].

К ключевым типам внешнеэкономических инструментов воздействия относятся торговая политика, финансовая и макроэкономическая политика, предоставление помощи и собственно использование экономических санкций. Торговая политика развитых стран (включая определение тарифов, квот, технических ограничений, субсидирование) формирует систему отношений между ними, в то время как санкционные меры вплоть до последнего десятилетия XX в. относились почти исключительно к сфере взаимоотношений между Севером и Югом [2]. Преимущественно политические цели преследуются экономическими санкциями, хотя на первый взгляд видны только негативные отражения в сфере экономики государства, подверженного санкциям, в свою очередь, процент достижения политических целей крайне не велик. В большинстве случаев их достижение так и не происходит. Экономика санкционируемых стран под влиянием санкций может получить положительные воздействия такие как стимулирование и мобилизацию.

Неторговые сферы затрагиваются дополнительными мерами торговых и экономических санкций. Доступ к культурным и спортивным мероприятиям может быть ограничен для страны-объекта. Достижение политических целей при помощи экономических средств возможно благодаря торговым санкциям. Главной целью является изменение во внутренней или внешней политике страны, подвергающейся санкциям.

Экономические санкции и стране-инициатору наносят существенный ущерб. «Себестоимость санкций» для страны – инициатора складывается из трех видов потерь: прямые потери для экономики страны-инициатора – снижение продаж и снижение доходов, удешевление стоимости активов в стране-объекте санкций, принадлежащих компаниям страны-субъекта санкций, а также потери от снижения занятости в стране-субъекте; не прямые убытки экономике страны-субъекта санкций, выражающиеся в росте себестоимости производства, связанном с уменьшением объема производства, а также дополнительные расходы на лоббирование интересов бизнеса в правительстве с целью избежать введения санкций; на рынке страны-объекта образуется временный вакуум, который быстро заполняется либо иностранным конкурентом, либо возникает и развивается местная компания, удовлетворяющая спрос на дефицитный товар.

Таким образом, потери страны-субъекта начинают носить долговременный характер, так как ее компании теряют рынок и все доходы, которые могли быть получены с него в будущем.

Библиографический список

1. Архипов, А. И. Экономический словарь/ А. И.Архипов; отв. ред. А. И.Архипов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2010. – 672 с. – ISBN 5-392-00351-6.
2. Братерский, М. В. Экономические инструменты внешней политики и политические риски. / М. В. Братерский. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 232 с. – ISBN 978-5-7598-0699-8.
3. Глазьев, С. Санкции США и Банка России: двойной удар по национальной экономике /С. Глазьев // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 13–42.
4. Строгеецкий, В. М., Роль торговли и торговцев в получении и распространении информации между полисами классической Греции / В. М. Строгеецкий // Мнемон. – 2005. – № 4. – С. 167–172.
5. Устав ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/ru/charter-united-nations/index.html> (дата обращения : 05.03.2016).
6. Тофанюк, Е, S&P приблизил суверенный рейтинг России к «мусорному» уровню/ Е. Тофанюк, Е. Метелица, И. Ткачев // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/economics/25/04/2014/920449.shtml> (дата обращения : 14.02.2016).
7. Федеральный закон № 281 – ФЗ «о специальных экономических мерах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.04.2016).
8. McLean, E. V. Friends or Foes? Major Trading Partners and the Success of Economic Sanctions/ E. V. McLean, T. Whang // International Studies Quarterly. – 2010. – Vol. 54. – № 2. – P. 427–447.
9. Morgan, T. C. Fools Suffer Gladly: The Use of Economic Sanctions in International Crises / T. C. Morgan, V. L. Schwebach // International Studies Quarterly. – 1997. – Vol. 41. – № 1. – P. 27–50.
10. Morgan, T. C. Multilateral Versus Unilateral Sanctions Reconsidered: A Test Using New Data / T. C. Morgan // International Studies Quarterly. – 2009. – Vol. 53. . – № 4. – P. 1075–1094.

УДК 330.8:338-027.45

С.Б. Чернов

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ДОСТИЖЕНИЙ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ШКОЛ

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие необходимость укрепления экономической безопасности. Дана современная трактовка экономической безопасности. Рассмотрены и систематизированы угрозы экономической безопасности. Обсуждаются функции государства в области экономической безопасности. Установлена связь между фритредерством и ухудшением экономической безопасности России.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, теневая экономика, теневой капитал, коррупция, протекционизм, социальное партнерство.

Sergei Chernov

THE THEORY OF ECONOMIC SECURITY IN THE CONTEXT OF THE ACHIEVEMENTS OF DIFFERENT ECONOMIC SCHOOLS

Annotation. Arguments, justifying the necessity to strengthen economic security, have been presented. The modern treatment of economic security has been given. Threats of economic security have been considered and systematized. The functions of state in the field of economic security have been discussed. The relation between free trade and deterioration of economic security has been found.

Keywords: economic security, the threat of economic security, shadow economy, shadow capital, corruption, protectionism, social partnership.

К угрозам национальной безопасности относятся стихийные бедствия, аварии и катастрофы, в том числе связанные с глобальным изменением климата, ухудшением технического состояния объектов инфраструктуры и возникновением пожаров. В современное время, по заявлению помощника секретаря Совета Безопасности России А. Гребенкина, в новой стратегии национальной безопасности Российской Федерации в качестве ключевых угроз выделяются разведывательные и иные виды деятельности специальных служб и организаций иностранных государств, террористических и экстремистских организаций, преступных организаций и группировок, радикальных общественных объединений [2].

Под экономической безопасностью, являющейся ключевой частью национальной безопасности, понимается такое состояние экономики, которое обеспечивает: достаточный уровень социального, политического и оборонного существования, оптимальное удовлетворение общественных потребностей, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к существующим, возникающим и потенциально возможным (с высокой степенью вероятности возникновения) внешним и внутренним угрозам и воздействиям.

К угрозам экономической безопасности России можно отнести: деформированность структуры российской экономики, сырьевую направленность экспорта; накопление физически и морально изношенного основного капитала; быстрое ослабление человеческого потенциала; дестабилизацию и кризис финансовой системы; возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов; увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности; девальвацию духовных ценностей; криминализацию общества и хозяйственной деятельности.

Достижение экономической безопасности обеспечивается за счет: инновационного развития; устойчивого экономического роста; высокого качества управления; политики социального партнерства; взаимодействия государственных органов обеспечения безопасности и правопорядка

с гражданским обществом; повышения доверия граждан к правоохранительной и судебной системам.

К сожалению, по всем направлениям укрепления экономической безопасности существуют определенные проблемы. Например, наблюдается отставание во всей сфере телекоммуникационных технологий, за исключением оборонного значения. В результате контроль над информационным полем может перейти к потенциальному противнику и (или) к крупнейшим иностранным участникам рынка, использующих методы промышленного шпионажа. По данным Эдварда Сноудена, в прошлом сотрудника Агентства Национальной Безопасности (АНБ) США, в качестве электронного «жучка», перехватывающего информацию, может служить даже простой USB-переходник. Перечисление полного арсенала АНБ США, используемого для перехвата информации, занимает 48 страниц машинописного текста [10].

Наблюдающиеся проявления экономического кризиса осложняют решение задачи по укреплению экономической безопасности России. За истекший 2015 г. валовой внутренний продукт страны снизился на 3,7 %, розничная торговля сократилась на 7,3 %, индекс промышленного производства – на 3 %, объем внешней торговли – на 27 %. В тоже время производство продуктов питания выросло на 2 %, добыча полезных ископаемых – на 0,4 %, сельскохозяйственное производство – на 2,5 %, грузооборот транспорта – на 0,9 %. По мнению независимых аналитиков, в 2016 г. продолжатся негативные тенденции в динамике валового внутреннего продукта, который сократится по ожиданиям тройки международных рейтинговых агентств на 1,3 %, агентства «Fitch» на 1 %, Moody's на 2,5 % [6].

По состоянию на январь 2015 г. Резервный фонд Российской Федерации составлял 4,95 трлн руб., а Фонд национального благосостояния – 4,39 трлн руб. [12]. В целях финансирования дефицита Федерального бюджета в июле 2015 г. часть средств Резервного фонда в иностранной валюте на счетах в Центральном банке Российской Федерации (3,16 млрд долл. США и 0,22 млрд фунтов стерлингов) была продана за 200,00 млрд руб. [11].

В последние годы наблюдается снижение доходной части бюджета за счет недогрузки производственных мощностей в условиях экономического кризиса и снижения цен на нефть, которая является одним из основных экспортных товаров современной российской экономики. По мнению министра финансов России А. Силуанова, в 2016 г. стоимость барреля нефти будет продолжать снижаться, а в отдельные периоды она достигнет 30 долл. за баррель [16].

В проекте бюджета на 2016 г. предусматриваются следующие показатели:

- расходы в реальном выражении уменьшатся в сравнении с 2015 г. на 3,5 %;
- доходы в реальном выражении сократятся в сравнении с 2015 г. на 3,4 %;
- дефицит бюджета достигнет 3 %;
- инфляция за год составит 6,4 %.

Покрытие дефицита бюджета предусматривается за счет Резервного фонда в размере 2,1 трлн руб. [7]. Использование Резервного фонда для ликвидации дефицита бюджета продолжится и в дальнейшем. Прогнозируется, что Резервный фонд Российской Федерации уже через 3 г. сильно уменьшится и составит только 500 млрд руб. [3].

Таким образом, в ближайшей перспективе будет обостряться проблема сбалансированности государственного бюджета. Поэтому необходимо рационально расходовать выделяемые обществом финансовые ресурсы. Государственные и муниципальные закупки должны осуществляться преимущественно у национальных производителей. Только при уникальности закупаемых товаров, отсутствия подобных у отечественных производителей можно проводить импортные операции. Для укрепления доверия к органам государственной и муниципальной власти необходимо прививать аскетический тип служебного потребления государственных и муниципальных служащих, осуществляемый за счет бюджетных средств.

Одна из причин негативной динамики валового внутреннего продукта – это не эффективное государственное и муниципальное управление. Как отметил Председатель Правительства Российской Федерации Д. Медведев, государственное управление во многом сохраняет советские черты, опирается на старые методы контроля и мотивации и работает по инерции. «Отсутствует система взаимодействия между органами власти, столь необходимая для достижения результатов при решении сложных и комплексных задач. Построение работы министерства отдается на откуп министру, не ведется внешний контроль за эффективностью организации работы, перечисляет Медведев, а при смене руководителя меняется аппарат ведомства, приоритеты, методы работы, нарушается преемственность» [5].

В России по-прежнему сохраняется значительная дифференциация в доходах населения. С одной стороны, по данным вице-премьера Правительства Российской Федерации О. Голодец, в стране насчитывается 22 млн бедных, из которых большая часть – семьи с детьми [4]. С другой стороны, несмотря на кризис в экономике, компания Rolls-Royce в 2015 г. поставила в нашу страну на 5 % больше дорогостоящих автомобилей, чем годом ранее [8]. В результате формируется экономическая модель, описанная еще К. Марксом в знаменитой работе «Капитал. Критика политической экономии»: капиталисты стремятся платить пролетариям как можно меньше, и продать им как можно больше произведенной продукции. Итоговый результат данной модели также широко известен – затоваривание и экономический кризис.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации № 608 от 29 апреля 1996 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» объектами экономической безопасности являются личность, общество, государство и основные элементы экономической системы, включая систему институциональных отношений при государственном регулировании экономической деятельности [14].

Подходы к устойчивому развитию страны не оставались одинаковыми. Ранний (XV– начало XVI вв.) и поздний меркантилизм (2-я пол. XVI–XVII вв.) выступали за протекционизм во внешней торговле. Основоположники раннего меркантилизма (У. Стаффорд (Англия) и Г. Скаруффи (Италия)) обосновывали максимальное ограничение импорта товаров за счет установления высоких цен на импортируемые товары и запрещали вывоз золота и серебра из страны. Представители позднего меркантилизма (Т. Ман, Д. Стюарт (Англия), А. Серра (Италия), А. Монкретьен (Франция)) выступали за снятие жестких ограничений по импорту товаров и вывозу денег в другие страны, поставив главной своей задачей достижение положительного торгового баланса за счет превышения экспорта над импортом.

Основоположник классической школы Адам Смит в своей основной научной работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) выступил против торговых ограничений и предложил принцип абсолютных преимуществ, в соответствии с которым основой развития международной торговли служит различие в абсолютных издержках. В книге «Начала политической экономии и налогообложения» (1817 г.) продолжатель идей фритредерства А. Смита Давид Рикардо обосновал принцип сравнительных преимуществ, в соответствии с которым странам выгодно экспортировать только те товары, по которым у них есть сравнительные преимущества.

Споры между протекционистами и фритредерами не утихают до сих пор. Несомненно, фритредерские взгляды на экономическое развитие выгодны тем странам, которые первыми прошли стадию индустриализации и сформировали конкурентные преимущества, обеспечивающие закрепление отсталых стран за технологически развитыми государствами.

В исторической школе основное внимание уделялось изучению истории хозяйства и анализу конкретных экономических ситуаций. Один из основателей немецкой исторической школы Ф. Лист, защищая идеи господства Германии в Европе, в работе «Национальная система политической эконо-

мии» (1841 г.) выделил такой важный фактор развития экономики, как национальность. Он также выступил против идей А. Смита о всеобщности для всех стран единых экономических законов и утверждал, что полная свобода торговли тормозит развитие производительных сил в отстающих странах.

Многие идеи исторической школы были продолжены в институционализме. Основатель институционализма Т. Веблен в работе «Теория праздного класса: экономическое исследование институций» (1899 г.) отмечал, что к руководству должна прийти технократия. В результате производство начнет функционировать для удовлетворения потребностей и будет происходить эффективное распределение природных ресурсов и справедливое распределение доходов. Идеи Т. Веблена продолжил Дж. Гэлбрейт в работе «Новое индустриальное общество» (1961 г.). К технократии Дж. Гэлбрейт относил ученых, конструкторов, специалистов по технологии, управлению, финансам, т.е. всех тех, кто работает в крупных корпорациях и имеют целью, по его мнению, не получение прибыли, а постоянный экономический рост.

Переход к так называемой рыночной экономике в России, как отмечал академик Д.С. Львов, проходил при идеологии радикального либерализма, которая отличалась крайним упрощением реальной экономической политики и сведением ее к трем постулатам: либерализация, приватизация и стабилизация через жесткое формальное планирование денежной массы, что привело к обострению социальных проблем, ухудшению экономических показателей деятельности общества. Поэтому, по замыслам Д.С. Львова, «рыночная» экономика – не самоцель, а средство; отсюда – задача экономической науки состоит в нахождении путей минимизации текущих экономических и социальных издержек, неизбежно сопровождающих преобразования такого масштаба. Им было предложено делать упор на поиск решений, направленных на максимальное использование имеющегося научно-производственного потенциала, сохранение человеческого капитала, широкую социализацию реформ [15].

В последние годы усиливаются угрозы экономической безопасности Российской Федерации:

- увеличивается имущественная дифференциация населения и повышается уровень бедности;
- деформируется структура экономики (сырьевая направленность экспорта; импортозависимость по многим продовольственным, лекарственным и технологически важным товарам);
- возрастает неравномерность социально-экономического развития регионов;
- накапливается физически и морально изношенный основной капитал;
- дестабилизируется финансовая система;
- происходит девальвация духовных ценностей;
- ослабевает человеческий потенциал;
- усиливается криминализация общества и хозяйственной деятельности [17].

Экономическая безопасность фирм и, соответственно, страны во многом определяется техническим уровнем оборудования, который, в свою очередь, зависит от их своевременного обновления. Только осуществив последнее можно:

- снизить уровень внешних издержек;
- улучшить качество выпускаемой продукции;
- осуществить эффективное импортозамещение в условиях введения санкций рядом западных стран;
- уменьшить монотонность труда, присутствующую при эксплуатации устаревшего оборудования;
- увеличить производительность труда;
- обеспечить конкурентоспособность российских компаний в открытой экономике;

- повысить привлекательность отечественного бизнеса для привлечения иностранного капитала;
- приостановить отток ресурсов в сферу теневой экономики;
- создать объективную основу для долгосрочного роста российской экономики.

Техническое состояние российской промышленности не соответствует поставленным задачам. Например, в авиакомпаниях средний срок службы действующего парка магистральных пассажирских самолетов, характеризующий общее состояние парка по срокам эксплуатации, составляет 13,8 лет, региональных – 27,4 лет, грузовых – 22,8 года, легких – 27,2 лет; около 35 % западных самолетов в российском парке имеют срок службы более 15 лет [13].

Не менее негативная ситуация сложилась в сфере жилищно-коммунального хозяйства, где около трети основных фондов уже полностью отслужили нормативные сроки; износ сетей и оборудования в сфере коммунального хозяйства огромен – от 50 % до 90 %, а в отдельных случаях этот показатель достигает и 100 %; имеется большое количество бесхозных коммунальных объектов [9].

Поэтому в современное время назрела необходимость проведения новой индустриализации российской экономики, что осложняется ее теневизацией. В результате общество сталкивается с отрицательными последствиями.

1. Происходит отток инвестиций в теневой сектор экономики.
2. Вследствие невыгодности технического перевооружения тормозится научно-технический прогресс.
3. Сокращается инвестирование со стороны легальных участников рынка.
4. Увеличивается налоговое бремя легальных экономических субъектов.
5. Любой вид макроэкономической политики становится неэффективным, так как в расчетах используются недостоверные показатели
6. Увеличиваются общественные издержки на противодействие теневой экономике и недопущению отмывания криминального капитала [18].
7. Происходит перераспределение доходов в пользу организаторов теневого предпринимательства, которое может осуществляться:
 - насильственным путем (кражи, грабежи, разбои);
 - посредством введения в заблуждение субъектов рынка (мошенничество);
 - за счет манипуляций ценами в условиях возникновения на рынках монополий и монопосоний;
 - в результате эксплуатации наемного труда путем установления заработной платы ниже предельного продукта предельного работника.
8. Возникают стагфляционные процессы, так как инфляция усиливается за счет денежных средств, накопленных в теневой экономике. Кроме того, на инфляцию оказывает воздействие рост фальшивомонетничества.
9. Полученные большие теневые доходы могут быть направлены для коррумпирования должностных лиц и финансирования узкокорыстных политических интересов [19].
10. Эффект нарушителя принуждает предпринимателей переходить на снижение издержек и рост выручки незаконными способами, что не способствует выработке столь необходимой в настоящее время стратегии сокращения затрат на единицу выпускаемой продукции. В результате усиливается технологическая отсталость российских предприятий.
11. Конкуренция в условиях оппортунистического поведения агентов рынка приводит к обману потребителей и ухудшению качества выпускаемой продукции. Например, по данным Союза потребителей «Росконтроль», нечестные производители для удешевления производства колбасы используют заменители говядины и свинины (соевый и коллагеновый белок, мясо птицы механической

обвалки, шкура животных), крахмал, а также различные влагоудерживающие добавки, позволяющие продавать воду по цене мяса. При этом в описании фальсифицированной продукции часто отмечается, что она произведена в соответствии с ГОСТом. Другой пример: по мнению Россельхознадзора, в России около 78 % сыра фальсифицировано, а в Москве и Подмосковье – 45 % [1].

12. Монополизация и формирование псевдорынков привели к слабо контролируемому росту тарифов на услуги организаций жилищно-коммунального хозяйства [20].

В результате происходит расширенное воспроизводство теневой экономики: полученные теневые доходы инвестируются в теневой сектор, воспроизводятся в расширенном объеме, как субъекты теневого рынка, так и производственные отношения между ними. Как следствие в обществе наблюдается значительная социально-экономическая дифференциация населения, организаций и регионов, замедляется результативность принимаемых правительством антикризисных мер. В современное время либерализм проявляется в форме неолиберализма. Особенностью современного российского неолиберализма является обслуживание государством, прежде всего, интересов предпринимательства. На смену неолиберальной экономической политики должна прийти экономическая политика социального партнерства, в основе которой должны лежать следующие принципы.

1. Равенство труда и предпринимательства как факторов производства (нельзя «кошмарить» не только бизнес, но и наемный труд и потребителей).

2. Использование, прежде всего, внутренних инвестиционных ресурсов.

3. Опережающее развитие перерабатывающих производств, использующих имеющиеся в России ресурсы.

4. Выделение и приоритетное развитие наукоемких отраслей, в которых Россия способна приобрести и (или) сохранить неоспоримые конкурентные преимущества (например, военно-промышленный комплекс, атомная промышленность и т.д.).

5. Модернизация и новое строительство производственной инфраструктуры (дороги, мосты и т.д.).

6. Формирование реального механизма индикативного планирования национальной экономики в целях уменьшения сырьевой направленности российского экспорта, импортозамещения, инновационного и индустриального развития российской экономики.

7. Стабилизация курса национальной валюты.

8. Рациональное расходование бюджетных средств.

9. Недопущение ухудшения социальных гарантий населения.

10. Прогрессивное налогообложение сверхдоходов.

Рыночные отношения нельзя допускать всюду, так как рынок совсем не учитывает национальных интересов. Государственные органы управления должны сосредоточить свои усилия на стратегических направлениях развития страны и законодательно регулировать рыночные отношения. Следовательно, абсолютизация идеи рынка и рыночных отношений приводит к негативным последствиям в жизни общества, созданию благоприятных условий для развития теневой экономики. Рынок должен быть не самоцелью, а лишь средством для процветания государства и его народа. Политика перехода к рынку в России привела к разрушению созданной в Советском Союзе системы экономической безопасности государства, что было выгодно экономическим конкурентам возникающего российского бизнеса.

Нельзя допускать снижение социальной защищенности российских трудящихся под флагом оптимизации бюджетных расходов. Предлагаемое повышение пенсионного возраста, отказ в индексации пенсий работающих пенсионеров вызовут побудительные мотивы к участию значительной части российского общества в теневой экономической деятельности. Поэтому назрела необходимость перехода к экономической политике социального партнерства, столь необходимая для осуществления новой индустриализации страны.

Противодействуя теневой экономике и стимулируя предприятия в деле обновления оборудования, можно увеличить их производственный потенциал. Как следствие будет укрепляться экономическая безопасность фирм и страны в целом. В противном случае в ближайшей перспективе Россия вступит в эпоху техногенных катастроф, а ее экономика станет полностью неконкурентоспособной по отношению к передовым странам.

Библиографический список

1. Более половины колбас в магазинах оказалась подделкой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.mail.ru/society/24372587/> (дата обращения : 24.12.2015).
2. В Совбезе перечислили основные угрозы национальной безопасности России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://news.mail.ru/politics/24582286/> (дата обращения : 20.01.2016).
3. Воздвиженская, А. Минфин предсказал сокращение Резервного фонда в 10 раз [Электронный ресурс] / А. Воздвиженская. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2015/07/02/rezervi-site.html> (дата обращения : 10.12.2015).
4. Голодец заявила о 22 миллионах бедных в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.interfax.ru/russia/487294> (дата обращения : 25.12.2015).
5. Дмитрий Медведев предложил Владимиру Путину измениться [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2016/04/22/638724-dmitrii-medvedev-predlozhit-vladimiru-putinu-izmenitsya> (дата обращения : 22.04.2016).
6. За последний год ВВП России снизился на 3,7 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/news/2016/03/03/7406.html> (дата обращения : 3.03.2016).
7. Кувшинова, О. Правительство повысило дефицит бюджета 2016 г. из-за расходов на оборону [Электронный ресурс] / О. Кувшинова. – Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/10/09/612090-defitsit-byudzhet-2016> (дата обращения : 08.10.2015).
8. Контрасты кризиса в России: Rolls-Royce ставит рекорды продаж [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://auto.mail.ru/article/58950-kontrasty_krizisa_v_rossii_rolls-royce_stavit_rekordy_prodzha/ (дата обращения : 15.01.2016).
9. Нилова, Е. Закон и Порядок. Почему принятые законы не могут исправить ситуацию в сфере ЖКХ [Электронный ресурс]. / Е. Нилова. – Режим доступа : http://www.afanasy.biz/news/law_and_order/?ELEMENT_ID=58510 (дата обращения : 21.05.2013).
10. Нужны ли России свои процессоры и мобильные телефоны [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://texnomaniya.ru/electronics/nuzhni-li-rossii-svoi-processor-i-mobilnye-telefoni.html> (дата обращения : 07.02.2014).
11. Проценко, А. Минфин уточнил состояние Резервного фонда и ФН [Электронный ресурс] / А. Проценко – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2015/08/03/fond-site-anons.html> (дата обращения : 10.12.2015).
12. Резервный фонд России в 2015 году: тенденции развития [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://finansiko.ru/rezervnyj-fond-rossii-v-godu/> (дата обращения : 10.12.2015).
13. Самойлов, И. А. Развитие парка самолетов российских авиакомпаний [Электронный ресурс] / И. А. Самойлов, О. Ю. Страдомский, В. С. Шапкин. – Режим доступа : <http://p-as.ru/img/IB-2013-01-08> (дата обращения : 10.12.2015).
14. Указ Президента Российской Федерации от 29.04.1996 N 608 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakonbase.ru/content/base/39145> (дата обращения : 24.04.2016).
15. У экономики России есть будущее! Интервью академика Д.С. Львова журналу «Обозреватель – Observer». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://observer.materik.ru/observer/N03_99/3_01.HTM (дата обращения : 24.04.2016).
16. Филипенко, А. Силуанов предсказал падение цен на нефть ниже \$30 за баррель. [Электронный ресурс] / А. Филипенко. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/economics/12/12/2015/566be9799a79471aa0e97e6a> (дата обращения : 12.12.2015).
17. Чернов, С. Б. Теневые экономические отношения: монография / С. Б. Чернов. – М. : ГУУ, 2013. – 118 с. – ISBN 978-5-215-02517-8.
18. Чернов, С. Б. Отмывание криминального капитала как угроза безопасности экономики России. / С.Б. Чернов // Вестник университета. – 2016. – № 2. – С. 98–105.
19. Чернов, С. Б. Теневая экономика как угроза экономической безопасности России в условиях ее неоиндустриализации. / С. Б. Чернов // Вестник университета. – 2015. – № 11. – С. 175–180.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 336.221.4

В.А. Алкаева

АНАЛИЗ ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ КОНСОЛИДИРОВАННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗА РУБЕЖОМ

***Аннотация.** В статье даются краткие характеристики применяемых в зарубежных странах режимов налоговой консолидации. Отражены результаты сравнительного анализа зарубежных режимов с режимом консолидированного налогообложения, применяемого в Российской Федерации с 2012 г. На основе зарубежного опыта предложены пути преодоления сокращения поступлений налога на прибыль организаций в бюджеты субъектов РФ в связи с созданием КГН.*

***Ключевые слова:** зарубежный опыт, зарубежные системы консолидированного налогообложения, консолидированная группа налогоплательщиков, налог на прибыль организаций, анализ.*

Vera Alkaeva

THE ANALYSIS OF IMPLEMENTATION OF THE CONSOLIDATED TAX SYSTEMS ABROAD

***Annotation.** The article gives brief characteristics of consolidated tax systems applicable in foreign countries. The comparative analysis of foreign tax consolidation regimes with Russian regime applicable from 2012 is presented. Based on foreign experience it is suggested ways to overcome the reduction of profit tax to the budgets of different regions of Russian Federation because of function of consolidated groups.*

***Keywords:** foreign experience, foreign consolidated tax systems, consolidated group of taxpayers, profit tax, analysis.*

Понятие «консолидированный налогоплательщик» появилось еще в начале XX в. в Австрии. Причиной объединения налоговой базы групп компаний послужила заинтересованность государства в сокращении негативных последствий от деятельности отдельных экономических субъектов. При этом долгое время решение о консолидации налоговой базы принималось исключительно на основе существующей судебной практики, так как отсутствовала фактическая поддержка со стороны законодательства. Однако в некоторых странах, таких как, например, США и Испания, введение режима единой налоговой базы носило императивный характер, что в первую очередь было нацелено на прекращение тенденции дробления бизнеса и на стабилизацию поступлений обязательных платежей в государственный бюджет от данных компаний [6].

Одним из первых государств, установивших специфический режим налогообложения для групп компаний, стала Германия, где специальные правила налогообложения группы компаний «Organschaft» были введены в 1920 г. В 80-х гг. XX в. режим консолидированного налогообложения был введен в Испании и Франции. В 2002 г. этот режим появляется в налоговом законодательстве Австралии и Японии. Основной целью налоговой реформы как в Австралии, так и в Японии являлось создание стимулов для развития интеграционных процессов в экономике [1].

В России данный режим был введен с 2012 г. и его основной целью является экономически обоснованное распределение налога на прибыль организаций по субъектам Российской Федерации. Кроме этого, использование консолидированной отчетности по налогу на прибыль организаций создает условия для объединения ряда процедур налогового администрирования, что позволит привести к снижению издержек, связанных с исполнением законодательства о налогах и сборах. Объеди-

нение налоговой базы по налогу на прибыль организаций создает для взаимозависимых организаций-участников консолидированной группы налогоплательщиков (КГН) преференции, которые выражаются в возможности суммировать прибыли и убытки различных участников этой группы при исчислении налога на прибыль организаций.

Обращение к зарубежному опыту использования режима консолидированного налогообложения позволит определить перспективы подобного режима в РФ, последствия и преимущества консолидации налоговой базы.

Остановимся на изучении отдельных составляющих режима консолидированного налогообложения.

Из рассмотренных тридцати стран, применяющих консолидированное налогообложение, лишь у шести – доля участия удерживающей компании в других участниках группы превышает 50 % (Австрия, Габон, Германия, Италия, Лихтенштейн, Мальта). Доля владения в размере 75 % применяется в Монтенегро, Португалии, Сербии, Испании, Тунисе. В большинстве стран применяется доля владения от 90 % и выше: 90 % – Алжир, Босния и Герцеговина, Исландия, Тайвань, 95 % – Франция, Нидерланды, 100 % – Австралия, Япония, Корея [7].

Одним из условий создания КГН в России является доля владения одной организацией прямо или косвенно в уставном капитале других в размере не менее 90 %, что соответствует уровню зарубежных стран.

Консолидация и включение в группу нерезидентов, помимо резидентов, возможно в одиннадцати странах (Австралия, Австрия, Франция, Италия, Лихтенштейн, Испания и др.), и у каждой есть свои нюансы. Так, например, если австралийскими компаниями 100 % владеет (прямо или косвенно) одна иностранная компания (нерезидент) и у них нет единой головной компании-резидента Австралии, то материнская компания-нерезидент может консолидироваться как multiple entry consolidated (МЕС) group. В Австрии, начиная с марта 2014 г., рамки присутствия иностранных компаний в группах были сужены до корпораций, являющиеся резидентами Европейского союза и с государствами, с которыми Австрия заключила комплексное административное соглашение.

Дочернее предприятие, находящееся во Франции, может войти в состав консолидированной группы, даже если ее материнская компания находится не во Франции. Не менее 95 % уставного капитала иностранной компании должна владеть прямо или косвенно французская компания, которая является головной организацией консолидированной группы. В дополнение, иностранная компания должна быть плательщиком корпоративного налога на прибыль, должна находиться в Европейском Союзе или на территории Европейской экономической зоны, с государствами которой у Франции есть соглашения о налогообложении, включая взаимное сотрудничество в борьбе с налоговым мошенничеством и уклонением от уплаты налогов. Постоянное представительство иностранной компании, являясь корпоративным плательщиком налога на прибыль во Франции, может стать участником консолидированной группы, если им владеют другие компании-резиденты, которые являются участниками консолидированной группы.

В Италии компании, принадлежащие к одной группе, могут выбрать местную налоговую консолидацию (domestic group consolidation), но также возможно создание консолидированной налоговой группы мирового уровня (worldwide tax consolidation group), разрешающая консолидацию иностранных дочерних компаний. Для каждого вида консолидации необходимо выполнять ряд условий [7].

Наличие в составе группы участников-нерезидентов отражается на ведении учета. Так, в Австрии все налоговые результаты (прибыль или убыток) местных участников группы должны быть переданы соответствующей материнской компании группы. От участников-нерезидентов группы налоговые убытки в пропорции владения должны быть переданы соответствующей материнской компании группы. Налоговый убыток иностранного участника группы должен быть рассчитан со-

гласно Австрийскому налоговому законодательству. Начиная с 2015 г., налоговые убытки от иностранных участников группы могут быть признаны лишь в размере 75 % от прибыли всех местных участников группы (включая лидера группы (group leader)). Оставшийся убыток может быть перенесен материнской компанией группы на будущие периоды.

Убытки зачитываются не только от участников-нерезидентов. Прибыли и убытки внутри группы зачитываются в Германии, Франции, Австралии, Исландии, Португалии, Сербии, Боснии и Герцеговине, Испании, Италии, Тунисе.

Чаще всего консолидированный налоговый режим применяется в течение пяти лет. Такой срок применяется в законодательстве следующих стран: Кореи, Боснии и Герцеговине, Сербии, Монтенегро, Тунисе. Начиная с 1 января 2018 г. в России консолидированная группа налогоплательщиков будет создаваться не менее чем на пять налоговых периодов по налогу на прибыль организаций.

В Боснии и Герцеговине, Монтенегро, Японии головная/материнская компания является плательщиком консолидированного налога и/или она же заполняет консолидированную налоговую декларацию для всей группы [7].

Пока законодательство Российской Федерации относительно консолидированных групп налогоплательщиков применяет соответствующие критерии в отношении перечисленных выше условий.

Рассмотрим условия зачета убытков в законодательстве зарубежных стран.

В Италии при местной налоговой консолидации, когда налоговые убытки преобладают, то они могут быть перенесены на будущее и использоваться против будущей консолидированной налогооблагаемой прибыли. Налоговые убытки компании предыдущих лет до вступления в консолидированную группу могут быть перенесены на будущее и использованы только компанией, которая понесла эти убытки.

В Японии убытки дочернего предприятия, понесенные до консолидации, могут быть перенесены на будущее внутри консолидированной группы, если соблюдаются определенные условия, но могут быть только зачтены против налогооблагаемой прибыли того же дочернего предприятия для подсчета консолидированной прибыли.

В Тунисе результат каждой компании группы, участвующей в консолидации, определяется согласно общему закону. Тем не менее и в отличие от общих правил для определения налогового результата, проценты от депозитов, размещенных на внутригрупповых текущих счетах, не учитываются при исчисления налоговой базы корпоративного налога. Отложенная амортизация и операционные убытки, понесенные компанией группы до консолидации, переносятся на будущие периоды на уровне данной компании.

Налоговые результаты компании, рассчитанные по ставке, которая применяет материнская компания, принимаются полностью, в то же время если применяются разные процентные ставки, налоговые результаты компаний должны быть пересчитаны. В последнем случае только часть налогового результата участвует в вычислении консолидированного налога. Тем не менее, есть минимальная сумма налога к уплате, которая рассчитывается по формуле 0,2 % от общего объема валового оборота компаний группы. Она уплачивается в том случае, если минимальный налог больше, чем рассчитанный. Все авансы, платежи и переплаты по налогам у компании группы до применения режима налоговой консолидации, кредитуются против корпоративного налога консолидированной группы. Избыток остается вычитаемым в последующие годы [7].

В России введение консолидированного налогообложения привело к расходам федерального бюджета для компенсации выпадающих доходов региональных бюджетов в связи с созданием КГН. Распоряжением Правительства Российской Федерации №2465-р от 22.12.2012 г. было направлено 25 % резерва дотаций (0,9 млрд руб.) на частичное компенсирование выпадающих доходов региональных бюджетов [2].

Распоряжением №2402-р от 18.12.2013 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) [4].

На заседании Правительства РФ 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 год и частично с учетом ранее предоставленной финансовой помощи направляются средства на потери регионов в 2012 г. [5].

В Постановлении от 27 января 2016 г. №14-СФ в предложениях Совета Федерации Российской Федерации по исполнению Федерального закона «О федеральном бюджете на 2016 год» значится рекомендация Правительству РФ рассмотреть возможность компенсации бюджетам субъектов РФ недополученных доходов в связи с созданием КГН по итогам 2015 г. [3].

Для решения проблемы выпадающих доходов регионов РФ законодателям следует рассмотреть введение увеличенной ставки налога на прибыль организаций в отношении КГН в первые годы применения данного режима. Можно также рассмотреть введение ограничения на зачет убытка по всей группе или в отношении организации-участника КГН, получившей убыток. Стоит проанализировать связь применения участниками КГН пониженных ставок налога на прибыль организаций, установленных субъектами Российской Федерации, с уменьшением налога на прибыль в целом по группе в сравнении с индивидуальной уплатой налога.

Снижение налоговых поступлений в Японии решилось введением в 2002 г. увеличенной на 2 процентных пункта ставки налога на прибыль в отношении корпораций, использующих режим группового налогообложения, в течение первых 2 лет действия механизма [6].

В Венгрии нет консолидации по налогу на прибыль, но есть по налогу на добавленную стоимость. Закон об НДС разрешает всем компаниям, которые ведут бизнес на территории страны и квалифицируются как связанные предприятия, создавать группу по налогу на добавленную стоимость. Сущность группы по данному налогу состоит в том, что участники группы действуют под одним номером НДС (т.е. они выпускают счет-фактуры под одним номером и сдают одну совместную налоговую декларацию) и предоставление товаров и услуг между участниками не подпадают под обложение налогом на добавленную стоимость. В Испании группы компаний могут также выбрать режим налоговой консолидации в целях исчисления налога на добавленную стоимость. Выбор этого режима – добровольный, но если он выбран, то должен быть применен как минимум три года, которые подлежат продлению, если только от него не отказываются компании.

В Великобритании группа компаний может при соблюдении определенных условий выбрать режим консолидированного налогообложения в отношении налога на добавленную стоимость. Как только выбор сделан, внутригрупповые операции не облагаются НДС. Регистрация производится на имя представителя группы, являющимся ответственным за заполнение и сдачу от имени группы налоговой декларации. Все компании несут солидарную ответственность за уплату НДС. Консолидированная группа по НДС является объектом пристального внимания по борьбе с уклонением от уплаты налогов.

Хотелось бы упомянуть «своеобразные» режимы консолидации, применяемые в некоторых странах, в которых действуют отдельные элементы налогового режима. Например, на Барбадосе убытки от торговли текущего года одной компании могут быть частично или полностью зачтены с прибылью другой компании, если они являются участниками одной группы (при условии владения одной компании 75 % уставного капитала другой или владения третьей компанией 75 % уставных капиталов обеих компаний).

Специальное налогообложение групп компаний применяется внутри Экономического и денежного сообщества на территории Центральной Африки (СЕМАС). Оно применяется при выполнении всех условий: доля владения материнской компании должна быть не менее 25 % капитала дочернего общества; офисы материнской и дочерних компаний должны быть зарегистрированы на территории действия данного сообщества, а именно на территории стран Камерун, ЮАР, Чад, Габон, Экваториальной Гвинеи и Республики Конго; акции с момента выпуска должны быть зарегистрированы на имя владеющей компании, которая обязуется сохранять их в течение как минимум двух лет в регистрирующей форме [7].

Анализ зарубежного опыта позволяет выделить следующие основные признаки режима консолидированного налогообложения:

- группа взаимосвязанных организаций рассматривается как единый налогоплательщик;
- исполнение обязанностей по уплате налогов от имени всей группы осуществляет головная организация, которая чаще всего ответственна за заполнение и сдачу единой налоговой декларации;
- возможность зачета убытков одного члена группы в счет прибыли другого;
- внутригрупповые операции освобождены от налогообложения.

В теоретическом отношении режим налоговой консолидации России соответствует основным признакам зарубежных режимов. Однако на практике выявлены проблемы, связанные с сокращением поступлений налога на прибыль в бюджеты регионов РФ в связи с деятельностью КГН. Преодолеть сокращение налоговых поступлений возможно путем увеличения ставки налога на прибыль организаций в отношении КГН в первые годы применения данного режима. Стоит также рассмотреть введение ограничения на зачет убытка по всей группе или в отношении организации-участника КГН, получившей убыток. Действующий мораторий на создание новых КГН до 2018 г. позволяет выработать и применить эффективные меры, направленные на рост поступлений налога на прибыль.

Библиографический список

1. Иконникова, О. А. Понятие консолидированного налогоплательщика в современном налоговом праве [Электронный ресурс] / О. А. Иконникова. – Режим доступа : Справочная правовая система «Консультант-Плюс» (дата обращения : 28.06.2016).
2. 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. – №7, 2013. – Режим доступа : http://www.audit.gov.ru/activities/bulleten/646/16633/?sphrase_id=282092 (дата обращения : 25.06.2016).
3. Постановление СФ ФС РФ №14-СФ от 27.01.2016 г. «О предложениях Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации по исполнению Федерального закона «О федеральном бюджете на 2016 год» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.06.2016).
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации №2402-р от 18.12.2013 г. «О распределении дотаций бюджетам субъектов Российской Федерации на частичную компенсацию снижения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности и поступлений по налогу на прибыль организаций» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.government.ru/docs/9114/> (дата обращения : 29.06.2016).
5. Стенограмма заседания Правительства РФ 10.07.2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.government.ru/news/13675/> (дата обращения : 28.06.2016).
6. Чайковская, Л. А. Создание консолидированного налогоплательщика: последствия и преимущества [Электронный ресурс] / Л. А. Чайковская, А. В. Губанова. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.06.2016).
7. Worldwide Tax Summaries Corporate Taxes 2015/16. [Electronic resource]. – Mode of Access : <http://www.pwc.com/gx/en/services/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/downloads.html> (accessed date : 28.06.2016).

УДК 338.001.36

О.В. Байкова

Д.А. Кулаков

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СИСТЕМА РАСЧЕТОВ В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ: КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ

Аннотация. Выделена необходимость повышения экономической безопасности и раскрыты угрозы российской экономике со стороны «нефтедолларов». Рассмотрена классификация безденежных контрактов, обоснованы ключевые цели и задачи активного применения методов альтернативной оценки стоимости энергоносителей, исключающей денежный эквивалент в условиях мирового финансового-политического кризиса и антироссийских санкций. Представлена характеристика функций топливно-энергетических ресурсов как товара. Выделены особенности торговли в рамках топливно-энергетического комплекса Российской Федерации. Выявлены возможности активизации инновационного развития ресурсной торговли в качестве одного из основных методов повышения защищенности топливно-энергетического комплекса и всей Российской экономики в целом.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, рыночная экономика, бартерные контракты, безденежная торговля, экономическое развитие.

Oksana Baikova

Dmitry Kulakov

ALTERNATIVE SETTLEMENT SYSTEM IN THE FUEL AND ENERGY COMPLEX: CLASSIFICATION AND MAIN FEATURES

Annotation. Marks need of increase of economic security and marked out threats to the Russian economy from «petrodollars». Considers Classification of impecunious contracts, substantiations the key purposes and problems of active application of methods of the alternative estimation of cost of energy carriers excluding a monies as equivalent in the conditions of world financial-political crisis and the anti-Russian sanctions are proved. Characteristics of functions of fuel and energy resources is submitted as goods. Marked out Features of trade within fuel and energy complex of the Russian Federation. Revealed Possibilities of activization of innovative development of resource trade as one of the main methods of increase of security both fuel and energy complex, and all Russian economics.

Keywords: fuel and energy complex, market economy, barter contracts, non-monetary trade, economic development.

Экономический кризис одновременно с предпосылками политического в последние годы приобрел глобальный характер, принеся новые угрозы экономической безопасности и политической стабильности всех государств без исключения, затрагивая развитие и стабильность экономик. В достаточно тяжелых условиях современной действительности находятся предприятия топливно-энергетического комплекса.

К основным факторам, влияющим на российскую экономику можно отнести: падение цен на нефть; санкции; нестабильность глобальных рынков; структурные проблемы Российской экономики [2].

Один из способов борьбы с негативными факторами, влияющими на экономику российского топливно-энергетического комплекса – это использование энергетических ресурсов как платежного средства в безденежной торговле с помощью бартерных контрактов. Данный подход позволяет защитить внутреннюю экономику более широким спектром применением альтернативной системы расчетов, основанной на безденежной торговле, примером которой могут послужить бартерные сделки.

Бартер в современной экономике по своей природе является политически мотивированным отказом от использования денег в экономических отношениях с целью минимизации коммерческих рисков, основанных на нестабильности мировой экономики [6].

Нефтедоллары как неотъемлемая часть сырьевой экономики к сожалению, имеют огромней-

шее влияние на формирование бюджета стран, занимающихся торговлей углеводородами. Высокая волатильность мировых цен на нефть эталонных марок провоцирует увеличение дефицита бюджетов, а в России доходы от продажи углеводородов, включая нефть и газ составляют около 10 % валового внутреннего продукта (ВВП), 50 % федерального бюджета и 70 % объема экспорта.

По данным экономистов «Всемирного банка» из «Центра глобальной практики по макроэкономической и бюджетной политике» рецессия в России официально началась в IV квартале 2014 г., после того как наблюдалась негативная динамика два квартала подряд. В первой половине 2015 г. спад усугубился, реальный ВВП с учетом сезонных колебаний снизился на 1,6 % в первом квартале и на 2,0 % во втором квартале 2015 г., по сравнению со снижением на 0,7 % в четвертом квартале 2014 г. [9].

Альтернативные расчеты между участниками рынка осуществляются на основе заключаемых соглашений о взаимодействии. Организация, не являющаяся участником указанного соглашения, не может быть допущена к участию в сделке. Бартерные контракты имеют следующие классификации: количественная—по числу заинтересованных сторон; стоимостная—по методу оценки стоимости товаров; балансовая—по типу конечного расчета; связующая—по характеру сделки; гражданско-правовая—по типу регулирования. Данные виды классификаций практически не применимы в топливно-энергетическом комплексе, так как они были созданы при межотраслевом подходе, без определения типа товара, отождествляя его с универсальным платежным средством. В топливно-энергетическом комплексе в качестве товара хотя бы у одной из сторон, участвующей в механизме безденежной торговли выступает энергетический ресурс 1-го (природные ресурсы) или 2-го (электроэнергия) уровня.

Эти классификации не позволяют оценить экономическую сверхэффективность получаемых результатов деятельности предприятий топливно-энергетического комплекса. Сверхэффективность предлагается рассматривать как практическую возможность дальнейшего многократного получения прибыли от конкретного вида товара путем глубокой переработки и продажи вновь созданных продуктов.

Энергоресурсы имеют неоспоримые преимущества по сравнению с многочисленными продуктами единственного использования.

Сверхэффективность товара способствует решению некоторых социальных проблем регионов России. Во-первых, проблем, появление которых связано с системой общественного устройства, особенно таких как создание новых рабочих мест и т.д. Во-вторых, энергетических, связанных с решением вопроса об обеспечении людей энергией и топливом в текущий момент времени и обозримом будущем, называемой во всем мире энергетической бедностью. Энергетическая трилемма — совокупность экономических, экологических и социальных позиций в вопросах развития топливно-энергетического комплекса позволяет учитывать такой важный для всех момент, как доступность энергии для всего населения страны [3]. Именно сверхэффективность продуктов деятельности топливно-энергетического комплекса способна лучше сбалансировать энергетическую трилемму в Российской Федерации.

Создание новых продуктов из углеводородов с помощью глубокой переработки, а так же увеличение использования побочных продуктов добычи, возможный переход к распределенной генерации и т.д., несомненно, станут мощным стимулом для развития системы альтернативных расчетов между предприятиями топливно-энергетического комплекса. Топливо-энергетический комплекс Российской Федерации, создавая в регионах необходимую инфраструктуру, является в настоящий момент одним из основных двигателей развития страны. Система развития производственной инфраструктуры в условиях негативных факторов вынуждает предприятия выделить приоритетные направления на внешних рынках:

- отказ от использования американских долларов в расчетах при ведении внешнеэкономической деятельности;

- изменение методов оценки стоимости продуктов топливно-энергетического комплекса.

На внутреннем рынке:

- создание производства конкурентоспособных продуктов глубокой переработки углеводородов;

- расширение применения рыночных подходов к ценообразованию на энергетических рынках при одновременной их демонополизации;

- реализация структурных изменений, направленных на ликвидацию конфликта интересов, связанного с одновременным использованием существующей логистической инфраструктуры топливно-энергетического комплекса с одновременным снижением расходов на ее обслуживание;

- применение качественно новой системы доступа к магистральным и распределительным сетям для потребителей. Примером может служить переход к умным сетям Smart Grid в электроэнергетике. Smart Grid – это автоматизированная система, которая самостоятельно отслеживает и распределяет потоки электричества для достижения максимальной эффективности использования энергии;

- укрепление финансовой устойчивости через реформирование тарифной политики;

- борьба с энергетической бедностью на территории Российской Федерации.

Принимая во внимание сверхэффективность товара, можно выделить состояния финансовой устойчивости предприятий топливно-энергетического комплекса.

Банкротство – это уровень, соответствующий разрушению отрасли, производство уже не справится с разрушительными процессами в экономике, потеряет свойства к самовосстановлению, приводит к точке невозврата.

Уровень финансового кризиса. На данном уровне организация находится на грани банкротства. Размер материально-производственных запасов не превышает сумму собственных оборотных средств и банковских кредитов (в это входит и кредиторская задолженность, зачтенная банком при кредитовании). Предприятие неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

Нулевой уровень – шаткое финансовое положение. Относительно слабое положение, может привести к нарушению платежеспособности организации. Тем не менее, в этом случае, организация все еще может восстановить равновесие между платежными средствами и платежными обязательствами за счет использования в организации бизнеса, источников средств, снижающих финансовую напряженность (временно свободных средств резервного капитала, специальных фондов и т.д.). В этом периоде у предприятия нормальная платежеспособность, эффективная производственная деятельность.

Стабильный уровень финансовой устойчивости. Выражается равенством между размером материально-производственных запасов и суммой собственных оборотных средств и кредитов (включая кредиторскую задолженность, зачтенную банком при кредитовании).

Эффективный уровень. Имеет место, если величина материально-производственных запасов меньше суммы собственных оборотных средств и банковских кредитов под эти товарно-материальные ценности (с учетом кредитов под товары отгруженные и части кредиторской задолженности, зачтенной банком при кредитовании); высокая платежеспособность; предприятие не зависит от кредиторов [1].

Сверхэффективный уровень – предприятие имеет повышенные показатели полезности, производительности, оперативности, применяя переработку сверхэффективного сырья, получая множество продуктов глубокой переработки топливно-энергетического комплекса, а так же уменьшение потерь годных для использования материалов на сегодняшний день признаваемых отходами производства. Фактически 1 тонна нефти может быть многократно продана в виде продуктов переработки: масла,

керосина и сырья для производства покрышек, а также попутный газ, который используется в качестве топлива для электрогенераторов. Сверхэффективность вызывает неизбежную трансформацию экономики, направляя ее от сырьевой к инновационной.

Учитывая вышесказанное, предлагается следующая возможная классификация бартерных сделок, исходя из эффективности товаров, выступающих встречным эквивалентом: неэффективный – возможность единственного использования или перепродажи; малоэффективный – наличие возможности переработки и перепродажи ее производных; эффективный – наличие возможности глубокой переработки и однократной продажи; сверхэффективный – наличие возможности многократной глубокой переработки и многократной перепродажи ее производных.

Данная классификация позволит изменить основные подходы к структурированию альтернативной контрактно-договорной системы топливно-энергетического комплекса, а так же скорректировать основные методы оценки при заключении подобных контрактов.

Структуру альтернативных подходов к расчетам за энергетические ресурсы можно представить следующим образом: формирование потребности, характеризующееся особенностями данной экономической категории, представляющей собой специфические связи между предприятиями данной отрасли, позволяющие наиболее эффективно использовать альтернативную систему расчетов; поиск поставщика, ограничивающийся специфическими потребностями предприятий отрасли и узким кругом возможных поставщиков; оценка предметов обмена, осложняющаяся трудностями определения равной и справедливой стоимости предметов обмена и необходимостью учета логистической составляющей, которая варьируется в несопоставимых значениях.

В топливно-энергетическом комплексе достаточно часто встречается применение альтернативных расчетов при заключении договоров на переработку давальческого сырья, примером служат углеводороды. Гражданское законодательство определяет производство товара из давальческого сырья как изготовление предприятием новой движимой вещи путем переработки не принадлежащих этому предприятию материалов (ст. 220 ГК РФ). Сторонами давальческих операций являются собственник передаваемого в переработку сырья (материалов) – давальец и переработчик. При этом, передавая в переработку сырье, давальец остается его собственником. Более того, он приобретает право собственности и на готовую продукцию.

Современный бартер характеризуется наличием ряда тенденций влияющих на экономику:

- повышением энергобезопасности за счет увеличения взаимного сырьевого товарооборота между предприятиями топливно-энергетического комплекса: электроэнергия в обмен на уголь; газ в обмен на нефть;
- развитием внешнеторговых связей и как следствие получение доступа к открытию новых внешних рынков: иранская нефть в обмен на Российскую ядерную энергетику;
- снижением коммерческих рисков, отстраненностью от колебаний валютного рынка при проведении расчетных операций;
- противодействием зависимости формирования цен на все энергоресурсы от стоимости нефти;
- повышением энергоэффективности, возможностью получения инновационного «необслуживаемого», энергоэффективного импортного оборудования в условиях санкций;
- стимуляцией импортозамещения, как средством борьбы с ограничением доступности рынков зарубежных инноваций, технологий и оборудования.

Предприятия топливно-энергетического комплекса сталкиваются с рядом трудностей, осложняющих их взаимодействие:

- монополизация энергетических рынков. В Российской экономике в рамках топливно-энергетического комплекса практически отсутствует конкуренция. Отсутствие рынка, где нет сво-

бодного движения товарных потоков в рыночной среде, делает невозможным формирование конкуренции и использования сравнительного метода экономической оценки стоимости при применении бартерных контрактов;

- логистическая составляющая оказывает существенное влияние на оценку товара. Учитывая дороговизну создания необходимой транспортировочной инфраструктуры и дальность расстояний, на которые приходится транспортировать энергоресурсы. Активное внедрение альтернативной системы расчетов основанной на безденежной торговле провоцирует появление единых логистических сетей для транспортировки углеводородной и электроэнергетической продукции, на основании которых вполне возможно ведение логистического бартера. К сожалению, разовые сделки, основанные на натуральном обмене в логистике энергоресурсов не применимы;

- отсутствие механизма оценки достаточности экологических платежей в существующей структуре контрактно-договорной системы топливно-энергетического комплекса—платы за негативное воздействие на окружающую среду, которое в ряде случаев (гибель редких птиц при транспортировке электрической энергии) наносит экологии постоянные невосполнимые потери [5];

- не эффективный механизм страхования;

- необходимость девальютизации этого сектора экономики и снижение зависимости от «нефтедоллара»;

- вынужденная необходимость применения такого метода экономических измерений, как совокупная стоимость владения активами, основным стимулом которой в условиях кризиса является неуклонно снижающиеся объемы денежных средств у компаний;

- практически отсутствующая на большинстве предприятий топливно-энергетического комплекса система управления знаниями.

Система альтернативных расчетов стимулирует развитие инноваций в топливно-энергетическом комплексе, что является приоритетным направлением не только для этого сектора, но и для всей российской экономики. Это продиктовано недавним продлением и усилением санкций со стороны Евросоюза и Соединенных Штатов Америки. Россия один из ведущих экспортеров топливно-энергетических ресурсов на международном рынке, топливно-энергетическому комплексу крайне необходимо создание новых инновационных технологий исключительно российского производства в рамках активизации работы по импортозамещению. Добыча, транспортировка, а тем более глубокая переработка топливно-энергетических ресурсов становится все более сложной. Это происходит из-за трудно извлекаемых запасов, истощения традиционных и освоения новых месторождений, устаревшего оборудования и т.д. Именно безденежная система альтернативных расчетов между предприятиями топливно-энергетического комплекса в большинстве случаев позволяет стимулировать рыночные механизмы внебюджетного финансирования, которые закладываются в развитие инноваций [8]. Конечно, основным механизмом создания и развития инноваций должны являться венчурные инвестиции, но в практике именно бартер между топливно-энергетическим комплексом, станко- и машиностроением являются основной движущей силой для внедрения инноваций, например в электроэнергетике это обусловлено постоянной борьбой с потерями при транспортировке. В перспективе в силу специфики топливно-энергетического комплекса требуется создание корпоративных венчурных фондов [10]. Переход к альтернативной системе расчетов в топливно-энергетическом секторе констатирует повышение количества качественных идей из сферы науки, которые могли бы быть интересны не только инвесторам, но при этом более четко формируют потребности как отдельных предприятий, так и целой отрасли.

В настоящее время в России интенсивно развиваются технологии совершенствования корпоративного управления. Это особенно важно для компаний с участием международного капитала. Однако факторы возникновения валютных рисков, стали учитываться только в последнее время при

формировании внутриотраслевых и межотраслевых критериев оценки эффективности управления, на основе которых выстраиваются отраслевые рейтинги предприятий, что особенно заметно в условиях санкций.

Активное управление системой противодействия валютным рискам должно носить системный характер, однако в настоящее время наибольшее внимание уделяется политическим рискам, связанным с возможными неплатежами и созданием политических барьеров на внешних рынках. В то же время последние разработки мер антисанкционного плана для объектов топливно-энергетического комплекса позволяют создать систему детального анализа на разных стадиях заключения внешнеторговых контрактов подверженности валютным рискам практически всех предприятий сектора. Тем не менее, в документах технико-экономического обоснования расчеты финансово-валютных рисков, как правило, отсутствуют, хотя руководящими документами, касающимися обоснования внешнеэкономических договоров, по оценкам воздействия на внешние и внутренние рынки предписывается выполнение таких исследований. Отсутствие оценок таких рисков на предпроектных и проектных стадиях в портфелях общих и специальных рисков компаний в будущем оборачивается значительными убытками при возникновении политических конфликтов, приводящих к катастрофическим последствиям [4].

Основная часть компаний российского топливно-энергетического комплекса ориентирована на внешнее финансирование со стороны международных инвесторов. Соответственно результатом инвестиций активно пользуются зарубежные компании. Основой безопасности в период формирования внутреннего рынка венчурного капитала, как раз становятся бартерные соглашения, применяя которые предприятия топливно-энергетического комплекса выходят из под влияния внешнего негатива, оказываемого на экономику [7]. В условиях регулярных и продолжительных кризисов безденежная торговля энергоресурсами становится одним из неотъемлемых элементов экономической безопасности Российской Федерации.

Бартер является прямым обменом товаров и/или услуг между двумя сторонами без использования денежных расчетов. Хотя бартер одна из самых простых схем, при использовании на практике возникает две основные трудности. Во-первых, если товары не обмениваются одновременно, одна из сторон прерывает финансирование на какой-то период. Во-вторых, фирмы, участвующие в бартерной сделке, испытывают риск получить продукт, в котором не нуждаются, при невозможности его использования в производственном процессе, или возникает трудность перепродажи по разумной цене. По этим причинам, бартер рассматривается как схема встречной торговли с наибольшим количеством ограничений. Альтернативную систему расчетов на основе бартерных соглашений можно представить как систему взаимодействия субъектов рынка, имеющих следующие сценарии реализации: равнозначный честный обмен; не равнозначный честный обмен; обмен с подменой одним из участников сделки; обмен с подменой обоими участниками сделки; обмен без оценки активов (махнем не глядя); обмен с оценкой активов.

Рыночные отношения диктуют необходимость не только новых продуктов, но и придания новых потребительских свойств уже известным. В целях поиска новых продуктов применим универсальный подход: «Найдите потребность и реализуйте ее!», тогда поиск новых свойств уже известных продуктов остается в зоне ответственности инновационных решений. Такие товары как результаты деятельности предприятий топливно-энергетического комплекса требуют переоценки ценностей, которая приходит только с развитием технологий. Новые свойства продукта определяются потребностями потребителя. Это означает, что продукт должен обладать такими свойствами, чтобы потребитель уменьшил затраты времени, энергии при использовании этого продукта, и должны быть исправлены нежелательные явления, сопровождающие реализацию основной функции. Но в топлив-

но-энергетическом комплексе помимо потребностей потребителя важную роль играют и возможности производителя.

В качестве источников новых потребительских свойств можно использовать альтернативную систему расчетов, что дополнительно уменьшает потребность в кредитовании и снижает финансовые риски, сопровождающие производство и использование такого рода товаров. Данный подход применим к выявлению новых потребительских свойств производственных технологий, для которых потребитель – все современное общество. Внедрение системы альтернативных расчетов приведет к диверсификации производства, ликвидации нежелательных явлений в процессе производства и снижению затрат на привлечение дополнительных средств.

Библиографический список

1. Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/finansovyy-analiz-predpriyatiya.html> (дата обращения : 24.06.2016).
2. Доклад Дмитрия Медведева. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/news/22717/> (дата обращения : 12.05.2016).
3. Мировой энергетический совет. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2014/04/WEC_16_page_document_21_3_14_RU_FINAL.pdf . (дата обращения : 24.06.2016).
4. Петрова, Е. В. Проблемы управления рисками на предприятиях тэк / Е. В. Петрова , О. А. Лобанова // Теория и практика общественного развития. – 2012. – №5. – С. 264–267.
5. Плата за негативное воздействие на окружающую среду [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://jurkom74.ru/materialy-dlia-ucheby/plata-za-negativnoe-vozddeistvie-na-okruzhaiushchuiu-sredu> (дата обращения : 24.06.2016).
6. Постановление Правительства РФ от 22.11.2012 № 1207. «Об осуществлении контроля за внешнеторговыми бартерными сделками и их учета» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.05.2013).
7. Проект энергетической стратегии России на период до 2030 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ac.gov.ru/files/content/1578/11-02-14-energostrategy-2035-pdf.pdf> (дата обращения : 24.06.2016).
8. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.05.2016).
9. Хансль, Б. Доклад об экономике России [Электронный ресурс] / Хансль Б. – Режим доступа : <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/russia/rer33-rus.pdf> (дата обращения : 24.06.2016).
10. Эксперт: Венчурный рынок в России уже создан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ac.gov.ru/events/04215.html> (дата обращения : 24.06.2016).

УДК 004.9:658.15

Ю.В. Воронцова

А.Г. Доброходова

У.А. Полевикова

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕГО ЭФФЕКТИВНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ В ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация.** В статье представлено исследование программного обеспечения процесса бюджетирования, выделено семь систем, которые были разделены по принципу принадлежности к зарубежным, отечественным или совместным разработкам. Проанализированы современные инструментальные средства, выделены их основные возможности использования в промышленных организациях. Очерчено поле задач, решаемых с помощью этих систем. Представлены их достоинства и недостатки. Авторами статьи проведен сравнительный анализ программного обеспечения систем бюджетирования по сформированным критериям/рассматриваемым срезам.*

***Ключевые слова:** бюджетирование, визуализация, механизмы финансовой логики, многомерность, области эффективного использования, программное обеспечение, режим реального времени.*

Yulia Vorontsova

Anastasia Dobrokhodova

Uliana Polevikova

RESEARCH OF THE SOFTWARE OF BUDGETING'S PROCESS AND THE RECOMMENDATION FOR HIS EFFECTIVE USE IN THE INDUSTRIAL ORGANIZATION

***Annotation.** Research of the software of process of budgeting is presented in article, seven systems which have been divided by the principle of belonging to foreign, domestic or joint developments are allocated. Modern tools are given, their main opportunities of use in the industrial organizations are allocated. The field of the tasks solved by means of these systems is outlined. Their merits and demerits are presented. Authors of article have carried out the comparative analysis of the software of systems of budgeting by the created criteria / to the considered cuts.*

***Keywords:** budgeting, visualization, mechanisms of financial logic, multidimensionality, areas of effective use, software, mode of real time.*

В условиях динамично развивающейся внешней среды в организациях промышленного сектора востребованы конкретные управленческие инструменты, целенаправленное воздействие которых предсказуемо, а управленцы могут применять их на практике самостоятельно. На сегодняшний момент подавляющему большинству промышленных организаций малого и среднего бизнеса постоянное консультирование в области формирования затрат и управления их уровнем в режиме реального времени недоступно. Поэтому важно формировать в своей организации принципы самообучающейся структуры. Для этого необходимо наличие достаточно простого в использовании инструментария, который на данный момент существует и может быть внедрен на практике в конкретной организации. Такой инструментарий должен не только обеспечивать управление организацией в целом, контролировать достижение поставленных перед ней целей, но и учитывать возможные изменения внешней среды и реакцию организации на них.

В качестве управляющей системы авторами предлагается рассматривать процесс бюджетирования, который позволяет не только обоснованно формировать затраты организации в различных срезах, но и выявлять отклонения показателей ее деятельности, а также корректировать их, обеспечивая этот процесс обратной связью. Функция контроля в рамках бюджетного управления осуществляется через системы учета, которые соответствуют каждому из видов информации, в результате анали-

за которой происходит выявление причин отклонений, оценка ситуации и генерация соответствующих управленческих решений. Для контроля за соблюдением бюджетов в режиме реального времени необходимо вести постоянное отслеживание возникающих отклонений показателей деятельности промышленной организации, что позволит выявлять негативные тенденции и предпринимать упреждающие воздействия для предотвращения их развития. Кроме того, бюджетное управление органично встраивается в систему стратегического управления, помогая реализовывать долгосрочную стратегию организации [1]. Для установления взаимосвязи стратегического контура организации с контуром бюджетного управления авторами предлагается исследование программного обеспечения процесса бюджетирования.

Planning programming budgeting system (PPBS) – система планирования, составления программ и бюджетирования. Методы постатейного анализа структуры бюджета делают возможным применение PPBS, охватывающей все задачи и операции, выполняющиеся в ходе разработки крупных проектов. Основной целью данного подхода является выявление наиболее важных стратегических и тактических аспектов управления проектом. Методы PPBS обладают рядом возможностей: помогают определить структуру основных функций организации; являются средством анализа предложений по конкретным программам; являются инструментом выявления дорогостоящих дублирующих друг друга программ. Система PPBS представляет собой систему формального программирования, используемую при формировании бюджета на основе стоимостного анализа проектов или программ и подразумевающую особое отношение к вопросам анализа затрат и результатов [2; 5].

В рамках PPBS было исследовано семь программных продуктов, включающих зарубежные, отечественные и совместные разработки. Были выделены возможности использования каждого программного продукта (см. рис. 1), а также проведен сравнительный анализ выбранных систем бюджетного управления по сформированным авторами критериям (см. табл. 1). Безусловно, одним из важнейших критериев для удобства изучения и использования данных является возможность их перевода в визуальный формат. В представленных программных продуктах такой анализ данных является различным. Каждая организация согласно своим потребностям и возможностям может выбрать подходящую систему бюджетирования, опираясь на разработанные авторами критерии и решаемые в рамках каждой отдельной системы задачи.

Бюджетное планирование представляет собой прогноз достижения целевых показателей, прежде всего, стоимостных, опирается на результаты стратегического планирования и осуществляется синхронно с планированием программ и мероприятий по реализации стратегии в рамках оперативного периода времени. При анализе систем авторами было выявлено, что в основном они строятся по принципу «от достигнутого», исключая «рыночный» принцип и принцип «от производства».

PLANNING PROGRAMMING BUDGETING SYSTEMS (PPBS)



Рис. 1. Возможности использования различных систем бюджетирования

Таблица 1

Сравнительный анализ программного обеспечения процесса бюджетирования

Рассматриваемые срезы систем/критерии	Зарубежные разработки			Совместные разработки		Отечественные разработки	
	PROPHIX [6; 7; 10; 11]	Hyperion Pillar [4]	Adaytum e.Planning [4]	BJet [8]	Comshare MPC [3]	PlanDesigner [9]	Контур Корпорация Бюджет [3]
1. Совместимость с другими системами	MS Excel, PowerPoint, ERP, ODBC-совместимые системы	Взаимодействие с ERP и другими транзакционными системами	Интегрируется с программными продуктами за счет архитектуры Windows DNA, ERP, ODBC-совместимые системы	1С: Предприятие, системы автоматизированного учета платежей	Интегрируется с внешними учетными системами, с офисными приложениями и MS Excel	MS Excel, ERP, SQL, CRM-система, бухгалтерские системы, системы управления проектами	MS Excel, Word, Outlook

Рассматриваемые срезы систем/критерии	Зарубежные разработки			Совместные разработки		Отечественные разработки	
	PROPHIX [6; 7; 10; 11]	Hyperion Pillar [4]	Adaytum e.Planning [4]	BJet [8]	Comshare MPC [3]	PlanDesigner [9]	Контур Корпорация Бюджет [3]
2. Возможность графического представления	Позволяет создавать наглядные и информативные отчеты, содержит модуль Улучшенной Визуализации Данных PROPHIX (ADV)	Разнообразно используются нестандартные средства изображения данных	Разнообразно используются нестандартные средства изображения данных	Позволяет создавать наглядные и информативные отчеты	Строится по принципу наглядно-графического представления сложных данных	Удобные средства графического отображения бюджетной модели и взаимосвязей между бюджетами	Содержит новые графические средства представления данных
3. Интерфейс	Знакомый интерфейс электронных таблиц, сходство с Excel	Универсальный и удобный drag-and-drop интерфейс	Через интернет, используя интерфейс Web-браузера	Содержит три модуля (аналогичен почтовым системам)	Web-интерфейс	Табличное представление данных	Аналогичен почтовым системам
4. Ядро системы	Технология OLAP	Hyperion Ess-base	D-Cube	DocFlow / WorkFlow	Технология OLAP	Технология OLAP	OLAP-клиент Контур Стандарт
5. Универсальность	Возможность использования в любых организациях	Возможность использования в любых организациях	Требует дополнительных настроек	Возможности использования ограничены, модифицируется персонально для организации	Возможность использования в любых организациях	Возможность адаптации к конкретной организации	Возможность использования в банковской сфере
6. Настройка системы	Быстрая и простая	Простая (без специального кодирования)	Самостоятельное создание и настройка бюджетных планов	Быстрая и простая	Сложная, не может быть быстро установлена собственными силами	Быстрая и простая	Гибкая настройка бюджетной модели, но ограничена корректировкой значений отдельных параметров
7. Возможность реализации различных функций управления	Планирование/прогнозирование бюджета, осуществление любого логического и статистического анализа, отслеживание изменения значений показателей эффективности	Возможность проведения периодического и скользящего анализа, планирование «от достигнутого»	Возможность проведения периодического и скользящего анализа, планирование «от достигнутого»	Возможность контроля за исполнением бюджета, анализ его выполнения	Возможность проведения периодического и скользящего анализа, планирование «от достигнутого»	Планирование/прогнозирование бюджета, поддержка формирования бюджета в различных срезах	Планирование, учет, контроль и анализ
8. База данных	Многомерный куб данных	Многомерные локальные файлы	Реляционная база данных (собственного хранилища данных нет)	Сервер приложений	Реляционная база данных, многомерный куб данных	Многомерный куб данных	Хранилище данных

Окончание таблицы 1

Рассматриваемые срезы систем/критерии	Зарубежные разработки			Совместные разработки		Отечественные разработки	
	PROPHIX [6; 7; 10; 11]	Hyperion Pillar [4]	Adaytum e.Planning [4]	BJet [8]	Comshare MPC [3]	PlanDesigner [9]	Контур Корпорация Бюджет [3]
9. Привлечение IT-специалистов	Минимальное привлечение	Требуется привлечение отдельного сотрудника «администратора бюджета»	Обязательное и необходимое	Минимальное привлечение	Требуется	Требуется привлечения технических специалистов	Требуется
10. Сигнализирование системы при выходе показателей на критический уровень	Отсутствует	Контроль ошибок отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	Осуществляется в режиме реального времени	Присутствует ввиду осуществления в системе возможности визуализации отклонений значений показателей	Отсутствует

Поэтому специалистам организации необходимо будет самостоятельно настраивать программный продукт с учетом также и принципа «снижения неопределенности», содержащего в своей основе сценарный подход. К счастью, большинство исследованных программных продуктов не требует вмешательства технических специалистов. Данный критерий также был выделен авторами. Однако самым важным критерием является «Сигнализирование системы при выходе показателей на критический уровень», так как наличие этой функции позволит отслеживать показатели деятельности организации в режиме реального времени, т.е. осуществлять их эффективный мониторинг.

Работа по полному расчету затрат, как правило, очень трудоемкая, особенно если производство является многономенклатурным. Выход из этой ситуации возможен только через использование соответствующего программного обеспечения, которое является предметом исследования в представленной авторами статье.

В заключении хотелось бы отметить, что бюджетное управление проходит тот же цикл, что и цикл управления организацией, включая этапы постановки целей, планирования, исполнения, контроля, анализа, формирования управленческого воздействия, корректировки планов/целей. На основе этого можно сформировать обоснованные и своевременные управленческие решения.

Библиографический список:

- Добровольский, Е. Бюджетирование: шаг за шагом / Е. Добровольский, Б. Карабанов, П. Боровков [и др.] 2-е изд., дополн. – СПб. : Питер, 2011. – 480 с. ISBN 978-5-49807-713-0.
- Дойл, Д. П. Управление затратами: Стратегическое руководство / Д. П. Дойл, пер. с англ. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 264 с. ISBN 5-466-00198-8, 1-85971-517-6.
- Королева, Е. Обзор систем бюджетирования: Контур Корпорация. Бюджет и Comshare MP [Электронный ресурс] / Е. Королева. – Режим доступа : <http://www.iso.ru/rus/document5846.phtml> (дата обращения : 07.05.2016).
- Королева, Е. Обзор систем бюджетирования: Hyperion Pillar, Adaytum e.Planning и Бюджетирование для 1 С: Предприятие [Электронный ресурс] / Е. Королева. – Режим доступа : <http://www.iso.ru/rus/document5847.phtml> (дата обращения : 07.05.2016).
- Юрченко, Т. И. Управление затратами в организации. Монография / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова – М. : ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2016. – 247 с. – ISBN 978-5-215-02806-3.
- Обзор системы PROPHIX [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://iteam.ru/soft/budget/545> (дата обращения : 07.05.2016).

7. Система для автоматизации бюджетирования PROPHIX [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://prophix-system.ru> (дата обращения : 07.05.2016).
8. BJet [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/software/budget/iig.shtml> (дата обращения : 07.05.2016).
9. PlanDesigner&UPE. Визуальный конструктор [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.insapov.ru/plandesigner.html> (дата обращения : 11.05.2016).
10. PROPHIX в действии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.prophix.su> (дата обращения : 07.05.2016).
11. PROPHIX – система управления эффективностью [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.r-cons.ru/service/management-efficiency/prophix> (дата обращения : 07.05.2016).

УДК 336

А.И. Гуляткин

МЕТОДЫ МАНИПУЛЯЦИИ ЦЕНАМИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СДЕЛКИ ВРАЖДЕБНОГО ПОГЛОЩЕНИЯ

Аннотация. В статье описывается процесс покупки акций компании-цели на вторичном рынке в ходе враждебного поглощения. Раскрываются основные критерии, необходимые для успешного проведения сделки, а также перечисляются методы недобросовестной манипуляции ценами с целью занижения их реальной стоимости и сокрытия мотивов инициатора сделки. Автор на примере стакана заявок рассматривает иррациональное поведение слабых держателей акций. Классические сигналы анализа спреда и объемов интерпретируются с точки зрения инициатора поглощения, как крупного держателя акций приобретаемой компании.

Ключевые слова: враждебное поглощение, фондовый рынок, манипуляция ценами.

Anton Gulyatkin

METHODS OF PRICE MANIPULATION ON A STOCK MARKET DURING HOSTILE TAKEOVER OF A COMPANY

Annotation. Article discusses a process of buying shares of a target company on a secondary market during hostile acquisition. Main norms required for a successful trade are presented. Author also describes unfavorable tactics aimed at devaluing a stock of a target company and hiding actual motives of a takeover originator. Irrational behavior of weak shareholders is examined in the article with an example of an order book. Common volume spread analysis signals are being studied from the point of view of acquisition originator, as a smart money shareholder of the company being acquired.

Keywords: hostile takeover, stock market, methods of price manipulation.

В развитых экономиках мира существуют свои особенности в сделках враждебных поглощений. Традиционно, в западных странах подобные сделки именуются как «Hostile takeover of a company». Под этим термином принято обозначать приобретение контрольного пакета акций тех компаний, чей высший менеджмент отклонил предложение инициатора сделки [9]. В рамках hostile takeover (враждебного поглощения) совершают тендерное предложение напрямую акционерам компании-жертвы, либо скупают крупные пакеты акций на вторичном рынке. Второй вариант является самым распространенным. Он включает в себя: выбор жертвы; компанию в средствах массовой информации (СМИ) по дискредитации объекта поглощения; манипуляцию ценами на фондовом рынке; скупку акций.

Из перечисленных пунктов манипуляция ценами на фондовом рынке при проведении сделки поглощения является той темой, которая мало изучена в российской практике. Данная проблема становится все более актуальной, в связи с развитием российского фондового рынка. Так, в 2015 г. российским компаниям удалось привлечь капитал, несмотря на сложный внешний фон. К 2020 г. на фондовом рынке РФ ожидается бурный рост IPO, что станет одним из катализаторов развития рынка слияний и поглощений. Как следствие, компаниям, которые готовятся к выходу на фондовый рынок, важно знать о сигналах, указывающих на скупку акций при проведении враждебного поглощения. Это позволит вовремя отреагировать на возникшую угрозу.

При проведении враждебного поглощения основным мотивом для инициатора является получение финансовой или операционной синергии. Финансовая синергия может принять форму увеличения денежных потоков или снижения стоимости привлечения капитала (ставки дисконтирования). Этот тип синергии выражается через: увеличение денежного потока; реализацию пассивных денежных потоков; экономию на налогах; снижению стоимости капитала; стабилизации денежного потока [3]. Операционная синергия позволяет фирмам поднять свой операционный доход, увеличить темпы

роста, или достичь и того, и другого. Операционные синергии можно подразделить на пять типов: экономия от масштаба; возможность повышать цену; диверсификация бизнеса; объединение различных функциональных сил; ускоренный рост на новых или существующих рынках [3].

В условиях враждебного поглощения скупка акций через фондовый рынок является доминирующим способом приобретения в западных странах.

Когда компания-поглотитель стремится быстро получить контроль над публичной организацией, не открывая своих истинных намерений, она прибегает к скупке акций на открытом рынке. Данный способ широко используется за рубежом, а в России носит эпизодический характер. В своей статье Тимур Хакимов отмечает, что российский вторичный рынок имеет ряд особенностей. Во-первых, отечественный рынок относительно невелик. Как следствие, на нем присутствуют далеко не все желаемые объекты. Во-вторых, очень часто значительные пакеты акций находятся во владении сотрудников компании [8].

В зарубежной практике скупкой акций пользуются крупные конгломераты, которые диверсифицируют свой бизнес за счет покупки компаний с малой или средней капитализацией. Такие враждебные поглощения связаны с инновационными и высокотехнологичными компаниями.

Для проведения скупки на фондовом рынке инициатор поглощения прибегает к услугам брокерских агентств, которые выполняют все необходимые операции на вторичном рынке. В ходе всего процесса инициатор желает остаться неизвестным, это связано с тем, что компания-цель может указывать конкурентам на будущие проекты.

Достижение успешной скупки возможно, когда акции компании-цели подходят по ряду критериев.

1. **Достаточный уровень free-float.** Free-float – этот термин обозначает долю акций, находящихся в свободном обращении на рынке [4]. Чем больше акций получит инициатор поглощения, тем большим объемом прав он будет обладать, и следовательно, влиять на деятельность компании-цели. Согласно подп. 2 п. 1 ст. 65 Федерального закона от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», (далее – Закон об АО), внеочередное общее собрание акционеров по требованию акционера (акционеров) может проводиться в случае наличия не менее 10 % голосующих акций общества на дату предъявления требования о созыве собрания [7]. Если free-float превышает 50 %, и в Уставе компании-цели не прописаны условия защиты от враждебного поглощения, то получение контрольного пакета позволяет запустить процедуру приобретения.

2. **Оптимальный уровень ликвидности** – это важный показатель для совершения операций по скупке акций. Если ликвидности недостаточно, то покупка значительных пакетов акций привлекает излишнее внимание. Это способствует притоку спекулянтов, которые могут затруднить процесс скупки. Достаточная ликвидность позволит остаться незаметным. В процессе аккумуляции акции у одного участника ликвидность на рынке начнет падать, а цена подниматься. Брокер, скупающий акции, может имитировать наличие ликвидности, выставляя заявки на продажу и на покупку. В ходе таких манипуляций дневные спреды станут более грубыми, узкими и стабильными. Это связано с тем, что брокер будет стремиться удержать цену на одном уровне. Инициатор слияния имеет определенный ценовой диапазон, являющийся ориентиром при покупке акций, и, несмотря на то, что цены будут расти, брокер постарается удержать их в заданных рамках.

3. **Наличие крупных игроков** – этот показатель напрямую влияет на время реализации скупки акций. Крупные игроки всегда заметят присутствие конкурента, так как обладают всеми техническими возможностями. Когда акция становится объектом заработка нескольких крупных игроков, затраты на реализацию скупки значительно возрастают. В зависимости от размера компании-цели, денежных затрат и факторов описанных выше, существуют несколько методов, позволяющих провести скупку акций.

Агрессивная скупка акций. Применяется крупными компаниями, конгломератами и холдингами. Для таких компаний скупка акций с малой капитализацией – это незначительные затраты. Процесс покупки может занять от трех до тридцати дней. В период скупки цена может вырасти в несколько раз. Так получается из-за появления крупного спроса со стороны инициатора сделки. Как было сказано ранее, скупку может осуществлять нанятая брокерская фирма. К агрессивной скупке прибегают в случае отсутствия времени. При высоком значении free-float может способствовать притоку спекулянтов. На графике такая скупка напоминает образование пузыря.

Постепенная скупка акций. К постепенной скупке акций прибегают инициаторы средней и малой капитализации. Такой способ позволяет экономить денежные средства и оставаться почти незаметными в течение некоторого времени. Это особенно важно организациям, для которых покупка необходимого пакета акций составляет значительную часть бюджета [1]. Такая стратегия имеет несколько фаз.

1. **Первичная аккумуляция** – это фаза, в которой брокер в интересах организатора покупает весомый пакет акций. Фактически, такие накопления акций являются первоначальными инвестициями, которые помогут манипулировать ценами в дальнейшем.

2. **Удержание цены** – это период, где за счет накопленных в первой фазе акций брокер удерживает цену, не давая ей двигаться. Постепенно инвесторы, находящиеся на акции чувствуют психологическое давление и продают свои акции, пополняя запас брокера. В этот период манипулятор может продавить цену вниз.

3. **Финальная скупка** – когда цена «продавлена к низам» (покупатель всегда хочет купить дешевле), брокер начинает активно закупать дешевые акции. Это приводит к росту объемов и вздутию цены.

Для того, чтобы провести манипуляцию ценами, инициатор поглощения может использовать ряд приемов, большая часть которых предназначена для устрашения других держателей акций.

Стена «Плита» – этот прием направлен на создание иллюзии крупной продажи. Держатель акции увидит в стакане гигантскую заявку на продажу по лучшей цене. Быки, наблюдая за стеной на продажу, верят в малую вероятность роста стоимости акции и начинают продавать их.

На бирже действует закон живой очереди, слабые игроки не рискнут закрывать свои позиции по цене, на которой находится стена, потому что в этом случае они рискуют продать последними. Это побуждает их стать **«Front Runner»** (фронт-раннерами). Это участники рынка, которые выставляют свои заявки на продажу перед стеной. Таким образом, слабые игроки, избавляясь от своих акций, двигают цену вниз. Если цена устраивает брокера, то резкого обвала цен не случится, так как в тот момент, когда все будут продавать, брокер будет покупать. На рисунке 1. представлена стена на продажу, а также группа из фронт-раннеров, которые заняли позиции на три шага ниже [2].

Таблица 1

Стена на продажу в стакане заявок (объем 15 653 лотов)

Продажа	Цена	Покупка
502	5,6	
1013	5,5	
1808	5,4	
267	5,3	
1063	5,2	
558	5,1	
<u>15653</u>	5,0	

Окончание таблицы 1

Продажа	Цена	Покупка
636	4,9	
192	4,8	
96	4,7	
	4,6	418
	4,5	1064
	4,4	372
	4,3	659
	4,2	1060
	4,1	1207
	4,0	2340
	3,9	1273
	3,8	1244
	3,7	1089

Фиксация цен или «Зажим из плит» – это стратегия, при которой используются несколько стен по обе стороны стакана заявок. Стены удерживают цену внутри дня в нужном диапазоне. Между стенами оставляют небольшой зазор для слабых держателей акций. Он устанавливается по лучшей цене продавца и лучшей цене покупателя. Пока цена находится в зажимах, слабые игроки могут реализовывать свои акции только в свободной от стен зоне. Если стены «Плиты» появились, то велика вероятность того, что движение цен прекратится на длительное время [5].

Эту стратегию, также принято называть **«Игрой на bid ask спреде»**, обычно ее применяют маркетмейкеры. Стратегия направлена на постепенное накопление акций у крупного игрока или на получение дохода в случае маркетмейкера. Визуально зажим из плит можно увидеть в стакане заявок. На ценовом графике происходит сужение тел свечей и выстраивание их в длинную пунктирную линию при наличии объема (см. рис. 2). При этом, каждый день цена может подниматься или опускаться на один-два шага.

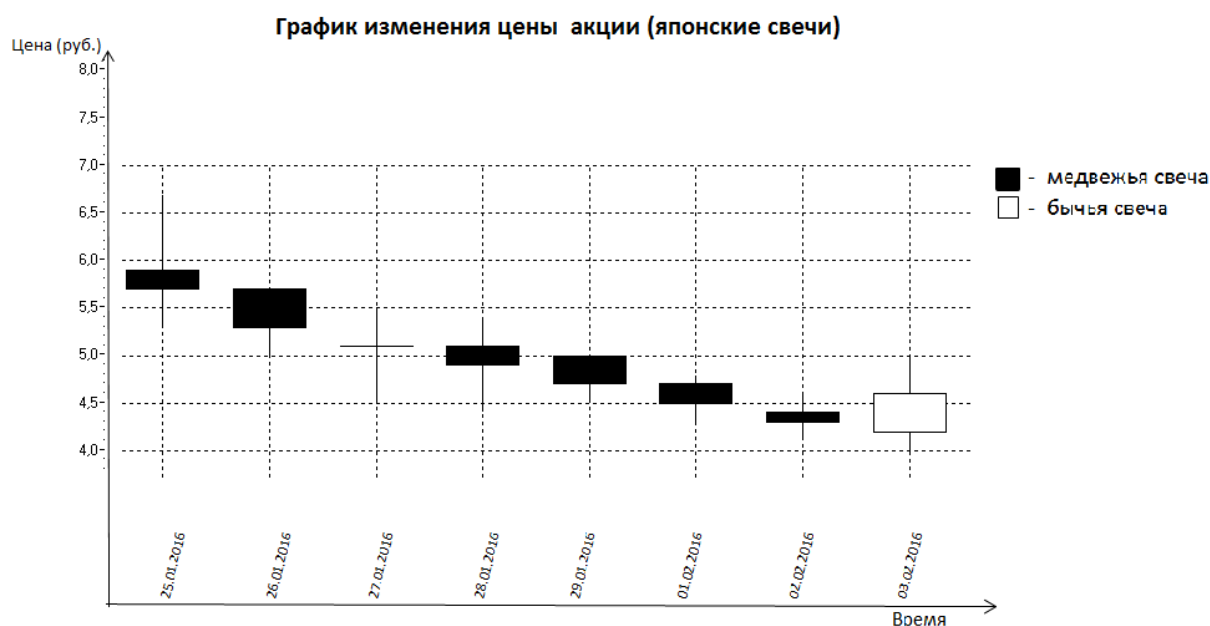


Рис. 1. График цены акции при зажиме из плит

Манипуляция счетами – этот элемент недобросовестной торговли используется для создания иллюзии активности. Крупный игрок продает или покупает акции между собственными счетами. Так можно имитировать движение цены, оставляя акции у себя. Акции и деньги – это топливо, которое необходимо для движения цены. Важно его сохранить. Для целей будущего поглощения накопление акций играет важнейшую роль [2].

Практика манипуляции ценами на фондовом рынке задействует эффекты, основанные на специфике поведенческих финансов, анализа объемов и несовершенствах инструментов технического анализа. Как показывают исследования, все приемы недобросовестных игроков направлены на формирование страха у держателей акций. Это приводит к аккумуляции крупных пакетов акций в одних руках. При достижении заданного уровня инициатор сделки запускает процесс поглощения.

По данным консалтинговой компании KPMG, в 2014 г. активность на рынке слияний и поглощений в количественном выражении возросла почти вдвое (было объявлено о 595 сделках, в 2013 г. – о 316 сделках). На 2014 г. рынок сфокусирован на сделках менее 250 млн. В 2015 г. эта тенденция сохранилась [6]. Прогнозируемый аналитиками рост IPO к 2020 г может стать катализатором враждебных поглощений через скупку акций на фондовом рынке.

В рассмотренной статье представлено несколько инструментов недобросовестной игры на рынке акций. Эти методы могут использоваться на разных рынках во множестве ситуаций. В данной работе они рассматриваются через призму интересов инициатора сделки поглощения. В американской практике всем описанным действиям может сопутствовать «новостной шум», направленный на организацию падения цен. Низкие цены более выгодны для организатора поглощения. Фондовый рынок России еще достаточно молод, но в будущем, с развитием бизнеса и притоком ликвидности данные схемы смогут быть применены для целей поглощения.

Библиографический список

1. Беллафиоре, М. Один хороший трейд : учеб. пособ / М. Беллафиоре. – М. : СмартБук, 2012. – 300 с. – ISBN 978-5-9791-0274-0.
2. Вильямс, Т. Хозяева рынка : учеб. пособ / Т. Вильямс. – М. : Альпари, 2010. – 185 с.
3. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов : учеб. пособ / А. Дамодаран. – М. : Альпина бизнес букс, 2008. 1340 с. – ISBN 978-5-9614-0802-7.
4. Пануров, А. Алгоритмы манипулирования на рынке [Электронный ресурс] / А. Пануров. – Режим доступа : <http://true-trend.ru/video-uroki/manipulyacii-na-rynke.html> (дата обращения : 09.11.2015).
5. Рынок слияний и поглощений в 2014 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_MA_4r_2015.pdf. (дата обращения : 02.03.2015).
6. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.95 № 208-ФЗ. – [Электронный ресурс] режим доступа : Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения : 02.06.2016).
7. Хакимов Т. Враждебные поглощения: технология, стратегия и тактика нападения // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2004. – №4. – 71–77 с.
8. Free-Float Methodology [Electronic resource]. – Mode of Access : <http://www.investopedia.com/video/play/freefloat-methodology/> (accessed date : 05.06.1995).
9. Pignataro P. Mergers acquisitions and other restructuring activities / P. Pignataro. – New Jersey: Wiley, 2015. – 350 p. – ISBN 978-1-118-90871.

УДК 366.143

М.А. Ибрахим

АСПЕКТЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

***Аннотация.** В статье исследуется понятие фискальной политики, раскрывается сущность государственного регулирования социально-экономического развития как процесса включения государства в экономическую сферу общества посредством бюджетно-налоговой политики. Даются определения видов фискальной политики.*

***Ключевые слова:** безработица, экономический рост, фискальная политика, государственное регулирование экономики, спад производства.*

Mustafa Ibrahim

ASPECTS OF FISCAL POLICY OF THE STATE

***Annotation.** In the article explores the concept of fiscal policy, the essence of state regulation of social and economic development as a process of inclusion of the state in the economic sphere of society through of fiscal policy. Defines types of fiscal policy.*

***Keywords:** unemployment, economic growth, fiscal policy, government regulation of the economy, the decline in production.*

Фискальная политика государства – это важнейшая, если не самая главная часть общей политики государства. По сути, в условиях рыночных отношений, именно фискальная политика определяет направление и темпы развития народного хозяйства. Если экономика государства пробуксовывает, то в первую очередь необходимо проанализировать налоговую систему как основу фискальной политики государства.

Фискальная политика государства призвана, не просто формировать государственный бюджет, необходимый для нормальной жизнедеятельности общества в целом, но и быть справедливой. Основной принцип фискальной политики должен быть таковым – чем больше доходы, тем больше платежей в бюджет, а не облагать нищих непомерными налогами и, при этом, брать с богатых минимум. К сожалению, такой подход часто существует в системе налогообложения государств, в том числе и в России. А это, как правило, помимо недовольства многих граждан, вызывает и застой, и стагнацию в экономике.

Посредством государственного бюджета и фискальной политики, т.е. с помощью различных манипуляций с государственными расходами и налогообложением государство способно изменить очень многое в экономике. Например, можно поменять отраслевую структуру народного хозяйства, создать лучшие условия для развития производства, занятости населения, снизить инфляцию и многое иное. Но в России все не так. Несмотря на понимание многих проблем в экономике, фискальная политика российского государства не меняется уже давно. Всем ясно что современная ситуация в налоговой системе не способствует развитию экономики, не стимулирует внутренний спрос, без которого народное хозяйство России развиваться не будет. Определим, кому выгодна такая ситуация с применением фискальной политики в России в ее существующем виде: нескольким добывающим корпорациям и банкам. Вот почему в России создаются новые банки очень часто, при финансовой поддержке Правительства. Ситуация при этом в реальном производстве упадническая. В настоящее время, если не считать ряд отраслей монополистов, экономика реального сектора едва ли считается конкурентоспособной на рынке. Существующая сегодня фискальная политика в России выгодна лишь отдельным юридическим и физическим лицам, но не экономике в целом и, тем более, не большинству граждан России. Экономика – это не наличие денег (деньги – это всего лишь посредник, соединяющий всех производителей при обмене своим трудом), а работа реального производства, являющаяся истинным богатством государства. Можно иметь много денег (особенно бумажных) и быть нищим, а

можно быть богатым без денег, имея свое производство. Большими вливаниями денег в банки экономику не поднять.

В теории фискальной политики выделяют два основных подхода:

- дискреционная фискальная политика – сознательное регулирование налогообложения и государственных расходов с целью повысить объемы производства, занятость населения, совокупный спрос и так далее, за счет увеличения расходов и дефицита бюджета при снижении налогов. А в период подъема этот дефицит гасится;

- не дискреционная фискальная политика – использование автоматических стабилизаторов. Например, изменение налоговых поступлений в различные периоды экономического цикла. При этом налоговые ставки действуют достаточно долго, не меняя своих величин. Но данная схема хороша только в том случае, если и сами налоги и их ставки построены правильно, направлены на стимулирование экономики, совокупного спроса и так далее, а не просто, как ныне в России, только по фискальному принципу [2].

Фискальная политика – это основа влияния государства на свою экономику, и от того, насколько правильно и справедливо Правительство этим пользуется, зависит, собственно, как жизнь государства, так всех его граждан. Увы, настоящее положение экономики России показывает, что в этом вопросе Правительство пока не на высоте. Фискальная политика подразделяется на автоматическую и дискреционную. И та и другая могут быть сдерживающей или стимулирующей. Стимулирующая политика – необходима при возникновении экономического спада, направлена на борьбу с безработицей, а также на увеличение спроса на отечественные товары. Нередко в качестве инструмента стимулирующей политики применяется снижение налоговых ставок. Сдерживающая политика – это эффективное средство при перегреве экономики, основная ее цель – снижение инфляции. В таком случае действия, предпринимаемые правительством, противоположны тем, которые рекомендованы при стимулирующей политике: налоги повышаются, объемы госзакупок уменьшаются. Кроме дискреционной фискальной политики существует автоматическая фискальная политика. Автоматическая фискальная политика опирается на действие стабилизирующих факторов, встроенных в экономику и не нуждается в особом управлении.

Достоинства дискреционной фискальной политики: мультипликативный эффект – это совокупное воздействие инструментов, которое позволяет сбалансировать состояние всех отраслей экономики; отсутствие задержки (так называемого внешнего лага). Это означает, что изменения вступают в силу сразу же после принятия соответствующих законов, меры дискреционной политики обычно настолько эффективны, что первые результаты заметны по прошествии незначительного периода времени. Чистой дискреционной политики в современной экономике не существует, а значит, она также опирается на действие встроенных стабилизаторов. Это значительный плюс, так как при незначительных колебаниях экономики не требуется специальных мер, в ситуации циклического изменения все подъемы и спады стабилизируются без участия законодательной власти.

Когда используется такой термин, как фискальная политика, имеется в виду комплекс мер, предпринимаемых правительством для поддержания стабильности экономики посредством изменения величины расходов и/или доходов государственного бюджета. По этой причине фискальную политику справедливо будет называть еще и бюджетной. Изучая то, какие отличия несет в себе дискреционная и недискреционная фискальная политика, стоит отметить, что встроенные стабилизаторы при автоматической системе воздействия используются для достижения одной ключевой цели – преодоления отрицательных следствий инфляции и возможного производственного спада [2].

Непредвиденные международные изменения спроса также могут сделать малоэффективными любые виды фискальной политики. Для того чтобы понять негативное влияние этого фактора, нужно представить следующую ситуацию: допустим, был проведен ряд стимулирующих действий, след-

ствием которых стало успешное увеличение совокупного спроса, позволившего обеспечить полную занятость. Но в то же время страна, являющаяся торговым партнером, переживает стремительный рост экономики. В результате происходит настолько быстрое увеличение совокупного спроса, что возникает инфляция.

На данный момент формирование базы для современной налоговой системы в России уже завершено. И если обратить внимание на ключевые параметры устройства налоговой системы в Российской Федерации, то можно заметить, что они не отображают советских реалий. Действующая система основывается на актуальных в условиях современной мировой практики ключевых видах налогов, которые используются с учетом нынешних экономических условий РФ.

В России дискреционная фискальная политика предполагает преобразование налоговой системы с параллельным проведением бюджетной реформы. Для того чтобы решить различные проблемы, препятствующие успешной реализации стратегии налоговых реформ, российское Правительство использует популярные инструменты воздействия на экономику. В качестве примера можно привести использование плоской ставки налога на доходы физических лиц. Но в некоторых случаях эффективность системы снижается по причине непродуктивности администрирования и применения законодательства о налогах и сборах.

В качестве итога можно отметить, что дискреционная и автоматическая фискальная политика – это механизмы влияния, при грамотном использовании которых государство способно на постоянной основе эффективно стабилизировать состояние экономики и преодолевать как различные кризисы, так и рост инфляции, также требующей квалифицированного контроля.

В современных условиях государственное регулирование экономики решает различные задачи стимулирования экономического роста, регулирования занятости, поощрения прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структуре. Конкретные направления, формы, масштабы ГРЭ (государственного регулирования экономики) определяются характером и составом экономических и социальных проблем в той или иной стране в конкретный период. Для достижения желаемых целей государство проводит фискальную политику. Бюджетно-налоговая политика – это инициатива Правительства в области налогообложения, государственных расходов, государственного бюджета, имеющая целью достижение естественной безработицы, обеспечение рабочих мест для населения и решение экономических проблем страны. Она является частью финансовой политики, важной составной частью экономической политики государства и инструментом государственного регулирования экономики. В условиях циклического развития экономики для каждой фазы цикла будут присущи свои цели и задачи, свой инструментарий и методы регулирования.

В период экономического спада, зачастую, проводят стимулирующую политику, целью которой является повышение инвестиционной активности как внутри государства, так и для привлечения иностранных инвестиций. Во-первых, через увеличение государственных расходов на закупки товаров и услуг в целях компенсации недостающего частного спроса, для увеличения совокупного выпуска. Во-вторых, через норму банковского процента, которая не должна быть слишком высокой, чтобы предприниматели могли брать кредиты. В третьих, через регулируемую ставку налогообложения, с тем, чтобы повысить как производственный, так и потребительский спрос путем снижения налогов.

Совершенно иные мероприятия проводятся в период начинающегося подъема экономики, порой переходящего в кризис перепроизводства. Сдерживающая бюджетно-налоговая политика (рестрикционная) имеет своей целью ограничение циклического подъема экономики и предполагает снижение госрасходов (сокращение государственных закупок), уменьшение выплат трансфертов, увеличение налогов, это позволяет снизить уровень инфляции спросом ценой роста безработицы и спада производства. Всестороннее изучение этого аспекта, а также компетентное использование механиз-

мов фискальной политики позволяет обеспечить стабильные темпы экономического роста, возможность использования государством экономических рычагов регулирования. Грамотно спланированная и последовательно проводимая бюджетно-налоговая политика, как правило, характеризуется достижением макроэкономической стабильности, сбалансированностью государственных финансов. Необходимо учесть тот факт, что эффективность фискальной политики значительно возрастает, если она сочетается с проведением соответствующей денежно-кредитной политики.

Государственное регулирование подразумевает использование набора инструментов, способствующих реализации наиболее выгодной государству политики, т.е. это, по сути, действие налогового механизма. Итак, механизм реализации фискальной функции налогов проявляется в процедуре изъятия определенной части доходов налогоплательщиков, что достигается при условии добровольной уплаты налогоплательщиком необходимой исчисленной суммы. В ином случае соответствующие органы вынуждены применять принудительные меры изъятия налогов с целью соблюдения принципа полноты и своевременности формирования доходной части государственного бюджета.

Регулирующая роль налогов предполагает не прямое снижение налогового бремени, а преимущественно создание логической цепочки, связывающей налогообложение с результатами финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков в целях стимулирования и расширения налогооблагаемой базы [1].

Недостатки фискальной политики:

- при применении мер фискальной политики в первую очередь проявляется эффект вытеснения. Этот термин обозначает, что в период спада экономики значительно увеличивается расходование бюджетных средств. Как результат происходит повышение процентных ставок;
- внутренний лаг. Этот термин схож с внешним лагом и обозначает задержку во времени между моментом, в который вмешательство в экономические процессы со стороны государства стало необходимостью, и моментом, когда было принято соответствующее решение;
- сложности с расчетом величины изменения экономических инструментов. Для принятия эффективного решения требуется взвешенный анализ ситуации и точный расчет, которые не всегда возможны. В любом случае на одной из стадий стабилизации экономики с помощью фискальной политики возникает дефицит бюджета. Он может быть выражено в минимальной степени, но присутствует обязательно.

Таким образом, фискальная дискреционная политика – это законодательное регулирование колебаний экономики, которое направлено, в первую очередь, на стабилизацию и по возможности безубыточное прохождение кризисных периодов экономики. А под фискальной политикой понимается использование государственных расходов в целях воздействия на макроэкономические условия. Фискальная политика предполагает манипулирование доходной и расходной частями государственного бюджета в целях обеспечения устойчивости экономики. Действенными методами реализации фискальной политики являются законодательно установленные нормы, направленные на создание условий для эффективности развития экономики.

Библиографический список

1. Бурмистрова, Л. А. Финансово-кредитные составляющие регулирования экономики. Методы. / Л. А. Бурмистрова // Вестник Университета. – 2012. – № 3. – С. 73–78.
2. Колмогорова, Ю. В. Фискальная политика как способ государственного регулирования экономики / Ю. В. Колмогорова, П. К. Глоба, Д. Ф. Исламутдинова // Научное и образовательное пространство: перспективы развития : материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. О. Н. Широкова. – Чебоксары : ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 242–244.
3. Курмаев, П. Ю. Практические аспекты реформирования организационной модели государственного регулирования / П. Ю. Курмаев // Перспективы науки и образования. – Вып. №6. – 2013. – С. 219.

УДК 336.1

Д.Ю. Карандин

О.А. Ревзон

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО ДОЛГА В ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация.** В статье рассмотрена роль государственного внешнего долга в формировании бюджета Российской Федерации. Также уделено внимание влиянию уровня государственного долга на финансовое положение страны. Обоснованы предложения по повышению эффективности управления внешним государственным долгом в Российской Федерации, в результате чего предложен вариант повышения эффективности управления государственным долгом России, оптимизации структуры и минимизации последствий его роста.*

***Ключевые слова:** государственный долг, внешний долг, бюджет, дефицит бюджета, долговая политика; управление государственным долгом.*

Dmitry Karandin

Oxana Revzon

THE ROLE OF GOVERNMENT EXTERNAL DEBT IN THE FORMATION OF THE FEDERAL BUDGET

***Annotation.** The article considers the role of the public external debt of the budget of the Russian Federation. Also attention is paid to the influence of the level of public debt on the financial position of the country. Substantiated proposals to increase the external public debt management in the Russian Federation, resulting in proposed variant of increase of efficiency of public debt management Russia, optimization of the structure and minimize the consequences of its growth.*

***Keywords:** public debt, external debt, budget, budget deficit, debt policy, public debt management.*

Долговые проблемы нашей страны в последнее время становятся одной из наиболее уязвимых сфер развития российской экономики. Возможно, на них в последнее время не обращалось особого внимания, так как считалось, что эти проблемы были успешно решены. Однако проблема формирования эффективной долговой политики Российской Федерации до сих пор актуальна. Влияние кризиса в 2016 г. может способствовать снижению доходов населения при общем ухудшении экономической ситуации, что, в конечном итоге, окажет негативное влияние на экономику и рост долговой задолженности.

Проблемы, возникающие в процессе управления государственным долгом, являются актуальными для большинства государств. Множество ученых-экономистов во всем мире занимаются изучением вопросов управления государственным долгом ввиду значительных объемов государственной задолженности и высокого уровня расходов на ее обслуживание. Таким образом, существует необходимость обоснования предложений по повышению эффективности управления внешним государственным долгом в Российской Федерации, а также разработка предложений по снижению размера государственной задолженности России, минимизации последствий ее роста и оптимизации структуры.

Государственным долгом называется сумма всех непогашенных на определенный момент времени долговых обязательств государства (центрального правительства) перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, включая начисленные по ним проценты, штрафы и пени, а также обязательства по предоставленным государственным гарантиям. Государственный долг разделяется согласно валютному критерию на внешний и внутренний. Следовательно, все заимствования России делятся на внешние и внутренние ввиду валюты возникающих обязательств. Проще говоря, внутренний государственный долг – это рублевые долги, а внешний – валютные долги.

Роль внешнего долга состоит в том, что у государства появляется возможность финансировать свои расходы при дефиците собственных средств, также для правительства внешние заимствования позволяют стимулировать рост экономики. При этом внешний долг для государства представляет существенные проблемы, поскольку для его погашения необходимо тратить значительные средства из бюджета. Иногда собственных источников для погашения долга становится недостаточно, при этом возможность его рефинансирования на внутреннем и внешнем рынках может отсутствовать. Обслуживание внешних заимствований предполагает как выплату процентов (текущее обслуживание долга), так и погашение основной суммы долга. Основной целью внешнего долга является привлечение финансовых ресурсов в экономику государства для решения задач экономики.

К основным задачам внешнего долга относятся: перераспределение свободного капитала между странами, экономия издержек обращения в сфере международных расчетов путем использования кредитных средств, а так же ускорение концентрации и централизации капитала благодаря использованию иностранных кредитов.

Главная выгода для страны – это способность привлекать в бюджет страны заемные денежные средства и сохранять относительный размер долга.

Внешний долг может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на социально-экономические процессы страны.

Положительная роль внешнего долга заключается в том, что он способствует ускорению развития производительных сил, росту концентрации капитала, непрерывному процессу производства, расширению инвестиционной активности, стимулированию внешнеэкономической деятельности стран. Рациональное использование долга может являться эффективным инструментом развития экономики. Отрицательная роль внешнего долга заключается в том, что он определяет противоречия рыночной экономики, форсируя перепроизводство товаров, усиливая диспропорцию общественного воспроизводства, а также ужесточая конкурентную борьбу за рынки сбыта, источники сырья, инвестиции.

При высоком уровне государственных внешних займов правительство ограничивает инвестиционные капиталовложения в национальное хозяйство, направляя значительную часть средств бюджета на погашение внешних заимствований. Последствиями накопления государственного долга могут быть переложение налогового бремени на будущие поколения, перераспределение доходов среди населения, потеря политической независимости на мировой арене, а также ухудшение долговой устойчивости страны.

Государственный внешний долг является составляющей множества финансовых систем государств мира. Он может быть частью экономической политики государства. Практически все страны мира прибегают к внешним источникам финансирования. Подавляющее их число имеет дефицитные бюджеты и испытывает недостаток собственных средств для осуществления внутренних вложений, проведения социально-экономических преобразований, а также выполнения долговых обязательств по внешним заимствованиям. Отношения по поводу формирования, обслуживания и погашения долга оказывают значительное влияние на денежное обращение, инвестиционный климат и развитие международных отношений государств, поэтому они требуют глубокого анализа в части их урегулирования.

Государственный долг является основным инструментом долговой политики, а также объектом ее управления. Долговой политикой является деятельность органов власти по управлению государственным долгом [4]. Это совокупность стратегических и оперативных мероприятий государства в сфере управления государственным долгом, направленных на решение фискальных и социально-экономических задач органов власти всех уровней. Она формирует стратегию управления государственными заимствованиями, а также основные направления по ее реализации. Проведение эффек-

тивной долговой политики необходимо, так как от этого зависит экономическое положение страны. Задача политики по управлению государственным долгом заключается в обеспечении точного и своевременного учета всех финансовых обязательств, поддержании допустимой для экономики долговой нагрузки, минимизации стоимости обслуживания долга, создании механизмов для участия как можно более широкого круга инвесторов в долговом финансировании правительства, минимизации рисков государственных заимствований и обеспечении стабильности долгового финансирования. Современная долговая политика является неотъемлемой частью эффективного управления общественными финансами.

Основной угрозой экономического развития Российской Федерации являются, прежде всего, внешние факторы, в частности, падение мировых цен на сырье и нефть, затруднение доступа российских предприятий и банков к иностранным источникам финансирования, а также другие негативные явления, которые связаны с тенденциями развития международного рынка. В условиях экономического кризиса особое значение приобретает денежно-кредитная политика ЦБ, поиск ее адекватных обстановке вариантов. Тем не менее, все последние годы Банк РФ держит курс на переход к режиму инфляционного таргетирования, невзирая на резкие изменения экономической конъюнктуры и в целом условий социально-экономического развития России [7].

Принимая во внимание функционирование экономики России в условиях введения санкций особое внимание следует уделить бюджетной политике. Согласно проекту бюджета Российской Федерации на 2016 г., доходы составят 13,6 трлн руб., расходы – 15,8 трлн руб., ожидаемый дефицит – 2,8 процента ВВП (2,18 трлн) [6]. Дефицит бюджета в 2016 г. планируется в размере 17 % от его доходов. Такое же соотношение было в 1997 г.. Большой показатель был лишь в 1998 г., когда произошел дефолт. Тогда дефицит бюджета составлял 28 % от его доходов.

Между государственным долгом и государственным бюджетом существует неразрывная связь. Одной из главных причин возникновения государственных заимствований может являться дефицит государственного бюджета, т.е. превышение расходов бюджета над его доходами [1]. Потенциально в качестве источников покрытия дефицита бюджета могут быть привлечены доходы от приватизации госимущества. Сейчас рассматривается вопрос о приватизации таких компаний, как РЖД, «Алроса», «Башнефть», ВТБ, «Аэрофлот», «Роснефть» и «Совкомфлот». Однако ввиду сложной экономической ситуации в стране приватизация акций данных компаний может происходить по цене ниже рыночной. Еще одним источником пополнения бюджета могут быть доходы от повышения налогов. Но, нужно понимать, что данный инструмент пополнения бюджета является дополнительным бременем для налогоплательщиков, что снижает их уровень жизни, тормозит развитие предпринимательства и бизнеса в целом, а также повышает вероятность возвращения к «теневой» экономике и сокрытия реальных доходов предпринимателей.

Согласно проекту основных направлений бюджетной политики на 2016 г. и на плановый период 2017 г. и 2018 г. одними из главных источников финансирования дефицита бюджета в этом периоде будут государственные заимствования Российской Федерации и средства Резервного Фонда. Необходимо отметить, что с октября 2014 г. российские золотовалютные резервы имеют тенденцию к снижению. По данным Центрального Банка Российской Федерации золотовалютные резервы страны в 2014 г. снизились примерно на 25 % [3]. Значительное сокращение золотовалютных резервов Российской Федерации прекратилось лишь весной 2015 г. Основной причиной стабилизации уровня золотовалютных резервов является плавающий курс рубля, который был введен Центральным Банком Российской Федерации в ноябре 2014 г.

В январе 2016 г. объем золотовалютных резервов Российской Федерации составил 368,0 млрд долл. США, в то время как в январе 2015 г. объем резервов составлял 386,2 млрд долл. США. Таким образом, наблюдается снижение показателя на 18,2 млрд долл. США. К 1 января 2016 г. запасы Ре-

зервного фонда Российской Федерации составили 3,64 трлн руб., что составляет 4,5 % к ВВП. В начале января 2015 г. они находились на уровне 4,94 трлн руб., что составляет 6,2 % к ВВП. Таким образом, за год было потрачено 1,3 трлн руб. [3]. На март 2016 г. запасы Резервного фонда Российской Федерации составили 3,75 трлн руб., что составляет 4,8 % к ВВП. В ближайшей перспективе пополнение Резервного фонда не прогнозируется. При этом, из-за рисков недопоступления нефтегазовых доходов, недополучения доходов от приватизации, а также привлечения заемных средств Резервный фонд может иссякнуть уже в ближайшее время [3].

От характера решения долговой проблемы зависит бюджетная дееспособность Российской Федерации, а, следовательно, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, а также характер поведения всех сегментов отечественного финансового рынка. Действительно, в России один из самых низких уровней внешнего долга. Однако, наличие низкого уровня внешнего долга еще не говорит об успешной экономической модели развития экономики страны.

Сегодня государственный внешний долг имеет тенденцию к снижению. За предыдущий год внешний государственный долг Российской Федерации в долларах снизился на 9,2 %. На 1 января 2016 г. внешний государственный долг в долларах упал до 50,0 млрд долл. В перерасчете на евро показатель с учетом волатильности валюты наоборот увеличился на 1,1 %, и составил 45,7 млрд евро. При рассмотрении структуры внешнего долга видно, что задолженность по облигациям внешних заимствований составляет более 70 %. Последний срок погашения по ним датирован 2043 г., при этом наибольшую сумму в размере 13,3 млрд долл. планируется выплатить в 2030 г. Также в структуру внешних заимствований входят облигации внутреннего государственного валютного займа. Несмотря на то, что данные облигации были выпущены для погашения внутреннего долга, они входят в состав внешних заимствований, так как номинированы в долларах США [2].

Макроэкономические условия разработки прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 г. и на плановый период 2017 г. и 2018 г. характеризуются низкой динамикой экономического развития, а в ряде сфер деятельности замедлением или падением темпов экономического роста, повышенным уровнем инфляции, увеличением просроченной задолженности по заработной плате, существенным ослаблением курса национальной валюты по отношению к доллару США и евро на фоне сокращения международных резервов и увеличения оттока капитала из страны из-за нестабильной международной ситуации, обусловившей ухудшение финансово-экономических условий для России в ряде сегментов мирового рынка [3]. Ввиду сложной экономической ситуации, нельзя исключать привлечения внешних займов государством для покрытия дефицита бюджета. Из многочисленных прогнозов и мнений специалистов, можно сделать вывод, что долговая политика Российской Федерации требует усовершенствования. С 2015 г. в документах Минфина РФ подчеркивается необходимость перехода к осуществлению активного управления государственным долгом. Необходимость активного управления внешним долгом определяется его негативным воздействием на экономику, а также снижением уровня национальной безопасности страны.

В рамках развития современной финансовой системы страны существенна проблема обеспечения эффективного финансового контроля при осуществлении долговой политики со стороны государства. Государственный финансовый контроль в отношении политики управления внешним долгом страны является одной из важнейших функций государственного управления, которая заключается в содействии реализации финансовой политики государства, обеспечении процесса формирования и эффективного использования финансовых ресурсов государства для достижения поставленных целей в области финансов. Для осуществления Правительством РФ эффективной долговой политики требуются дальнейшие меры по разработке и формированию теоретических и практических подходов.

Продуманная долговая политика способствует обеспечению стабилизации бюджета в краткосрочной и долгосрочной перспективе, а также реализации целей инвестиционной политики. Нормативное правовое обеспечение долговой политики РФ, на сегодняшний день не в полной мере соответствует принципам лучшей практики в развитых государствах. Нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации не определены понятие «управление государственным долгом» и порядок реализации долговой политики (в качестве отдельного документа). В нормативных правовых документах, регулирующих бюджетный процесс и вопросы госдолга, не обозначена необходимость проведения соответствующей оценки и управления рисками, возникающими в процессе управления государственным долгом.

Одной из стратегических целей бюджетной политики является создание эффективной системы долговой политики, что требует формирования в том числе и эффективной системы управления государственными займами. Однако, в «Бюджетной стратегии на период до 2023 г.» данный вопрос применительно к долговой тематике не был отражен [5]. Отсутствие утвержденных в установленном порядке критериев оценки эффективности операций с долговыми обязательствами, целевых количественных и качественных значений указанных критериев, следовательно, качества проводимой долговой политики, делают такую оценку затруднительной и в определенной мере субъективной как со стороны Минфина России, так и со стороны иных структур, в том числе Счетной палаты РФ. Ситуация также осложняется отсутствием принятого в установленном порядке нормативного документа, определяющего цели и задачи долговой политики на долгосрочную перспективу.

Для проведения наиболее продуктивной долговой политики, необходим постоянный мониторинг и анализ факторов, оказывающих влияние на состояние долговой политики государства. Одним из направлений совершенствования системы управления государственным внешним долгом может стать создание государственного фонда погашения долга (ГФПД). Создание ГФПД позволит направлять значительные средства на уменьшение государственного долга, снизить процентные издержки, а также, в случае необходимости привлечения государственных займов, уменьшить нагрузку по обслуживанию долга на государственный бюджет. Основной задачей фонда станет ответственное и упорядоченное погашение государственного внешнего долга (в частности, процентов по обслуживанию госдолга). Государственный фонд погашения долга будет формироваться за счет доходов от приватизации с учетом нормативной величины отчислений в Фонд, а также доходов от управления средствами Фонда. Вместе с тем фонд погашения будет иметь инвестиционный портфель, используемый для управления ликвидностью и максимизации доходов.

Подводя итоги, нужно отметить, что государственная долговая политика должна быть направлена на осуществление займов в таких объемах, которые необходимы для решения первоочередных социально-экономических задач, а также способствовать повышению уровня развития экономики страны в целом.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (редакция от 15.02.2016, с изменениями от 30.03.2016) [Электронный ресурс] Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант-Плюс» (дата обращения : 28.05.2016).
2. Жилкина А.Н. Эволюция и революция управления финансами в условиях санкций и импортозамещения: монография / А. Н. Жилкина. – М., 2015. – 70 с. – ISBN: 978-5-215-02805-6.
3. Объем средств Резервного фонда [Электронный ресурс]: <http://minfin.ru/ru/performance/reservefund/statistics/volume/index.php> (дата обращения : 24.03.2016).
4. Понятие долговой политики и критерии оценки ее эффективности [Электронный ресурс]: <http://www.misbfm.ru/article/ponyatie-dolgovoy-politiki-i-kriterii-ocenki-ee-effektivnosti> (дата обращения : 29.03.2016).

5. Проект бюджетной стратегии РФ на период до 2023 г. [Электронный ресурс]: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=6479&order_4=M_DATE&dir_4=DESC&page_4=591 (дата обращения : 29.03.2016).
6. Проект Основных направлений бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс] . – Режим доступа : http://minfin.ru/ru/document/?id_4=64713 (дата обращения : 25.03.2016).
7. Структура долга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/ (дата обращения : 29.03.2016).

УДК 336.61

М.В. Колесников

Д.П. Мотренко

МОНИТОРИНГ СУБЪЕКТОВ И СРЕДЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Проанализирована категория «мониторинг» субъектов финансово-экономической деятельности. В частности исследованы понятия: индикативный, репрезентативный, ретроспективный, текущий и перспективный мониторинг. Предложено оценивать работу банка не по динамике установленных показателей, а по изменению места банка в конкурентной среде, использовать ценологический анализ для оценки влияния рыночной среды.

Ключевые слова: мониторинг деятельности банка, индикативный, репрезентативный, ретроспективный, текущий и перспективный мониторинг, признаковое пространство исследования, ценологический анализ.

Maxim Kolesnikov

Danil Motrenko

MONITORING OF SUBJECTS AND FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY ENVIRONMENT

Annotation. The category “monitoring” of subjects of financial and economic activity are analyzed. In particular the following notions have been researched: indicative, representational, retrospective, current and perspective monitoring. It was suggested that the work of the bank is to be assessed based not on specified indexes dynamics but based on bank location change in a competitive environment and apply cenology analysis for assessment of the influence of market environment.

Keywords: monitoring of bank activity, indicative, representational, retrospective, current and perspective monitoring, research attribute space, cenology analysis.

Субъекты финансово-экономической деятельности (государственные учреждения, банки, хозяйствующие субъекты, частные лица) и среда их финансово-экономической деятельности – суть объекты настоящего исследования.

В настоящее время достаточно хорошо разработаны механизмы и средства мониторинга финансовой деятельности банка [5]. Но они настроены под требования вышестоящих организаций (ЦБ, руководства отрасли, региона), ориентированы на исследование параметров собственно банка, а не среды его погружения (экономика региона, конкуренты, клиенты) и не решают проблем развития самого банка. Поэтому эта тема требует развития.

В менеджменте категория «мониторинг» понимается значительно шире [3]. В отличие от строго регламентированного финансового мониторинга – это процедура, допускающая творчество, как в способах сбора информации, так и при ее обработке. По методам сбора информации различают пассивный, активный и смешанный (пассивно-активный) методы. Следующая классификация методов мониторинга различает понятия «индикативный» и «репрезентативный» мониторинг. Сферы их применения различны. Индикативный мониторинг дает первое, оперативное представление об исследуемом объекте на основе ограниченной, но легко получаемой информации. Его задача при необходимости «включить» процедуру проведения репрезентативного мониторинга, дающего полное представление об исследуемом объекте, но требующим затрат и времени [3].

Трудно переоценить возможности этих видов мониторинга для банковской системы, финансового состояния экономики региона, отрасли, страны, находящихся в условиях нестационарного и критического функционирования.

Кроме того, целесообразно в нашем случае ввести понятия «ретроспективный», «текущий» и «перспективный» мониторинг. Первый (ретроспективный), основывается на данных прошлого функционирования банка и предположении, что эти тенденции сохранятся в будущем. Этот вид мониторинга использует регрессионные методы анализа. Второй (текущий) вариант мониторинга ориенти-

рован на оценку оперативно складывающейся информации (изменение курса валют, геополитические события и т.д.) для принятия срочных решений. И, наконец, перспективный мониторинг оперирует прогнозными значениями ключевых переменных для принятия стратегических решений. Разработке подлежат способы их проведения, методы обработки данных и принятия соответствующих решений.

Для принятия решений о состоянии и перспективах банковской деятельности на основе данных мониторинга следует выработать соответствующий механизм. Основных инновационных для этого идей две.

1. Оценивать работу коллектива банка не по динамике установленных показателей, а по изменению места банка в конкурентной среде. Например, если показатели работы банка снизились, то это еще не значит, что плохо работает коллектив банка. Если при этом показатели аналогичных банков в аналогичных условиях снизились еще в большей степени, то работу данного банка следует одобрить. Общее снижение вызвано влиянием внешних факторов, но банк противостоял этим факторам лучшим образом.

Для аналитического моделирования этих ситуаций вводится признаковое пространство исследования, в котором выделяются области классов банков: банкроты, требующие санации, средние, успешные, лидеры. Определяя позицию исследуемого банка в этом пространстве в последовательные моменты времени, можно оценить общую динамику и учитывая инерционность экономических процессов прогнозировать ее в будущем. Такой прогноз может иметь силу в интервалы времени сравнимые с промежутками значимой автокорреляции: рост или регрессия. Причиной сложившейся динамики могут быть разные факторы: ухудшение (улучшение) общей экономической ситуации, негативное (позитивное) развитие рыночной среды (возникновение жесткой конкуренции), неудовлетворительная работа менеджмента банка. Эти эффекты следует отделить друг от друга, иначе объективно оценить ситуацию и принять верные решения не удастся.

Действительно, пусть показатели банка ухудшились и он из категории успешных перешел в категорию средних. Если, однако, при этом аналогичные банки снизили свои показатели до банкротств или требующих санации, работу коллектива банка, его руководства следует признать отличной. Они сумели удержать сравнительно более высокие позиции. А причина общего спада в другом, и внимание надо направить в этом направлении. И, наоборот, если аналогичные банки подняли свои показатели, а мы только сохранили их, то это неудовлетворительная работа менеджмента банка.

2. Использовать ценологический анализ для оценки влияния рыночной среды. Рассмотрим возможность использования положений ценологической теории для исследования социально-экономических систем (на примере анализа эффективности банковской системы) [1; 2].

Российская банковская система – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики – представляется типичной самоорганизующейся системой (ценозом), которая работает по закону больших чисел, с множеством положительных и отрицательных обратных связей. Если рассматривать кредитные организации как элементы системы более высокого уровня, то перед нами встает сложная задача, заключающаяся в разработке модели, позволяющей определить вклад той или иной кредитной организации в общую эффективность банковского сектора страны или региона, т.е. необходимо анализировать показатели результативности не только с точки зрения выполнения банком своих внутренних целей, но и с точки зрения достижения эффективности банковской отрасли в целом.

Поскольку нестабильность банковского сектора связана с сильной зависимостью от внешней среды, основным инструментом для формирования эффективной государственной системы воздействия на этот сектор экономики должны стать современные экономико-математические методы.

Для анализа действующих на территории Ростовской области банков были составлены таблицы, в которых банку с максимальным значением по выбранному параметру был присвоен ранг

$r = 1$. Проанализировав динамику 3-х основных показателей (величины активов, величины кредитного портфеля и объема привлеченных средств) за период с 2007 по 2013 гг. были получены параметры ранговых распределений, представленные в таблице 1. Изменение ранговых коэффициентов однозначно свидетельствует, что существующие тенденции не вселяют оптимизма по выравниванию банков по величине исследуемых показателей.

Таблица 1

Изменение ранговых коэффициентов (2007–2013 гг.)

Коэффициенты	α_1	A_1	α_2	A_2	α_3	A_3
01.01.2008	1,442	138 481 619	1,199	61 689 143	1,224	44 129 265
01.01.2009	1,666	261 704 455	1,514	104 297 151	1,333	53 586 792
01.01.2010	2,022	349 084 967	1,708	120 043 842	1,664	65 792 319
01.01.2011	2,253	414 872 300	1,607	121 036 623	1,712	84 541 812
01.01.2012	2,176	464 625 549	1,593	158 710 884	1,682	102 975 793
01.01.2013	2,424	647 465 134	1,492	191 908 658	1,771	130 507 664
01.01.2014	2,184	798 314 784	1,539	233 306 688	1,949	155 047 193

где A_1 и α_1 – параметры рангового распределения банков по величине активов; A_2 и α_2 – параметры рангового распределения банков по величине кредитного портфеля; A_3 и α_3 – параметры рангового распределения банков по объему привлеченных средств.

Остановимся более подробно на анализе распределений банков по величине кредитного портфеля. По данным о величине кредитного портфеля 76 кредитных организаций Ростовской области была составлена таблица, в которой банку с максимальным значением величины кредитного портфеля был присвоен ранг $r = 1$, а банку с наименьшим значением по выбранному параметру $r = 76$.

Если проранжировать все 76 банков по искомому показателю, расположив их в порядке убывания, то получится некоторое гиперболическое распределение по параметру (см. рис. 1).

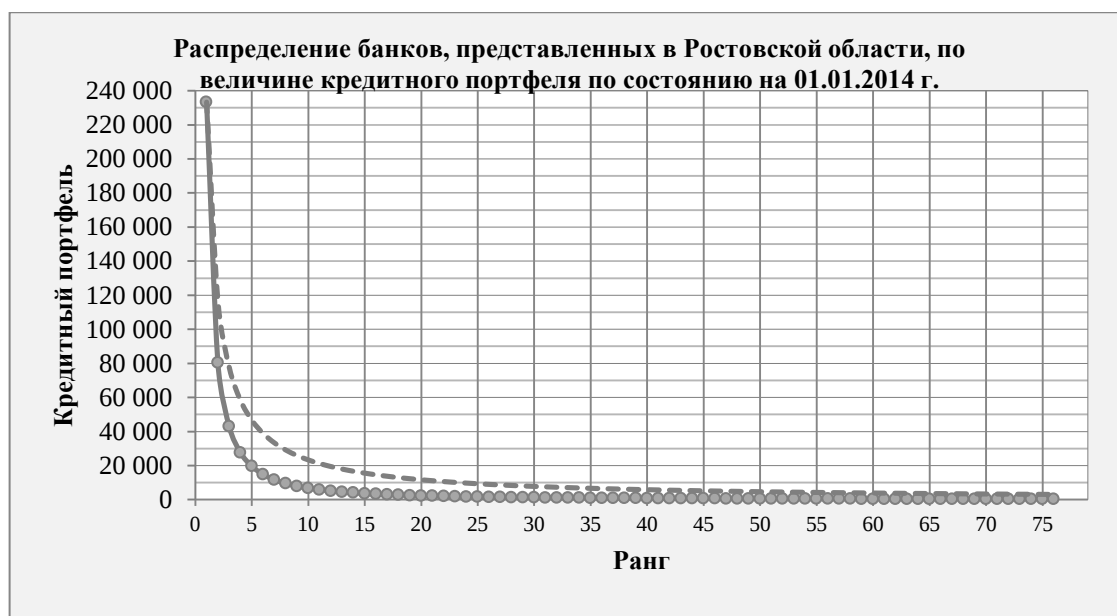


Рис. 1. Ценологический анализ банков Ростовской области

Наилучшим является такое состояние ценоза, при котором в аппроксимационном выражении рангового распределения

$$A r_b = \frac{A}{r_b^\alpha} \quad (1)$$

где параметр α находится в пределах $0,5 \leq \alpha \leq 1,5$. Однако таких состояний на практике не бывает, поэтому можно пользоваться интервальной оценкой.

Из рисунка видно наличие длинного «хвоста» у гиперболического распределения по параметру и единичных крупных быстро спадающих выбросов, что свидетельствует о теоретическом отсутствии математического ожидания и теоретически бесконечной дисперсии.

Полученная кривая позволяет сделать следующие выводы.

1) Совокупность кредитных организаций Ростовской области представляет собой взаимосвязанную систему, что подтверждается близким к оптимальным значениям параметров, которыми характеризуется аппроксимирующая кривая, описывающая ранговое параметрическое распределение. Параметр β принимает значение, равное 1,54.

2) Поскольку описываемый ценоз не является оптимальным, что видно из рисунка 7, то условно можно выделить 3 участка. Первый представлен одним банком, являющимся наиболее крупным в регионе и имеющим высокий уровень доверия у населения – Юго-Западный банк Сбербанка России (отделения, расположенные в Ростовской области). Ко второму принадлежат банки среднего уровня, он лежит ниже аппроксимирующей кривой. После этого распределение уходит вниз, образуя третий наиболее многочисленный участок – мелкие банки.

Можно сделать вывод, что банки по величине кредитного портфеля представлены в регионе крайне неравномерно. Что объясняется несколькими причинами. Во-первых, банковский сектор экономики в России начал развиваться сравнительно недавно, а, следовательно, большинство российских банков можно отнести к достаточно молодым организациям. Во-вторых, в регионе действует большое количество инорегиональных банков, которые в большинстве случаев ориентированы на небольшой сегмент рынка и не претендуют на большую долю рынка. В-третьих, треть банков, представленных в выборке, являются региональными. Небольшие местные банки за счет гибкости управления и близости к клиенту в основном нацелены на «своего» клиента и занимают узкую нишу, в которой крупные банки работать не желают. По этим причинам можно наблюдать достаточно длинный «хвост» распределения и практически полное отсутствие банков среднего уровня.

Таким образом, реальное параметрическое распределение банков по величине кредитного портфеля отличается от гладкой теоретической кривой, при этом динамика происходящих процессов в банковском секторе Ростовской области позволяет судить о тенденции сохранения устойчивости распределения.

Исходя из этого, основным направлением управляющих воздействий должна стать такая политика местных и федеральных властей, которая позволит в дальнейшем создать группу «средних» банков.

Таким образом, была представлена методика оценки эффективности банков-особей как элементов системы более высокого уровня (региона). Как видно, ценологическая теория является достаточно простым и удобным инструментом, позволяющим достаточно точно проанализировать социально-экономические системы различной сложности.

Библиографический список

1. Булгакова, А. В. Анализ эффективности региональных банков Ростовской области на основе метода DFA / А. В. Булгакова // Сборник научных трудов по материалам международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов-2010». – 2010.

2. Булгакова, А. В. Обеспечение эффективности и устойчивости функционирования коммерческого банка / А. В. Булгакова // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте'2009». – Одесса: Черноморье, 2009. – Т.8 (Экономика). – С. 47–50.
3. Колесников, М. В. Анализ существующих подходов и методов исследования процедур организационного управления / М. В. Колесников // Транспорт: наука, техника, управление, 2012. – №9. – С. 17–19.
4. Лябах, Н. Н. Техническая кибернетика на железнодорожном транспорте: Учебник / Н. Н. Лябах, А. Н. Шабельников. – Ростов н/Д., 2002. – 283 с.
5. Положение Банка России № 385-П от 16.07.2012 г. «О Правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.operbank.ru/rabota-v-banke-108.html> (дата обращения : 28.05.2016).

УДК 657.1:346.52

Ж.М. Корзоватых

А.В. Быкова

СИСТЕМА НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Рассмотрены вопросы нормативно-правового регулирования бухгалтерского финансового учета в России. Основное внимание уделено рассмотрению системы правового регулирования с разных точек зрения, выявлена связь между понятиями нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, имущественными и неимущественными отношениями. С учетом этого представлена экономическая классификация пользователей учетной информации.

Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, классификация пользователей учетной информации, имущественные и неимущественные отношения.

Zhanna Korzovatykh

Aleksandra Bykova

THE SYSTEM OF NORMATIVE LEGAL REGULATION OF ACCOUNTING OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The problems of legal regulation of the accounting of financial accounting in Russia. Main attention is paid to the system of legal regulation from different points of view, found a link between the concepts of regulatory accounting, property and non-property relations. With this in mind, it presented the economic classification of accounting information users.

Keywords: legal regulation, classification of users of accounting information, economic and moral relationships.

Многим направлениям общественной жизни, включая бухгалтерский учет, свойственно регулирование в форме воздействия на объект для выполнения поставленной цели. Регулирование, имея универсальный характер, в бухгалтерском учете обладает высокой социальной ценностью и организуется посредством правовых норм.

Термин «нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета» наряду с другими синонимами регламентирования широко применяется в учебной литературе. Но исследователями в области бухгалтерского учета единого понятия не выработано, что обусловлено незначительным временным периодом употребления. Наибольший интерес к вопросам регулирования бухгалтерского учета проявили юристы, что связано с его правовой составляющей. Так, Е.М. Ашмарина, А.Б. Быля, Е.В. Терехова убеждены в том, что бухгалтерский учет сопряжен с системой правового регулирования, составляющей «...совокупность нормативных актов, отдельных правовых норм, регулирующих отношения в этой сфере» [1, с. 165].

Поддерживая утверждение, что регулирование бухгалтерского учета можно считать системой в связи с целостностью, взаимосвязью элементов, способствующей синергетическому эффекту, совокупность институтов бухгалтерского учета, включенных в содержание правового регулирования, считаем не совсем полным.

Возможно, в его определении авторы стремились акцентировать внимание на правовой природе правил бухгалтерского учета в ущерб составу нормативных правовых актов, устанавливающих такие правила. В отличие от юридических источников в учетной литературе определение нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета не встречается. Корректность термина «нормативно-правовое регулирование» в современном русском языке подтверждается действующими правилами. Они разрешают сложносоставной способ словообразования (словосложения), когда производное слово (имеется в виду словосочетание «нормативно-правовое») образовано от производящих слов путем их объединения, сопровождаемого префиксацией (нормативный – нормативно-). Образован-

ные таким образом слова характеризуются смысловой автономностью компонентов, обозначающей равноправные понятия [5; 6].

Таким образом, в понятии «нормативно-правовое регулирование» объединен весь комплекс правовых документов, регламентирующих бухгалтерский учет: правовых (законодательных) актов (Конституция РФ и федеральные законы), подзаконных правовых актов (указы Президента РФ, постановления Правительства РФ), нормативных актов и нормативных документов разъяснительного характера.

Прямо или опосредованно определяющий теорию, методологию, организацию и методики бухгалтерского учета он обуславливает уровни нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, составляющие его функциональную структуру.

Нормативно-правовое регулирование не целесообразно ограничивать воздействием (функциями) органов, уполномоченных государством для разработки правил бухгалтерской деятельности. В бухгалтерском учете выполняются свои задачи соблюдением формальных правил, упорядочивающих и оптимизирующих его, а значит, нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета включает также механизм обеспечения их выполнения.

Исходя из вышеизложенного, под системой бухгалтерского учета следует понимать целенаправленное воздействие уполномоченных органов на формирование в нем информации путем разработки и принятия нормативных правовых и иных актов, а также механизм их соблюдения. Уполномоченными органами, разрабатывающими и принимающими нормативные и иные акты, являются:

- органы государственного регулирования бухгалтерского учета;
- субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета, объединяющие по нормам ст. 21 федерального закона «О бухгалтерском учете», подготовленного Правительством РФ, саморегулируемые организации предпринимателей, иных пользователей отчетности, аудиторов, зарегистрированных в государственных реестрах саморегулируемых организаций, их ассоциации, союзы, иные некоммерческие организации.

Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета по аналогии с компонентами правового регулирования в теории права имеет свой предмет и метод. Предметом правового регулирования считаются «...фактические отношения людей, объективно нуждающихся в правовом опосредовании» [3, с. 496].

Форма таких отношений в теории права закреплена комплексом юридических норм, а их чертами являются «...жизненно важные для человека и его объединений; волевые, целенаправленные (результатные); устойчивые, повторяющиеся и типичные; поведенческие, за которыми можно осуществлять внешний контроль...» [3, с. 496] социальные связи. Общественные отношения, образующие предмет нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, по мнению авторитетного исследователя функциональных аспектов бухгалтерского учета в контексте правового регулирования С.Г. Чаадаева, определены складывающимися имущественными отношениями, а сам бухгалтерский учет призван обеспечивать публичный и частные имущественные интересы [9].

Имущественные отношения по обмену ценностями, составляющими материальные и нематериальные блага, рассматриваются в теории права в качестве предмета, когда в правовом регулировании нуждаются все члены общества и их объединения. В справочной и энциклопедической литературе по юриспруденции сложно найти разъяснение понятия «имущественные отношения». В учебной литературе имущественными считаются отношения, «...возникающие по поводу имущества – материальных благ, имеющих экономическую форму товара» [7, с. 785].

Понимание имущественных отношений через экономическую форму товара, по нашему мнению, не полностью охватывает их совокупность. Они, на наш взгляд, объединяют отношения по поводу благ, выраженных в форме товара, и отношения по обязательствам, не связанным с движением

товаров. Позволим себе сформулировать дефиницию «имущественные отношения», исходя из трактовки понятий «имущество», «имущественные права».

Имущественные права в Юридической энциклопедии под общей редакцией М.Ю. Тихомирова[8] понимаются как гражданские права участников правоотношений, связанных с владением, пользованием, распоряжением имуществом, имущественными правами, имущественными требованиями между участниками гражданского оборота по поводу этого имущества. К ним относятся право собственности, право оперативного управления, право хозяйственного ведения и другие, вещные имущественные и обязательственные права. Обязательственные права включают право гражданина на возмещение вреда, причиненного его здоровью вследствие утраты трудоспособности, вреда, причиненного имуществу гражданина или юридического лица, некоторые права авторов, наследственные права[2].

Наряду с указанными видами имущественных прав, в Юридической энциклопедии под общей редакцией М.Ю. Тихомирова в отличие от других источников среди обязательственных прав названы права акционеров, что, по нашему мнению, справедливо, но уже включено автором в состав имущественных требований. Отсюда имущественные отношения представляют правоотношения, связанные с владением, пользованием, распоряжением имуществом, имущественными правами, имущественными требованиями между участниками гражданского оборота этого имущества. Соглашаясь с С. Г. Чаадаевым в том, что предметом нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета являются имущественные отношения, полагаем: обеспечение публичного и частных имущественных интересов участников не будет полным без неимущественных отношений, связанных с имущественными отношениями. Они выступают предметом публичного и частного права.

Так, предметом частного права являются «...имущественные отношения и те из неимущественных, объекты которых могут иметь денежную оценку» [4, с. 136].

Очевидно, предмет нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета обусловлен имущественными и неимущественными отношениями, связанными с имущественными отношениями и имеющими денежную оценку и представленными учетной информацией, в которой заинтересованы все участники (стороны) этих отношений. Следовательно, предметом нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета являются имущественные и связанные с ними неимущественные отношения, имеющие денежную оценку, по формированию и использованию информации бухгалтерского учета, позволяющей удовлетворить публичный и частные интересы их участников, закрепленные юридическими нормами. Форма имущественных и неимущественных отношений, связанных с имущественными отношениями и имеющих денежную оценку, определена публичным и частными интересами пользователей учетной информации. Отсюда специфика этих интересов определяет совокупность информации, которая формируется в бухгалтерском учете на базе нормативных правовых документов.

Следовательно, правила бухгалтерского учета направлены на информационное обеспечение публичного и частных интересов участников имущественных и связанных с ними неимущественных отношений, имеющих денежную оценку. Анализ интересов участников таких отношений начнем с номенклатуры пользователей данных бухгалтерского учета, представленной в многочисленных трудах российских и зарубежных авторов.

Наиболее популярной является группировка по отношению к субъекту хозяйствования, разделяющая пользователей бухгалтерских данных на внешних и внутренних, а внешних пользователей в зависимости от характера финансового интереса на пользователей с прямым финансовым интересом, с косвенным финансовым интересом и пользователей, не имеющих финансового интереса.

Опираясь на достаточно полную классификацию пользователей учетной информации М.И. Кутера (см. рис. 1) и определение предмета нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, обоснованного нами, представим авторскую классификацию пользователей учетной информации.

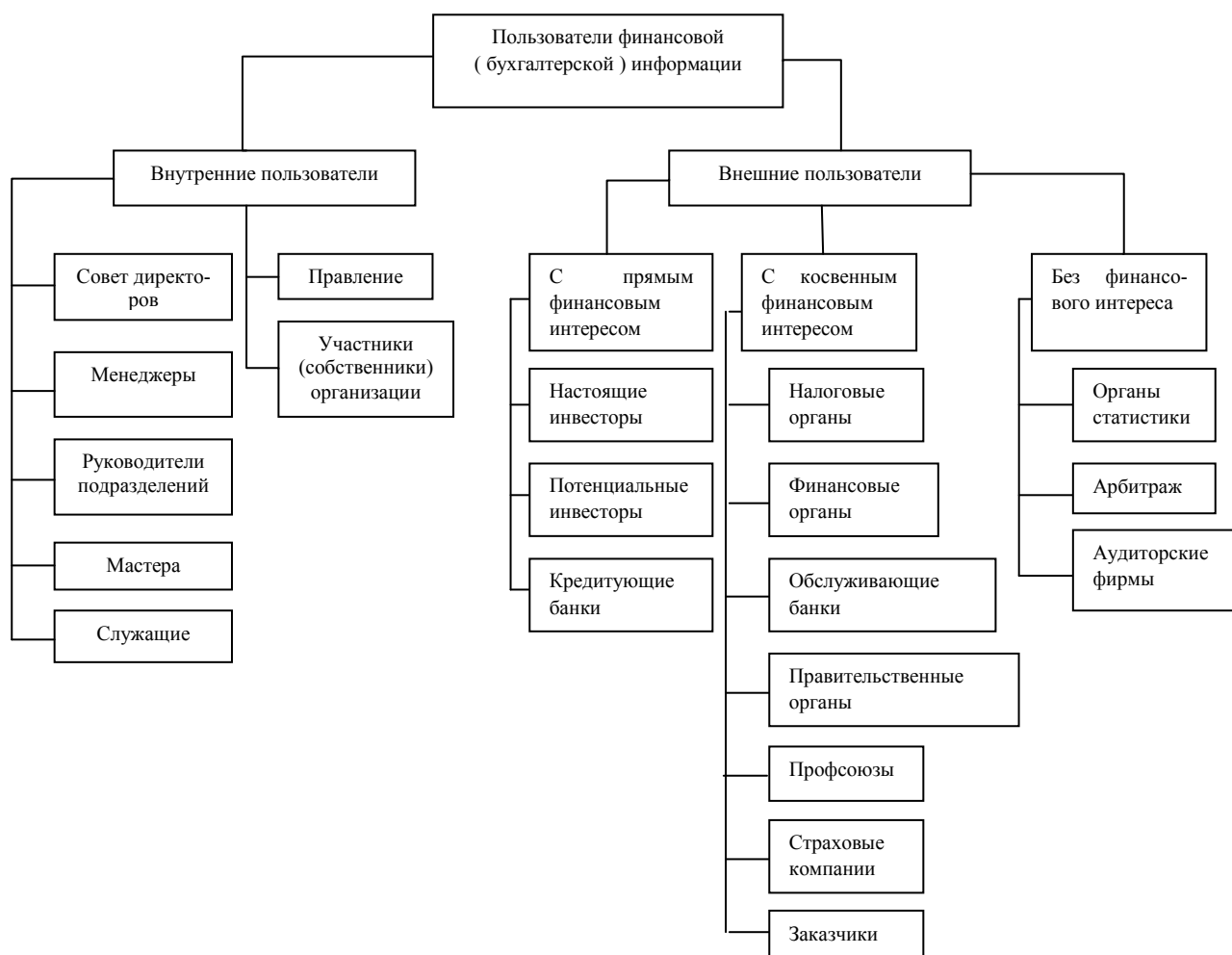


Рис. 1. Классификация пользователей бухгалтерской информации по М.И. Кутеру

Совет директоров, менеджеры, руководители подразделений, мастера и правление отнесены нами к пользователям бухгалтерской информации с частными информационными интересами, выражающими имущественные отношения и связанные с ними неимущественные отношения, имеющие денежную оценку, обусловленные финансовыми результатами.

Когда их рассматривают как работников организации, получающих вознаграждение за труд, тогда возникают имущественные требования участников гражданского оборота. С другой стороны, работники организации, выполняя свои должностные обязанности, на основании информации бухгалтерского учета вступают в неимущественные отношения, связанные с имущественными отношениями и имеющими денежную оценку, преследуя частные информационные интересы, направленные на повышение доходности бизнеса. Уточнение информационных интересов пользователей бухгалтерских данных, исходя из предмета нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, обладает практической значимостью и позволяет конкретизировать их информационные потребности и, следовательно, сокращает расходы по нормативно-правовому регулированию бухгалтерского учета.

Деление пользователей на преследующих публичный информационный интерес и частные информационные интересы позволяет сделать следующие выводы.

1. Обеспечение публичного информационного интереса должно осуществляться в соответствии с приоритетами государственных органов в области бюджетной и налоговой политики, макро-

экономического управления. Реализация государственных приоритетов в информационном обеспечении должна идти по пути установления методик формирования определенной учетной информации императивными методами.

2. Удовлетворение частных информационных интересов должно быть организовано под руководством государственных органов, которым следует разработать концептуальные положения развития учетной системы, обусловленные реальными информационными потребностями пользователей в рамках правового поля национальной институциональной среды.

3. Удовлетворение частных информационных интересов пользователей, которые, находясь во взаимоотношениях с субъектами хозяйствования, заинтересованы в принятии управленческих решений, невозможных или слишком рискованных из-за недостатка учетной информации, следует вести путем создания учетных методик этими юридическими лицами в форме дополнительной информации, генерируемой и представляемой без санкции государственных органов, но согласованной всеми участниками отношений. Исходя из государственных приоритетов в регулировании бухгалтерского учета и деления отношений между участниками на имущественные и неимущественные, связанными с имущественными и имеющими денежную оценку, можно сделать вывод, что наибольшим рискам подвержены публичные информационные интересы внешних пользователей, находящихся с субъектом хозяйствования в имущественных отношениях.

Библиографический список

1. Ашмарина, Е. М. Правовые основы системы правового регулирования бухгалтерского учета и аудита в Российской Федерации: учеб. пособие / Е. М. Ашмарина, А. Б. Быля, Е. В. Терехова. – М. : КНОРУС, 2013. – 238 с. – ISBN 978-5-406-03169-8.
2. Быкова, А. В. Экономическая информация как предмет защиты / А. В. Быкова, Ж. М. Корзоватых // Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Екатеринбург, 2016. – С. 86–88.
3. Корельский, В. М. Теория государства и права: Учебник для вузов / Под ред. В. М. Корельского, В. Д. Перевалова. – 2-е изд., изм. и доп. – М. : НОРМА, 2002. – с. 496–616.
4. Кутер, М. И. Теория бухгалтерского учета: Учебник / М. И. Кутер. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 136 с. – ISBN 978-5-279-02873-3.
5. Лекант, П. А. Современный русский язык: учебник / П. А. Лекант, Е. И. Диброва, Л. Л. Касаткин. – М. : Юрайт, 2013. – 496 с. – ISBN 978-5-9916-2270-7.
6. Розенталь, Д. Э. Большой справочник по русскому языку. Орфография. Пунктуация. Орфографический словарь. Прописная или строчная? / Д. Э. Розенталь. – М. : Оникс; Мир и Образование, 2011–1008 с. – ISBN 978-5-488-02204-1.
7. Суханов, Е.А. Гражданское право: В 2 т. Том I: Учебник /Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство БЕК, 2000. – 704 с. – ISBN 5-85639-275-2.
8. Тихомиров, М. Ю. Юридическая энциклопедия / М. Ю. Тихомиров, Л. В. Тихомирова. – 5-е изд., доп. и перераб. – М. : Юринформцентр, 2001. – 927 с.
9. Чаадаев, С. Правовые основы бухгалтерского учета и аудиторской деятельности: учебник / А. Смирнов, Е. Арефкина [и др.]; под ред. С. Чаадаева. – М. : Юрист, 1999. – 416 с. – ISBN 5-7975-0141-4.

УДК 334.7

А.А. Кузнецов

СОЗДАНИЕ ДОБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблема образования добавочной стоимости капитального объекта инфраструктуры, созданного в рамках проекта государственно-частного партнерства. Конечная стоимость объекта представлена с точки зрения формирования добавочной стоимости в разрезе вертикальной цепочки компаний-участников, а также в разрезе факторов производства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, добавочная стоимость проектов государственно-частного партнерства, справедливая добавочная стоимость, анализ инвестиций в проекты государственно-частного партнерства, ценообразование при государственно-частном партнерстве.

Alexey Kuznetsov

VALUE ADDED CREATION FOR PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP PROJECTS

Annotation. The article is devoted to the problem of value added analysis applied for the projects of private-public partnership. The final value and added value of the object of infrastructure created within private-public partnership project is viewed by vertical integrated chain of companies as well as by factors of production.

Keywords: private-public partnership, value added in private-public partnership, fair value added investments analysis in private-public partnership projects, price in private-public partnership.

Динамичное развитие проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) в странах с развитой экономикой, а в последние годы и в России, привело в свою очередь к развитию аппарата экономического анализа проектов данного типа. Среди них есть классические методики анализа эффективности инвестиционных проектов, такие как методика ЮНИДО, метод «затраты-выгоды» и метод Литтла-Миррлиса, а также специфичные, учитывающие особенности учета нематериальных выгод, такие как «многокритериальные оценки» SAW, TOPSIS, ELECTRA, PROMETHEE, VIKOR и метод «эффективности затрат». Общим для всех существующих методик является расчет денежного потока проекта и вывод показателей эффективности на его основе. Важной характерной чертой применения данных меток можно назвать относительную сложность их применения, требующую привлечения профессиональных консультантов в области инвестиционного анализа [3].

В данной работе предлагается альтернативный прогностический путь анализа эффективности инвестиционного проекта, реализуемого через механизмы ГЧП, который заключается в последовательной оценке цепочки создания конечной стоимости строительства и службы капитального объекта инфраструктуры (далее объект), возводимого и эксплуатируемого в результате ГЧП, на протяжении всей его экономической жизни.

Для начала требуется определить участвующих лиц и структуру их взаимодействия при создании добавочной стоимости объекта. Структура взаимодействия лиц-участников проекта ГЧП обычно более сложная, чем структура традиционных сделок по государственным закупкам, что вызвано увеличением количества участвующих субъектов, а также необходимостью распределения рисков при реализации проекта. государственно-частное партнерство становится возможным только благодаря тесному взаимовыгодному сотрудничеству между государственным или муниципальным партнером и частными компаниями для достижения единой цели, равно как и для достижения индивидуальных целей каждого участника. Схематично структура взаимодействия вертикально-интегрированной цепочки образования стоимости объекта и распределения рисков может быть представлена на рисунке 1 [2].

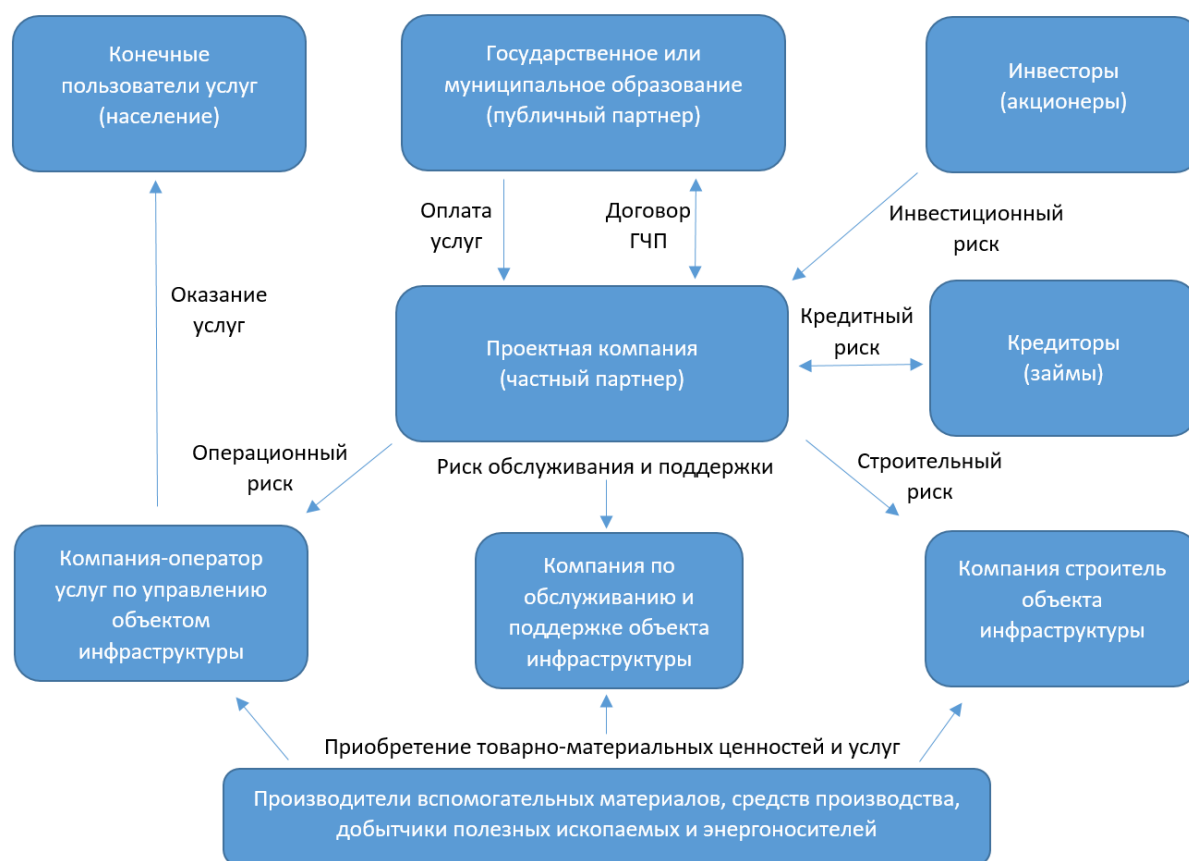


Рис. 1. Взаимодействие участников при реализации проекта ГЧП

Такая схема представления взаимодействия участников проекта ГЧП является довольно условной, но позволяющей описать большинство проектов, реализуемых в настоящее время. Проектная компания, строитель, обслуживающая организация и оператор могут быть как разными лицами, так и совмещенными, т.е. могут участвовать напрямую или опосредовано в акционерных капиталах друг друга.

Для начала определим структуру конечной стоимости объекта в разрезе, с одной стороны, по участникам вертикально интегрированной цепочки образования добавочной стоимости, с другой стороны, по факторам, образующим непосредственным образом конечную стоимость объекта. Структура конечной стоимости объекта в разрезе участников вертикально интегрированной цепочки образования добавочной стоимости выглядит следующим образом:

1. производители вспомогательных материалов, средств производства, добытчики полезных ископаемых и энергоносителей;
2. проектная компания (частный партнер);
3. компания – строитель объекта;
4. компания по обслуживанию и поддержке объекта;
5. компания-оператор услуг по управлению объектом.

На практике цепь может состоять из меньшего количества звеньев, если, например, исключить из нее проектную компанию (частного партнера). Это решение зависит от набора функций и задач, исполняемых проектной компанией ее в рамках проекта ГЧП. Если роль проектной организации является скорее номинальной, в то время как полномочия и центр принятия решений распределен

между остальными участниками, то можно предположить, что ее роль и добавочная стоимость будет распределена между остальными участниками. Если же проектная компания функционирует как отдельно взятый независимый эксперт с присущим ему набором расходов и нормой прибыли, то уместно будет включить ее в состав участников. Для целей данной статьи мы будем предполагать наличие полноценной функционирующей проектной компании.

Структура конечной стоимости объекта в разрезе образующих факторов, выглядит следующим образом:

1. трудозатраты, компенсация оплаты труда работников;
2. стоимость приобретения или аренды земельных участков;
3. проценты по полученным заемным средствам;
4. прибыли компаний–участников процесса образования добавочной стоимости;
5. налоги и сборы, прямые и косвенные (разрешения, пошлины) отчисляемые предприятиями органам государственного и муниципального управления в процессе создания добавочной стоимости.

Перечень факторов образования стоимости объекта не случайно соответствует факторам классической теории образования добавочной стоимости, среди которых выделяют труд, землю, капитал и прибыль [1].

Чтобы привести в соответствие факторы классической теории с факторами, предложенными в данной статье, предлагается рассматривать проценты по займам в качестве платы за капитал, а налоги в качестве «прибыли» государства, которое предоставляет существенные условия для функционирования проекта ГЧП и, как любой участник процесса, претендует определенную долю от доходов реализации проекта. Но для целей дальнейшего анализа и понимания количественной доли участия государства в ценообразовании (создании конечной стоимости объекта), целесообразно рассматривать налоги как отдельный фактор.

Схематично удобно представить структуру образования добавочной стоимости объекта в виде таблицы 1, в которой по столбцам будут данные в разрезе участников, а по столбцам будут данные в разрезе факторов. Все значения могут приниматься как абсолютные составляющие, так и обозначать процент от конечной стоимости. Конечная стоимость объекта определяется как суммарное значение всех расходов, понесенных всеми участниками, и их прибыль за все время экономической жизни объекта с учетом или без учета фактора времени. С другой стороны, конечная стоимость может быть также определена как суммарный доход, полученный проектной компанией (частным партнером) от публичного партнера и/или частных лиц, если проект ГЧП предполагает наличие внешних источников дохода для частного партнера.

Таблица 1

Матрица образования добавочной стоимости проекта ГЧП

Конечная стоимость проекта (в абсолютных или относительных величинах)		Трудозатраты	Земля	Проценты по займам	Прибыль	Налоги и сборы	Все факторы
		b1	b2	b3	b4	b5	$\sum a$
Производители вспомогательных материалов, средств производства, добытчики полезных ископаемых и энергоносителей	a1	a1b1	a1b2	a1b3	a1b4	a1b5	$\sum a_1$
Проектная компания (частный партнер)	a2	a2b1	a2b2	a2b3	a2b4	a2b5	$\sum a_2$
Компания строитель объекта инфраструктуры	a3	a3b1	a3b2	a3b3	a3b4	a3b5	$\sum a_3$
Компания по обслуживанию и поддержке объекта инфраструктуры	a4	a4b1	a4b2	a4b3	a4b4	a4b5	$\sum a_4$
Компания-оператор услуг по управлению объектом инфраструктуры	a5	a5b1	a5b2	a5b3	a5b4	a5b5	$\sum a_5$
Все участники	$\sum b$	$\sum b_1$	$\sum b_2$	$\sum b_3$	$\sum b_4$	$\sum b_5$	$\sum (100\%)$

Таблица 1 позволяет наглядно и детально оценить влияние и вклад каждого участника и каждого фактора в создание конечной стоимости объекта. Построение таблицы такого вида требует детального знания или оценки рынка создания добавочной стоимости, но эта задача является выполнимой, а ее решение позволяет дать ответы на такие вопросы, как:

1. какова конечная рыночная стоимость объекта, реализованного через механизм гчп на протяжении всего срока его существования в экономическом смысле;
2. как выглядит цепочка создания добавочной стоимости в разрезе участников, и каков вес в конечной стоимости каждого из участников;
3. как выглядит цепочка создания добавочной стоимости в разрезе факторов, и каков вес в конечной стоимости каждого из факторов;
4. сопоставить норму прибыльности по каждому участнику в частности и по всей цепочке в общем с целевыми уровнями или средними показателями по индустрии;
5. определить степень влияния заемных средств на конечную стоимость объекта и внести, при необходимости, коррективы в финансовый план реализации проекта;
6. оценить соотношение доходной части проекта из государственных (муниципальных) и частных источников;
7. рассчитать конечную стоимость объекта для целей государственного и муниципального бюджетирования с учетом налоговых и прочих поступлений;
8. сравнить стоимость реализации проекта ГЧП с аналогичными проектами в отечественной и зарубежной практике;
9. выработать несколько сценариев осуществления проекта, сравнив конечную стоимость и ее распределение при реализации через механизм ГЧП с альтернативными вариантами реализации, например, через контракт государственных закупок. В этом случае из матрицы образования добавочной стоимости вероятно будут исключены компания-оператор услуг по управлению объектом, в некоторой степени компания по обслуживанию и поддержке объекта и наверняка проектная компания – частный партнер; вместо них участником создания добавочной стоимости будет выступать государственный или муниципальный партнер, среди факторов добавочной стоимости которого, в отличие от частных участников, будут отсутствовать расходы на землю, прибыль, налоги и сборы. При этом матрица образования добавочной стоимости примет вид, как показано в таблице 2.

Таблица 2

**Матрица образования добавочной стоимости проекта, реализуемого
в рамках государственных закупок**

Конечная стоимость проекта (в абсолютных или относительных величинах)		Трудозатраты	Земля	Проценты по займам	Прибыль	Налоги и сборы	Все факторы
		b1	b2	b3	b4	b5	$\sum a$
Производители вспомогательных материалов, средств производства, добытчики полезных ископаемых и энергоносителей	a1	a1b1	a1b2	a1b3	a1b4	a1b5	$\sum a1$
Компания строитель объекта инфраструктуры	a2	a2b1	a2b2	a2b3	a2b4	a2b5	$\sum a2$
Государство или муниципалитет	a3	a3b1		a3b3			$\sum a3$
Все участники	$\sum b$	$\sum b1$	$\sum b2$	$\sum b3$	$\sum b4$	$\sum b5$	100%

Очень важной, отдельной темой анализа матрицы образования добавочной стоимости является вопрос справедливости распределения общей конечной стоимости объекта между всеми участниками. Особенно остро стоит вопрос обоснованного и справедливого распределения прибыли частных

участников и общей размер прибыли по отношению к стоимости объекта. Чаще всего рыночная ситуация в случае «невмешательства» государства складывается таким образом, что уровень прибыльности для производителей вспомогательных материалов, конечных продуктов, услуг, торговли, строительства и других определяется как некий фиксированный целевой процент от произведенных затрат (маркап) или от цены реализаций (маржа). Этот целевой процент должен быть достаточно высоким, чтобы проект был интересен для акционеров частных компаний, и чтобы покрыть возможные риски, связанные с возможными негативными эффектами его реализации. В то же время, целевой процент должен быть «разумным» для обеспечения конкурентоспособности среди частных партнеров, для увеличения привлекательности проекта для государства и в конечном итоге для населения.

В связи с этими предпосылками выглядит целесообразным определение диапазона «разумной» целевой прибыльности для компаний – частных партнеров при формировании проектной документации. При этом, чтобы предотвратить искусственное манипулирование данными со стороны частных партнеров, которые могут пытаться заложить увеличение нормы прибыльности в состав расходов (трудозатраты, землю, проценты или налоги), государственному партнеру необходимо провести комплексный детальный анализ ценовых предложений на предмет соответствия уровня затрат рыночным условиям.

Настоящее исследование будет целесообразно продолжить в практической плоскости на примере анализа данных конкретного завершенного или запланированного строительства капитального объекта инфраструктуры с целью определения закономерностей, выявления рискованных зон, математико-экономического моделирования процесса и матрицы создания добавочной стоимости, вывода актуальных рекомендаций.

Библиографический список

1. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (IV том «Капитал»). М. : Государственное издательство политической литературы, 1955. – 502 с.
2. Apanavičienė, R. Analysis Of Evaluation Methodologies For Public-Private Partnership. Projects In Infrastructure Construction / R. Apanavičienė, R. Rudžianskaitė-Kvaraciejienė // Materials of the 10th international conference Modern Building Materials, Structures and Technics, Vilnius Gediminas Technical University, 2010. – P.356–364.
3. Baranauskiene, J. Valuation of Public Projects for Regional Development: Critical Approach / J. Baranauskiene, V. Aleknevičienė // Economics and Rural Development. Aleksandras Stulginskis University. – 2014. – Vol.10. – № 2. – P. 16–24.
4. Thompson, C. Evaluation of PPP projects financed by the EIB / C. Thompson, J. Goodwin // European Investment Bank, March 2015. – P. 1-38.

УДК 336

Н.И. Морозко

Ф.О. Шогенова

Natalia Morozko

Fatima Shogenova

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА ФРС США И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦБ РФ

Аннотация. Статья посвящена международному опыту банковского надзора. А именно, приведены основные принципы регулирования банковской деятельности в США. Описывается международная надзорная практика разных стран, фундаментальная проблема российского банковского сектора.

Ключевые слова: банковский надзор, деятельность банков США, бизнес-процессы в банках, российский банковский сектор.

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF BANK SUPERVISION BY USA FEDERAL RESERVE SYSTEM AND THE ACTIVITIES OF THE CENTRAL BANK OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The article is devoted to the international experience of bank supervision. Namely, it is about the main principles of banking regulation in the United States. It describes the supervisory practice in different countries and the fundamental problem of the Russian banking sector.

Key words: banking supervision, banking system of the USA, business processes in banks, the Russian banking sector.

Федеральная Резервная Система (ФРС), как и многие другие центральные банки, охватывает широкий спектр видов деятельности. Например, ФРС играет важную роль в функционировании системы платежей в США, одновременно выступает как контролирующий орган. В управлении ФРС определяющую роль играет государство, хотя форма собственности капитала является частной — акционерная с особым статусом акций.

С точки зрения управления, ФРС является независимым органом в правительстве США. Как национальный Центральный банк, ФРС получает полномочия от Конгресса США. Независимость в работе обеспечивается тем, что принимаемые решения о кредитно-денежной политике не должны быть одобрены президентом США или кем-либо иным из исполнительной или законодательной ветвей власти. ФРС не получает финансирование от Конгресса, срок полномочий членов Совета управляющих ФРС охватывает несколько сроков президентских полномочий и членов Конгресса. В то же время ФРС подконтрольна Конгрессу, который часто анализирует деятельность ФРС и может изменить обязанности ФРС законодательным образом [3].

Совет Федеральной резервной системы имеет в широком диапазоне полномочия по регулированию и надзору финансовых институтов, в том числе государственных банков, которые являются членами Федеральной резервной системы (далее – государственные банки – члены), банковских холдинговых компаний, благотворительных холдинговых компаний и иностранных банковских организаций, имеющие филиал, агентства, коммерческий филиал по кредитованию компаний в Соединенных Штатах. В то время как Совет устанавливает контрольные политики, Совет делегатов изо дня в день осуществляют надзор в резервных банках.

В этой стране на протяжении многих лет создавалась широкая система контроля и регулирования деятельности банков на федеральном уровне и на уровне штатов.

В основу регулирования банковской деятельности в США положены два принципа.

Первый принцип – обеспечение устойчивости и предотвращение крахов кредитных институтов. С этой целью осуществляются два типа регулирования:

- законодательно ограничены операции банков с повышенным риском и снижением ликвидности путем установления, например, предельной суммы кредита одному заемщику;
- в 1934 году учреждена общенациональная система страхования банковских депозитов с целью предотвращения массового изъятия вкладов.

Второй принцип – ограничение концентрации капитала в немногих банках и недопущение монопольного контроля над денежным рынком. Этот принцип основан на ограничении концентрации банковского капитала, а также поддержании конкуренции и соперничества на денежном рынке. С этой целью установлены территориальные ограничения на открытие банками отделений в пределах одного штата, введен контроль ФРС за созданием холдинговых компаний, а также установлен контроль различных органов за банковскими слияниями.

В результате столь строгого законодательства в США в отличие от западноевропейских стран сохранилась внешне децентрализованная и раздробленная банковская система. В частности, сохранилось множество бесфилиальных банков: из 15,5 тыс. банков 7 тыс. не имеют отделений.

Надзор за деятельностью банков в США осуществляет одна из самых сложных систем контрольных органов, которая включает раздельный контроль за двумя группами банков, а именно: система национальных банков подчиняется федеральным властям – контролеру денежного обращения (г. Вашингтон); система банков штатов, которая находится под юрисдикцией отдельных штатов.

Кроме того, надзор за деятельностью банков в США осуществляют Федеральная резервная система (ФРС) и Федеральная корпорация за страхованием депозитов (ФКСД), членами которой являются 98 % банков страны. Контролер денежного обращения является органом Казначейства, ему подчиняется 4,9 тыс. национальных банков (начало 90-х гг.); его надзорные функции заключаются в следующем: он выдает разрешение на создание национального банка; проводит периодические контрольные и ревизионные проверки; решает вопрос об открытии отделений и слияниях банков.

Федеральная резервная система контролирует деятельность 1056 штатных банков-членов, которые находятся в прямом ее подчинении, а также деятельность 5,6 тыс. холдингов с 8,8 тыс. дочерних банков. Федеральная корпорация по страхованию депозитов является независимым федеральным ведомством, которое осуществляет контроль за 8,4 тыс. застрахованных банков, не являющихся членами ФРС. Основная функция ФКСД – это страхование депозитов, но она имеет право на проверку деятельности любого банка, в том числе и не являющегося членом ФРС. Существуют также банковские департаменты штатов, функцией которых является выдача разрешений (чартер) штатным банкам на ведение операций (9,5 тыс. таких банков), издание инструкций, проведение проверок банков, принятие решений об отделениях и слияниях банков и т.д. Кроме этих органов надзора за деятельностью банков в США, они находятся также под влиянием решений Министерства юстиции по вопросам слияний и банковских холдингов, Комиссии по биржам и ценным бумагам (допуск на биржу и эмиссия акций), Федеральной торговой комиссии и др. Имеются также и неправительственные органы контроля за деятельностью кредитных институтов: Американская ассоциация банкиров. Ассоциация независимых банков, комитеты клиринговых палат разных городов и др. Задачей этих неправительственных органов контроля является разработка стандартов обслуживания клиентуры, решение технических вопросов осуществления банковских операций, контакты с Конгрессом и прессой [5].

Федеральный резервный банк Нью-Йорка – это один из двенадцати банков, которые вместе образуют Федеральную резервную систему Соединенных штатов (Federal Reserve System) США. Они находятся в Бостоне, Нью-Йорке, Филадельфии, Кливленде, Ричмонде, Атланте, Чикаго, Сент-Луисе, Миннеаполисе, Канзас-Сити, Далласе и Сан-Франциско. Они выполняют функции Центрального Банка и вместе с Советом управляющих Федерального резерва участвуют в разработке и осуществлении кредитно-денежной политики, а также в регулировании деятельности местных коммер-

ческих и сберегательных банков. Владельцами каждого федерального резервного банка являются местные региональные банки.

Основные функции федеральных резервных банков: покупать и продавать государственные облигации на вторичном рынке (операции на открытом рынке); выдавать займы банкам-членам; клиринговое обслуживание банков; сбор изношенных банкнот для уничтожения и выдача новых взамен; обеспечивать банками-членами соблюдение требований о резервировании и других нормативных актов; осуществлять надзор банковской и экономической деятельности в рамках соответствующего региона.

Группа (FISG) Федерального резервного банка Нью-Йорка выступая в качестве делегированных уполномоченных представителей от Совета, контролирует финансовые учреждения, которые подлежат контролю при Совете. Они находятся в районе второй Федеральной резервной системы, которая включает в себя Нью-Йорк в составе 12 северных графств: Нью-Джерси, Fairfield County в штате Коннектикут, Пуэрто-Рико и Виргинские острова.

ФРС осуществляет регулирование и надзор за финансовой системой США вместе с рядом правительственных учреждений федерального уровня и уровня отдельных штатов, включая банковские учреждения, Комиссию по ценным бумагам (SEC) и Комиссию по товарным фьючерсным рынкам (CFTC). ФРС вместе с властями штатов осуществляет также надзор за банками – членами Федеральной Резервной Системы. Кроме этого, ФРС контролирует операции иностранных банков в США, и, в некоторых случаях – операции банков США за рубежом.

Целями надзора является оценка деятельности Банков, повышению общей безопасности и устойчивости поднадзорных организаций (микро – пруденциального надзора), стабильность финансовой системы Соединенных Штатов (макро – пруденциального надзора) и соблюдения соответствующих законов и правил. Надзор осуществляется путем двух видов:

- проведение проверки на месте
- проведение проверки за пределами проверяемого объекта.

Постоянный надзор осуществляется контролирующими группами, которые закреплены за конкретными поднадзорными организациями.

Надзорные полномочия ФРС требуют ее активного участия как в формулировании, так и проведении политики. В области формулирования банковской политики, ФРС оказывает техническую помощь Конгрессу США в сфере законодательства по банковскому делу и финансовым рынкам [4], ФРС представляет США на международных форумах по разработке и обсуждению различного рода стандартов (например, стандарты банковского капитала); ФРС сотрудничает с другими органами (а в некоторых случаях имеет единоличные полномочия) по разработке инструкций и надзорных мер для осуществления законов в области банковского дела и защиты потребителей; а также, работая по мере необходимости с другими органами, ФРС готовит нормативы и практические руководства для специалистов по банковскому надзору и контролю. На операционном уровне, ФРС (включая 12 региональных банков – членов ФРС) тесно сотрудничает с другими органами и организациями по проверке банков с тем, чтобы обеспечить их надежное и безопасное функционирование, выполнение ими действующего законодательства.

Другая важнейшая банковская функция ФРС – это надзор за платежной системой страны. В отличие от ситуации в некоторых странах, у ФРС нет четкой юридической базы, полномочий для систематического надзора за важными платежными системами. Вместо этого, полномочия и возможности ФРС в этом плане во многом проистекают из ее полномочий органа банковского надзора. Что характерно, многие ключевые организации, оказывающие расчетно-клиринговые услуги, имеют уставы банковских организаций, что напрямую ставит их под надзор ФРС [7]. В своей роли органа банковского надзора ФРС имеет возможность получать детальную информацию от этих организаций,

касающуюся их операций и практики риск-менеджмента, и при необходимости принимать меры по имеющимся недостаткам и рискам. ФРС является также органом либо прямого, либо «зонтичного» надзора для нескольких крупнейших коммерческих банков, которые имеют важное значение для платежной системы в связи со своими расчетно-клиринговыми операциями.

Международная надзорная практика разных стран.

Допустим, в разных странах функции банковского регулятора возложены либо на центральный банк, либо на другой орган — министерство или специально создаваемую комиссию. В частности, функции по регулированию банковской сферы в Австралии выполняет Служба по финансовому надзору, в Бельгии Комиссия по банкам, финансам и страхованию, в Великобритании — Управление финансовых услуг, в Германии — Федеральная служба финансового надзора, в Канаде — Министерство финансов, в Люксембурге — Министерство бюджета и казначейства, во Франции Комитет по кредитным институтам и инвестиционным фондам, в Швейцарии — Федеральная банковская комиссия, в Японии — Финансовая служба и Банк Японии и т.д. Центральный банк, наряду с формированием и реализацией денежно-кредитной политики, регулирует банковские учреждения в Болгарии, Греции, Италии, Литве, Нидерландах, Новой Зеландии, Португалии, Словакии, странах СНГ.

По данным МВФ, в 80 % случаев банковский надзор в странах осуществляется центральными банками, в 4 % случаев — Министерством финансов, в 20 % — структурами смешанного типа [7]. Последний вариант реализуется, например, во Франции, где надзор осуществляется специально созданным органом — Банковской комиссией (Commission Bancaire) совместно с национальным Центральным банком (Банком Франции, Banque de France). Идею пруденциального надзора, закрепленного исключительно за национальными банками, настойчиво поддерживает Европейский центральный банк.

Регуляторы фондового рынка во многих странах работают параллельно с банковскими регуляторами. Такова, к примеру, Франция, Банковская комиссия работает параллельно с Комиссией по биржевым операциям и Советом по финансовым рынкам. В Японии фондовые рынки курируются Financial Services Agency (FSA), Japan, а Банк Японии регулирует банковский сектор.

В соответствии с инструкцией №147-И от 05.12.2013 «О порядке проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) уполномоченными представителями Центрального Банка Российской Федерации» проверки кредитных организаций проводятся Банком России для осуществления функций банковского регулирования и банковского надзора.

Основной целью проведения Банком России проверок кредитных организаций является оценка на месте (контактный надзор) общего состояния кредитной организации либо отдельных направлений (вопросов) ее деятельности, в том числе: оценка соблюдения законодательства Российской Федерации и нормативных актов Банка России, оценка достоверности учета (отчетности) кредитной организации (ее филиала), определение размера рисков, активов, пассивов, оценка качества активов кредитной организации (ее филиала), величины и достаточности собственных средств (капитала) кредитной организации, оценка качества управления кредитной организацией, включая оценку системы управления рисками и состояния внутреннего контроля, оценка финансовой устойчивости, экономического положения, финансового состояния кредитной организации и перспектив деятельности кредитной организации, а также выявление действий, угрожающих интересам кредиторов и вкладчиков кредитной организации.

Рассмотрим, какие подходы применяются сегодня в области банковского надзора в нашей стране.

Как известно, банковский надзор состоит из дистанционного (или документарного) надзора и инспектирования, тесно связанные между собой, взаимодополняющие друг друга. Это подтверждается в основополагающих принципах Базельского комитета, где сказано, что дистанционный надзор и инспекционные проверки представляют с собой условия эффективного банковского надзора.

Дистанционный надзор выполняет три основные задачи:

- мониторинг уровня рисков, принятых в конкретном банке и его сравнение с группой однородных банков;
- мониторинг соблюдения банком пруденциальных норм деятельности;
- сбор данных для определения приоритетов распределения надзорных ресурсов и планирования инспекционных проверок.

Фундаментальная проблема российского банковского сектора.

По мнению авторов различают три наиболее острых проблем банковского надзора России: это проблема кредитования банками своих акционеров, высокая концентрация рисков на одного заемщика и концентрация банка на кредитовании определенной отрасли.

Необходимо отметить и ряд проблем в деятельности коммерческих банков, взаимосвязанных непосредственно с банковским надзором, среди которых – недостаток статистической информации у коммерческих банков по основным видам банковских рисков и несоответствие внутренних систем требованиям Базельского соглашения в части реализации современных подходов.

Текущие проблемы надзора за деятельностью кредитных организаций порождены недостатками самой модели российского банковского сектора, ориентированной на экстенсивное развитие. Проблемы ведения банковского бизнеса, обусловленные различными факторами, лежащими как вне, так и внутри банковского сектора, негативно сказываются на конкурентоспособности российских кредитных организаций.

Работа по совершенствованию банковского надзора требует повышенного внимания в первую очередь к уже имеющимся проблемным аспектам в деятельности кредитных организаций. Выход российских банков на мировой конкурентный уровень должен сопровождаться приведением в соответствие международным стандартам системы банковского регулирования и надзора.

Необходимо отметить, что существует определенная взаимосвязь между факторами внешней и внутренней среды, влияние которых по совокупности определяет состояние банковского сектора. Так, макроэкономические проблемы способствуют поиску путей их преодоления. Соответственно, сосредоточение банковского бизнеса только на интересах его собственника не позволяет, со своей стороны, нормально развиваться перспективным направлениям экономики, поскольку возможные инвестиции аккумулируются в подконтрольных владельцам банка проектах. Такая и подобные ей ситуации ставят перед банковским надзором ряд проблемных вопросов, важность которых определяется их возможностью влиять в зависимости от степени надзора на устойчивость банков.

Библиографический список:

1. Haubrich, Joseph G. (1996). "Combining Bank Supervision and Monetary Policy," Federal Reserve Bank of Cleveland, Economic Commentary, vol. 11, pp. 1-9.
2. Haubrich, Joseph G. and James B. Thomson (2005). "Umbrella Supervision and the Role of the Central Bank" Federal Reserve Bank of Cleveland, Policy Discussion Paper no. 11, December.
3. McDonough, William J. (1998). Statement before the Committee on Banking and Financial Services, U.S. House of Representatives, October 1.
4. Mishkin, Frederic (2000). "What Should Central Banks Do? (101 KB PDF)" Federal Reserve Bank of St. Louis Review, vol. 82 (November/December), pp. 1-14.
5. Peek, Joe, Eric S. Rosengren, and Geoffrey M. B. Tootell (1999). "Using Bank Supervisory Data to Improve Macroeconomic Forecasts," Federal Reserve Bank of Boston, New England Economic Review, September/October, pp. 21-32.
6. Securities and Exchange Commission, Division of Market Regulation (1988). The October 1987 Market Break: A Report, Washington: The Commission, February.
7. Wall, Larry and Robert A. Eisenbeis (1999). "Financial Regulatory Structure and the Resolution of Conflicting Goals," Journal of Financial Services Research, vol.16 (December), pp. 223-45.

УДК 330.564.2

В.А. Остапенко

БЕЗУСЛОВНЫЙ ОСНОВНОЙ ДОХОД И НАЛОГ НА ТУНЕЯДСТВО КАК НЕТРАДИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ДОХОДОВ

Аннотация. Рассмотрены характеристики модели безусловного основного дохода и налога на тунеядство, определены экономические и социальные последствия выплат безусловного основного дохода и взимания налога на тунеядство, установлена их связь с другими инструментами государственной политики доходов.

Ключевые слова: доходы населения, безусловный основной доход, налог на тунеядство.

Vladislav Ostapenko

UNCONDITIONAL BASIC INCOME AND PARASITISM TAX AS NONCONVENTIONAL TOOLS OF STATE INCOME POLITICS

Annotation. Characteristics of model of the unconditional basic income and parasitism tax are considered, economic and social consequences of payments of the unconditional basic income and collection of a tax on parasitism are defined, their connection with other tools of a state policy of the income is established.

Keywords: household income, unconditional basic income, parasitism tax.

Реализация государственной политики доходов в России в настоящее время производится, главным образом, посредством нескольких основных инструментов: налогов на доходы и имущество физических лиц, социальных трансфертов из федерального, регионального и местных бюджетов, периодического пересмотра величин прожиточного минимума и минимального размера оплаты труда, индексации заработных плат и пенсий. Исходя из того, что отмеченные вопросы нашли достаточно широкое отражение в современной научной литературе, более подробно рассмотрим два новых для России инструмента политики доходов, которые в настоящее время широко обсуждаются на предмет их эффективности в борьбе с бедностью, преодолении высокого неравенства доходов и решении других актуальных задач, связанных с повышением уровня и качества жизни населения, – безусловный основной доход и налог на тунеядство. Отмеченные нововведения полезно анализировать совместно, поскольку они олицетворяют, во-многом противоположные подходы в политике доходов. Безусловный основной доход – мера, позволяющая сокращать различия в доходах сравнительно обеспеченных и малообеспеченных категорий населения за счет предоставления каждому гражданину или даже каждому лицу, постоянно проживающему на территории страны, определенного государством базового дохода. Тогда как налог на тунеядство – инструмент стимулирования трудовой активности и вывода из сферы «теневых» экономических отношений части трудоспособного населения, а также пополнения государственного бюджета.

Сторонники идеи безусловного основного дохода апеллируют к следующим его позитивным последствиям:

- безусловный основной доход позволит снизить, а, возможно, и полностью искоренить бедность населения. Таким образом будет полностью или частично решена одна из основных задач политики доходов;
- сократится неравенство доходов (при условии, что средства на выплаты безусловного основного дохода будут получены от богатой части населения);
- сократится безработица (часть граждан уйдет с открытого рынка труда, довольствуясь гарантированным доходом);

– получение гражданами гарантированного дохода повысит их уверенность в завтрашнем дне, будет способствовать более широкому их участию в политических процессах, волонтерской деятельности, увеличит ресурс свободного времени.

В целом, позитивный эффект безусловного основного дохода, как отмечают исследователи, заключается в повышении общественного благосостояния. Кроме того, происходит стимулирование совокупного спроса. Поскольку бедные обычно склонны покупать больше товаров и услуг отечественного производства, чем богатые, хотя бы в силу того, что богатые имеют гораздо больше возможностей, чем бедные, отправляться за покупками за рубеж, отчасти может быть решена проблема импортозамещения. Однако нетрудно предположить наличие ряда потенциальных отрицательных последствий выплаты безусловного основного дохода населению. Перечислим некоторые из них: рост иждивенческих настроений, снижение трудовой мотивации, производительности труда; необходимость больших дополнительных расходов государственного бюджета, что может привести к росту бюджетного дефицита и государственного долга; ускорение инфляции, снижение инвестиционной активности; стимулирование иммиграции, которая, в свою очередь, может повысить напряженность на рынке труда.

Привлекательность модели безусловного основного дохода состоит в ее сравнительной простоте. Всем гражданам страны регулярно выплачивается определенная сумма средств. При этом в законодательстве страны могут предусматриваться ограничения круга получателей гарантированного дохода (правда, тогда он уже перестает быть всеобщим), в частности, его реципиентами могут быть только совершеннолетние лица, или же лица, которые родились и постоянно проживают на территории данной страны (в последнем случае безусловный основной доход не подлежит выплате мигрантам). Простота модели безусловного основного дохода контрастирует со сложностью моделей адресной социальной поддержки населения, в которых, как правило, для получения тех или иных социальных пособий заинтересованному лицу необходимо не только соответствовать ряду предъявляемых критериев, но и собрать комплект документов, подтверждающих право на получение этих пособий.

Для самих получателей безусловного основного дохода он выступает в качестве отрицательного налога, т.е. безвозмездного платежа, поступающего от государства. В этой связи резонно заметить, что безусловный основной доход, по сути дела, вносит изменения в шкалу подоходного налога. Она становится более прогрессивной, так как для бедных слоев населения относительный эффект от снижения фактической ставки налогообложения дохода в процентных пунктах оказывается выше, чем для богатых. Однако нет оснований полагать, что от безусловного основного дохода можно отказаться в пользу пересмотренной соответствующим образом шкалы налога на доходы физических лиц. Дело в том, что получателями безусловного основного дохода, который сам по себе, по всей видимости, не должен подлежать налогообложению, могут быть лица, которые вообще не получают иного дохода и, соответственно, не являются плательщиками подоходного налога.

В этой связи, неизбежно возникает вопрос о влиянии безусловного основного дохода на трудовую активность. На первый взгляд, оно отрицательно, так как получатель такого дохода может не работать или работать меньше, чем при отсутствии безусловного основного дохода. Однако, многое зависит от величины безусловного основного дохода и условий его выплат. Например, если его величина незначительна по сравнению со средней заработной платой в стране, его выплата не будет оказывать существенного искажающего влияния на конъюнктуру рынка труда. Важным представляется также соотношение величины безусловного основного дохода с размером прожиточного минимума и минимального (восстановительного) потребительского бюджета. Если безусловный основной доход будет существенно меньше этих размеров, то, опять-таки, он вряд ли окажет значимое воздействие на трудовую активность населения и уровень занятости. При этом на безусловный основной доход ин-

дивид все-таки сможет приобретать некоторые товары первой необходимости, что улучшит его положение в случае потери трудового заработка.

Важными представляются сопутствующие введению безусловного основного дохода изменения в государственной экономической и социальной политике. Например, применение этой модели может сопровождаться отменой ранее бывших адресными социальных выплат, в частности, пособий по нуждаемости, по безработице, материнских и детских пособий и т.д. В результате, положение многих представителей социально уязвимых категорий населения может ухудшиться. Это, очевидно, будет иметь место, когда размер безусловного основного дохода окажется меньше, чем общая величина суммы отмененных социальных пособий, который ранее получал тот или иной индивид. Подобное «размазывание масла по хлебу», обусловленное универсальностью модели безусловного основного дохода, может вызвать протесты, поскольку будет восприниматься многими его получателями как социально несправедливое.

В то же время, сохранение всех прежних социальных выплат неизменными в случае внедрения в практику модели безусловного основного дохода окажется весьма обременительным для государственного бюджета. Проблема повышенной нагрузки на государственный бюджет, в какой-то степени, может быть решена за счет перераспределения доходов от богатых к бедным через повышение ставки подоходного налога для богатых. Однако, как мы видели, само введение безусловного основного дохода и так уже усиливает прогрессивность шкалы налога на доходы физических лиц. Следовательно, возможности подобного налогового маневра весьма ограничены. Другая возможная мера в этих условиях – повышение налоговой нагрузки на бизнес также может не сработать, поскольку, вероятно, вызовет снижение инвестиционной активности, и впоследствии падение трудовых доходов занятого населения, доходов от собственности и рост безработицы. Таким образом, правительство, принимая решение о внедрении в практику безусловного основного дохода, неизбежно столкнется с выбором между сохранением традиционной для большинства современных стран системы адресных социальных выплат или применением системы выплаты гарантированного дохода, которая с высокой вероятностью потребует дополнительного финансирования и может сопровождаться отмеченными выше экономическими и социальными проблемами.

Прошедший 5 июня 2016 г. в Швейцарии референдум о безусловном основном доходе показал отрицательное отношение большинства граждан этой страны к данной инициативе. За нее проголосовали 569 тыс. чел., против – 1 млн 897 тыс. чел. [6]. Среди возможных причин отклонения швейцарцами заманчивой идеи получения 2500 швейцарских франков в месяц называют отсутствие должного ее экономического обоснования, вероятное повышение налогов, а также усложнение миграционной ситуации. Заслуживает внимания мнение, что инициатива внедрения модели безусловного основного дохода в Швейцарии могла принадлежать США, выступая одним из средств расшатывания европейской экономики [3]. Вместе с тем, аналогичные программы планируются к реализации еще в нескольких странах, в частности, в Финляндии и Канаде. По оценкам итогов швейцарского референдума, за безусловный основной доход больше голосовали лица с низким уровнем дохода, против – со средним и высоким. Таким образом, можно предположить, что эта идея будет иметь больше сторонников, чем противников, в странах с низким средним уровнем доходов и высокой долей бедных в общей численности населения. Однако, представляется маловероятным, что власти таких стран согласятся на подобный эксперимент.

Налог на тунеядство является еще одним довольно примечательным инструментом политики доходов. Его нетрадиционность в условиях рыночной экономики, вероятно, обусловлена тем, что его применение прежде происходило только в рамках плановой экономической системы. И лишь в последние годы данный налог стал рассматриваться в качестве возможного средства решения проблем рынка труда. В 2015 г. закон о налоге на тунеядство был принят в Белоруссии [1]. Перспективы при-

нения аналогичного закона в настоящее время рассматриваются и в России [2]. В белорусском Декрете № 3 отмечается, что введение в действие налога на тунеядство было продиктовано необходимостью предупреждения социального иждивенчества, стимулирования трудоспособных граждан к трудовой деятельности, обеспечения исполнения гражданами конституционной обязанности по финансированию государственных расходов. Все лица, за исключением категорий, перечисленных в пп.3 и 5 упомянутого Декрета, выступают в качестве плательщиков сбора на финансирование государственных расходов. А его неуплата влечет наложение штрафа или привлечение к общественным работам, т.е., по существу, белорусское законодательство допускает принуждение к труду экономически неактивных или неофициально занятых граждан [1].

Несмотря на очевидное отличие налога на тунеядство от такой меры как выплата безусловного основного дохода, можно усмотреть некоторые сходные черты двух этих пока еще экзотических инструментов государственного регулирования доходов. Сходство, прежде всего, проявляется в том, что оба они ассоциируются в гораздо большей степени с командной, нежели чем с рыночной экономикой. Модель безусловного основного дохода действительно можно интерпретировать как один из элементов коммунистической системы распределения, основанной на принципе «от каждого по способностям, каждому по потребностям», хотя размер базового дохода, конечно, может и не позволить удовлетворять все актуальные потребности граждан в необходимых объемах. В то же время, налог на тунеядство можно рассматривать как средство наказания тех трудоспособных лиц, которые по тем или иным причинам отказываются от реализации своих способностей к труду, а значит, в соответствии с указанным принципом, не могут и претендовать на адекватную долю в «общественном пироге», по крайней мере, до тех пор, пока не выполняют своих обязательств перед государственным бюджетом.

Перспективы применения рассматриваемых инструментов политики доходов в России пока остаются неопределенными, хотя его вероятность в краткосрочном периоде, по-видимому, невелика. Итоги швейцарского референдума показали, что даже в богатой европейской стране реализация модели безусловного основного дохода воспринимается населением как чрезмерно обременительная для государственного бюджета. Известен пример направления прибыли от добычи нефти и газа на выплаты дивидендов жителям штата Аляска. В 2015 г. каждый житель штата получил около 2 тыс. долл. в год из Перманентного фонда штата Аляска [9]. Однако, в масштабах США, да и других стран с крупной экономикой и большой численностью населения распределение нефтегазовой ренты среди населения не происходит.

В России применение подобной модели предлагалось в форме выплат социального дивиденда как полагающейся каждому гражданину страны части природной ренты. Как отмечал Д.С. Львов, «социальный дивиденд мыслится нами не как дополнительный доход, получаемый всеми и каждым в качестве индивидуальных собственников природных ресурсов и расходуемый по личному усмотрению в частном порядке (как, например, это устроено в американском штате Аляска). Социальный дивиденд мы рассматриваем как главный источник социально-стратегической компоненты общественных расходов» [4, с. 121]. По его мнению, расходы на развитие человеческого капитала, в частности, на образование и здравоохранение, должны финансироваться общественно организованным способом за счет природной ренты. В определенной степени, идеи Д.С. Львова были реализованы в России через создание в 2008 г. Фонда национального благосостояния, который формируется за счет нефтегазовых доходов федерального бюджета. Как отмечается на сайте Минфина РФ, «Фонд призван стать частью устойчивого механизма пенсионного обеспечения граждан Российской Федерации на длительную перспективу. Целями Фонда национального благосостояния являются обеспечение софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан Российской Федерации и обеспечение сбалансированности (покрытие дефицита) бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации» [8].

Таким образом, идея социального дивиденда в нашей стране реализуется, хотя и в виде, весьма отличающемся от первоначальной идеи. Вместе с тем, результат деятельности Фонда вряд ли можно интерпретировать как воплощение модели безусловного основного дохода в нашей стране.

В отличие от безусловного основного дохода, внедрение налога на тунеядство не требует больших государственных расходов, а, напротив, предполагает поступление дополнительных средств в бюджет. О возможности реализации такой меры в России, со ссылкой на белорусский опыт, высказался заместитель министра труда и социальной защиты России А. Пудов [5], однако затем официальные представители правительства опровергли его заявление. Среди основных доводов против введения налога на тунеядство можно выделить следующие:

- согласно российскому законодательству, труд является добровольным занятием граждан [2], за исключением особых случаев, таких как принудительный труд в местах лишения свободы. В иных случаях принуждение к труду запрещается. Добровольность труда можно интерпретировать как один из важных принципов функционирования рыночной экономики и норму государственной политики занятости. Так же как продавцов на товарном рынке невозможно обязывать продавать те или иные блага (они выходят на рынок по собственной воле, ориентируясь на свой хозяйственный интерес), так нельзя принуждать к труду трудоспособное население;

- рынок труда не является совершенным механизмом, безработица может быть как добровольной, так и вынужденной, и государство, наказывая граждан за незанятость, в ряде отмеченных случаев интерпретируемую как тунеядство, только вносит дополнительные искажения в работу рыночной системы. В итоге, безработные страдают дважды – от недостатка спроса на их рабочую силу со стороны работодателей, и от возросшего налогового бремени. В белорусском законодательстве предусматривается освобождение от сбора на финансирование государственных расходов лиц, официально зарегистрированных в органах службы занятости. Однако такая регистрация должна носить добровольный характер, а не превращаться в вынужденную для безработных меру;

- налог на тунеядство может снизить открытую, но при этом увеличить скрытую безработицу (вынужденную неполную занятость), а также фиктивную занятость. Таким образом, проблема сокращения масштабов теневой экономики останется нерешенной;

- несправедливость налога на тунеядство можно усмотреть в том, что он будет распространяться, во многом, как раз на наиболее бедные и наименее социально защищенные группы населения. Соответственно, это можно интерпретировать как придание шкале подоходного налога регрессивного характера, когда бедные платят налог на доходы по более высокой ставке, чем богатые. Подобная ситуация представляется абсурдной и не соответствующей задачам государственной политики доходов, так как вместо социальной поддержки малоимущего населения государство будет подвергать его дополнительному налогообложению;

- сторонники налога на тунеядство апеллируют к тому, что каждый гражданин обязан участвовать в финансировании общественных расходов. Этот довод справедлив, однако применительно к налогу на тунеядство представляется недостаточно убедительным. Дело в том, что любое физическое лицо, независимо от активности на рынке труда, платит налоги, если покупает какие-либо товары, владеет имуществом и т.д. Следовательно, тем самым оно уже участвует в формировании доходной части государственного бюджета.

Несмотря на перечисленные отрицательные или, как минимум, неоднозначные эффекты рассмотренных инструментов политики доходов, на наш взгляд, последние не следует рассматривать как не имеющих перспектив применения в отечественной экономике. В условиях высокой макроэкономической нестабильности и недостаточной эффективности традиционно применяемых методов государственного регулирования экономики в обществе растет запрос на усиление плановых начал в организации хозяйства. Тем не менее, принципиальных изменений форм и инструментов налогово-

бюджетной политики пока не происходит. Безусловный основной доход и налог на тунеядство могут выступить в качестве новых способов воздействия на доходы домашних хозяйств, будучи нацеленными на стимулирование трудовой активности населения и вывод экономики из «тени». Однако, решению об их практическом применении должно предшествовать тщательное научное обоснование их позитивных последствий для общества и экономики.

Библиографический список

1. Декрет Президента Республики Беларусь от 2 апреля 2015 г. № 3 «О предупреждении социального иждивенчества» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://president.gov.by/uploads/documents/3decree.pdf> (дата обращения : 25.06.2016 г.).
2. Федеральный закон РФ от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.06.2016).
3. Змановская, А. В России предлагают возродить наказание за тунеядство [Электронный ресурс] / А. Змановская. – Режим доступа : <http://izvestia.ru/news/585864> (дата обращения : 25.06.2016).
4. Львов, Д. С. Вернуть народу ренту / Д. С. Львов. – М. : Алгоритм, 2004. – 256 с. – ISBN 5-699-05370-0.
5. Катарсонов, В. Швейцария отказалась от бытового коммунизма [Электронный ресурс] / В. Катарсонов // Режим доступа : <http://www.fondsk.ru/news/2016/06/06/shvejcarija-otkazalas-ot-bytovogo-kommunizma-40702.html> (Дата обращения : 27.06.2016).
6. Минтруд обсуждает идею налога для трудоспособных, но неработающих граждан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ria.ru/society/20160512/1431784500.html> (дата обращения : 12.05.2016).
7. Референдум в Швейцарии 5 июня 2016: итоги [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://business-swiss.ch/2016/06/referendum-v-shvejtsarii-5-iyunya-2016-itogi> (дата обращения : 05.06.2016).
8. Фонд национального благосостояния. Предназначение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.ru/ru/performance/nationalwealthfund/mission> (дата обращения : 20.06.2016).
9. The Permanent Fund Dividend [Electronic resource]. – Mode of Access : <http://www.apfc.org/home/Content/dividend/dividend.cfm> (accessed date : 27.06.2016).

УДК 330

Ж.А. Уварова

Г.Ю. Башашкина

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОВЕДЕНИЕ УЧЕНИЙ

***Аннотация.** Данная статья освещает возможность применения программно-целевого метода планирования затрат на боевую подготовку войск (сил), отражены этапы применения инструмента программно-целевого планирования, приведена формула расчета и основные этапы прогнозирования затрат на проведение учений.*

***Ключевые слова:** планирование расходов на боевую подготовку войск (сил); целевые программы; программно-целевое планирование; экономические методы.*

Zhanna Uvarova

Galina Bashashkina

PROGRAM-TARGET METHOD OF PLANNING OF THE COST OF CONDUCTING EXERCISES

***Annotation.** The article highlights the possibility of using program-target method of planning of expenses for combat training of troops (forces), reflects the stages of applications of program planning, given the calculation formula and the main stages of forecasting the costs of the conduct of the exercise.*

***Keywords:** planning of expenses for combat training of troops (forces); target programs; program-target planning; economic methods.*

В настоящее время в МО РФ используются методы программно-целевого планирования расходов по различным направлениям. Это означает, что также существует возможность применения данного метода при планировании затрат на боевую подготовку войск (сил). Одним из инструментов программно-целевого метода планирования являются ведомственные целевые программы.

Ведомственные целевые программы имеют целый ряд существенных преимуществ среди прочих инструментов программно-целевого планирования [4]. К ним относятся: четкая привязка к функциональной и ведомственной классификации; упрощение процедуры планирования и отчетности; сосредоточение ответственности за достижение результатов и полномочий по реализации программы у одного администратора; возможность ее преобразовать в случае соответствия определенным критериям в федеральную целевую программу (подпрограмму).

По нашему мнению, можно выделить 4 этапа при применении вышеуказанного инструмента программно-целевого планирования:

- 1 этап – отбор проблем для программной разработки;
- 2 этап – принятие решения о разработке целевой программы и ее формирование в соответствии с утвержденными целями;
- 3 этап – экспертиза и оценка поставленных задач, механизмов реализации программных мероприятий, контроля качества и эффективности;
- 4 этап – утверждение программы, организация управления и контроль хода ее выполнения, включающие уровни мероприятий по каждому из ее разделов и конкретные действия по их улучшению.

Программно-целевой метод планирования затрат на проведение учений позволяет концентрировать государственные финансовые ресурсы на приоритетных направлениях для решения ключевых проблем боевой подготовки войск (сил); осуществлять комплексный подход к решению целостных задач по предупреждению внутренних и внешних военно-экономических угроз.

Однако в исследованиях не раскрывается порядок определения приоритетных направлений для решения ключевых проблем боевой подготовки войск (сил). В основном исследования в данной

области носят общеметодологический характер, который применим к такому объекту исследования как вооруженные силы (ВС) РФ.

Это обстоятельство требует дополнительного исследования этапа отбора проблем для программной разработки, который должен основываться на достоверной информации представленной органами военного управления. По нашему мнению, необходимо разработать последовательный алгоритм действий по прогнозированию затрат на проведение учений с учетом трансформации системы органов военного управления и перевооружения войск (сил), задействуя при этом необходимые экономические методы. В результате будет обеспечен порядок планирования затрат на проведение учений на уровне войскового звена, ориентированный на достижение конечных результатов финансово-экономической и хозяйственной деятельности воинской части и боевой подготовки [2].

Этапы прогнозирования предусматривают проведение количественной и качественной оценки затрат на проведение учений на основе аналитических данных воинской части за последние три года. Использование прогнозирования позволяет выявить дефициты и излишне запланированные расходы на проведение учений на перспективу.

Прогноз объема затрат на проведение войсковых учений строится следующим образом: определение цели; определение объема затрат на проведение войсковых учений по виду затрат; использование военно-экономических методов. Это позволяет прогнозировать затраты на проведение учений, которые можно распределять планомерно в течение текущего года в соответствии с планом боевой подготовки воинской части, а также определять военно-экономические параметры войсковых учений и системного подхода к решению проблем боевой подготовки.

Алгоритм прогнозирования затрат на проведение учений воинской части включает 4 этапа [1].

На первом этапе органы управления воинской части должны определиться с количеством личного состава принимающим участие в войсковых учениях, условиями его обеспечения в соответствии с имеющимися подразделениями боевого обеспечения, с помощью которых возможно проведение учений, и уточнить их цель проведения.

На втором этапе органы управления воинской части в соответствии с утвержденным прогнозом численности личного состава принимающим участие в войсковых учениях на среднесрочный период и нормативами, определяющими количество потребляемых ресурсов, должны сформировать прогноз затрат на проведение учений на следующий финансовый год и два последующих года.

Прогноз рассчитывается по формуле:

$$F_t = N \cdot Si, \quad (1)$$

где F – прогноз объема затрат на проведение войсковых учений по каждому виду затрат; N – численность личного состава, принимающая участие в войсковых учениях, потребляемый объем затрат; Si – норматив, отражающий объем затрат.

Учитывая специфику проведения войсковых учений, определяемых планом боевой подготовки воинской части, а также достоверных данных по потребностям личного состава воинской части при нахождении на учениях нужно детализировать структуру объема затрат. Этот этап прогнозирования необходим для того, чтобы обеспечить эффективность затрат на проведение войсковых учений за счет более точного учета потребностей личного состава воинской части.

На третьем этапе прогнозирования органы управления воинской части должны произвести оценку затрат на проведение войсковых учений расчетного объема и состава (структуры) затрат по всем видам источников финансирования. На четвертом этапе производится сопоставление предельных объемов и структуры затрат воинской части на проведение учений и прогноза затрат на проведение учений сверх лимитов, которые возможно использовать для проведения других форм занятий по

боевой подготовке личного состава воинской части на следующий финансовый год и два последующих года по объему и составу (структуре) затрат на проведение войсковых учений сверх лимитов, который будет использован для проведения других форм занятий по боевой подготовке [3].

На основе сопоставления этих показателей органы управления воинской части должны определить: затраты, которые по своему объему и структуре в среднесрочном периоде полностью покрывают проведение войсковых учений; затраты, которые по своему объему и структуре в среднесрочном периоде не полностью покрывают проведение войсковых учений или дефицитны; затраты, которые по своему объему и структуре в среднесрочном периоде перекрывают проведение войсковых учений, т.е. излишне. По затратам, которые по своему объему и структуре в среднесрочном периоде не полностью покрывают проведение войсковых учений, или дефицитны, определяется лимит затрат на проведение войсковых учений, формируется план боевой подготовки с учетом последних изменений. По затратам, которые по своему объему и структуре в среднесрочном периоде перекрывают проведение войсковых учений, или избыточны, принимаются решения и планы по оптимизации боевой подготовки воинской части. Таким образом, приведенный нами алгоритм прогнозирования объема затрат на проведение войсковых учений с использованием военно-экономических методов управления позволит наиболее целесообразно и рационально использовать имеющиеся ресурсы, добиться стройности и четкости функционирования механизма по подготовке личного состава воинской части в условиях максимально приближенных к боевым в соответствии с военно-экономическими потребностями. В результате, возможно, повышение качества боевой подготовки, сокращение затрат за счет проведения подготовительных мероприятий в пункте постоянной дислокации, использования современных средств обучения [5].

Соблюдая эти важные принципы проведения войсковых учений, воинские части будут иметь высокопрофессиональный личный состав, готовый действовать максимально быстро и эффективно при возникновении внешних или внутренних военно-экономических угроз государства.

Органы управления воинской части смогут отладить процедуры военно-экономического обеспечения мероприятий по проведению войсковых учений, используя бюджетные средства и средства от внебюджетных источников воинской части, в том числе в ведомственные целевые программы. Планируя ведомственные целевые программы на боевую подготовку войск с использованием всех видов источников финансирования органы военного управления смогут комплексно управлять затратами на проведение войсковых учений и их результатами.

Библиографический список

1. Актуальные задачи развития Вооруженных сил Российской Федерации.—М. : Минобороны РФ, 2010. — 73 с.
2. Исаев, А. Финансово-экономическая деятельность в воинской части (соединении) —учеб. пособ / А. В. Исаев, В.А. Котов, В.А. Мазур [и др.]. — М. : ВА РВСН им. Петра Великого, 2013. —294с.
3. Основы теории и методологии планирования строительства Вооруженных Сил Российской Федерации: Военно-теоретический труд / Под ред. А.В. Квашнина.—М. : Воентехиздат, 2009.—232 с.
4. Перчун А.Т. Военно-экономический анализ в войсковой сфере деятельности. Учебное пособие. — М. : ВФЭФ при ГФА, 2006. — 200 с.
5. Хрусталеv, Е. Ю. Экономические проблемы обеспечения военной безопасности России / Е. Ю. Хрусталеv, В. И. Цымбал. — М. : ЦЭМИ РАН, 2000. — 128 с.

УДК 339.7

Р.У. Хусиханов

РОЛЬ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РАЗВИТИИ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Аннотация. На современном этапе развития мировой экономики ипотечное кредитование является эффективным инструментом развития финансовых рынков зарубежных стран. В статье проанализировано значение ипотеки в развитии мирового финансового рынка под влиянием глобального кризиса.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, мировой финансовый рынок, глобальный кризис, цикличность.

Rezvan Khusikhanov

ROLE OF MORTGAGE LENDING IN DEVELOPMENT OF THE WORLD FINANCIAL MARKET

Annotation. At the present stage of development of the world economy mortgage lending is the effective instrument of development of the financial markets of foreign countries. In article role of a mortgage in development of the world financial market under the influence of global crisis is analysed.

Keywords: mortgage lending, world financial market, global crisis, recurrence.

Под системой ипотечного кредитования следует понимать совокупность финансовых институтов страны (ипотечные компании, банки, заемщики), сферой деятельности которых является ипотечное кредитование, рынков недвижимости (как первичный, так и вторичный), государства, правовой базы регулирования рынка и процессов ипотечного кредитования. При помощи ипотечного кредитования создаются возможности для развития зарубежных национальных финансовых рынков, формируется среда для привлечения иностранных инвестиций в сектор недвижимости, что в целом обеспечивает социально-экономическую стабильность отдельных стран. Некоторые экономисты, исследующие теоретико-методологические аспекты и проблемы ипотечного кредитования, относят его к виду потребительского кредитования. Однако не следует отождествлять ипотечный и потребительский кредиты, поскольку спецификой ипотечного кредита является: ипотека обеспечена залогом недвижимости, имеется широкий временной горизонт отношений между банком и заемщиком при получении/обслуживании кредита, имеется отдельная система финансирования и менеджмента долгосрочных ресурсов банка, которые вложены в развитие ипотеки [2, с. 15]. Портфель ипотечных кредитов коммерческого банка представляет собой совокупность остатков задолженностей по долгосрочным кредитам банка в сфере кредитования приобретения частными лицами недвижимого жилого имущества, которые обеспечены залогом данного имущества.

В результате мирового финансового кризиса, начавшегося в 2007 г., мировая экономика столкнулась с замедлением роста мировых финансов и международного производства. Данные причины обусловлены фундаментальными изменениями характера развития мировой экономики, заключающимися в ее переходе к новому экономическому укладу, а конкретнее – к постиндустриальному обществу. Поэтому указанный кризис следует считать структурным кризисом, основным индикатором которого является финансовая система и ипотечное кредитование, выступающее в качестве ее сегмента.

Важной характеристикой рынка ипотечного кредитования представляется его цикличность. Циклы в большинстве случаев отражают конъюнктуру финансового рынка, однако практика показывает, что может быть и обратная связь, т.е. рынок ипотеки может быть катализатором смены циклов как на глобальном, так и на национальном финансовом рынках. Здесь возможны несколько стадий цикла:

- подъем рынка: при уменьшении стоимости финансовых ресурсов наблюдается и умень-

шение стоимости ипотечных кредитов. Например, в качестве индикатора стоимости денег могут выступать ставки Федеральной резервной системы США или Банка России. Стоимость кредитов будет обратно пропорциональна их доступности, а значит и объему выдаваемых населению кредитов. В условиях уменьшения процентных ставок существенно ускорится уровень рефинансирования кредитов, которые выданы по более высоким процентным ставкам. Это, в свою очередь, ускорит досрочные погашения и снизит доходность «пулов» ипотечных кредитов, которые могут к тому времени являться инструментом обеспечения ценных бумаг, т.е. быть секьюритизированы. Тенденции снижения процентных ставок в большей степени зависят от состояния экономики страны. В течение рассматриваемой стадии цикла на рынке ипотечных кредитов возрастает предложение, а также растет число кредитных организаций, которые осуществляют ипотечное кредитование, нарастает конкуренция, все больше воздействуя на стоимость выдаваемых кредитов. Избыток предложения по сравнению со спросом позволяет считать рынок на данной стадии рынком покупателя. Пик активности на данном рынке будет достигнут в крайней точке стадии цикла. Если данная стадия затянется на более длительный срок, то возможно, что кредиторы исчерпают кредитоспособных заемщиков, и начнется выдача кредитов ненадежным заемщикам (характерным примером является рынок кредитов *subprime* в предкризисной экономике США). Это в конечном итоге приведет к снижению качества пула ипотечных кредитов, служащего средством обеспечения по ценным бумагам. В ипотечном кризисе 2008–2009 гг., по мнению автора, наглядно прослеживаются последствия выдачи кредитов ненадежным заемщикам;

– спад рынка: на определенном этапе период низких ставок заканчивается, что может быть вызвано, например, уменьшением числа качественных заемщиков, а также увеличением стоимости денег в стране под влиянием макроэкономических изменений. Для этой стадии характерно последовательное поглощение недорогих ипотечных кредитов. Темпы роста рынка по сравнению со стадией подъема снизятся, спрос будет стремиться к уравниванию предложения, а кредитные организации – к корректировке стоимости займов. По времени продолжительность рассматриваемой стадии будет зависеть от макроэкономической стабильности и зрелости рынка. Например, рынок современного ипотечного кредитования России столкнулся с резким снижением активности на рынке ипотечного кредитования во второй половине 2008 г.;

– депрессия. На данном этапе стоимость кредитов достигнет своего пикового значения, а активность на рынке ипотечного кредитования, напротив, снизится до минимального уровня. Высокие ставки по кредитам будут элиминировать стимул рефинансировать ранее выданные кредиты, а также стимул к досрочному погашению кредитов. Дефицит предложения со стороны ипотечных кредитных организаций приведет к уменьшению конкуренции и возрастанию стоимости кредитов. Смена фазы снижения активности ростом будет возможна при изменении экономической ситуации в стране (например, при росте доходов населения, уменьшении безработицы и инфляции). Принято считать, что достижение дна – первый признак ближайшей смены стадии цикла и окончания спада. Дефицит предложения по сравнению со спросом позволит идентифицировать состояние рынка в качестве рынка продавца. При стабильной экономической ситуации в стране кредитные организации смогут поддерживать устойчивый уровень доходности ипотечного кредитования. В противном случае доходность ипотечных портфелей может существенно сократиться ввиду ухудшения качества обслуживания долга и финансового состояния заемщика. Негативное воздействие на доходность ипотеки со стороны указанных факторов будет значительно более сильным, нежели рост досрочных погашений при уменьшении стоимости кредитования в период стадии подъема;

– оживление рынка. Если экономическая ситуация в стране нормализуется, то активность на рынке ипотечного кредитования оживится, стоимость кредитов снизится, а предложение со стороны кредитных организаций возрастет. На фондовом рынке произойдет обновление заемных инстру-

ментов, появятся новые участники рынка, получат развитие другие методы конкурентной борьбы, а объемы кредитования восстановятся до докризисного уровня.

Цикличность на рынке ипотечного кредитования в большинстве случаев увязывается с цикличностью национальной экономики [3], которая, в свою очередь, может быть детерминирована разными факторами (например, изменениями денежно-кредитной политики государства, связанными с уменьшением денежной массы для противодействия инфляции). На практике сами кредитные организации совместно с правительством могут разрабатывать антициклические мероприятия для нивелирования колебаний рынка ипотечного кредитования и поддержания его относительной стабильности на стадиях депрессии и спада.

Итак, для рынка ипотеки характерно циклическое повторение кризисных ситуаций, что актуализирует разработку мероприятий по защите субъектов рынка. В частности, необходимо систематизировать источники возникновения кредитного риска, определить направления их минимизации, выявить факторы, ограничивающие кредитование жилищных проектов со стороны банков.

Для того, чтобы разрабатывать наиболее эффективные антициклические инструменты, необходимо четкое уяснение мотивации потребителя на рынке на разных стадиях цикла. Представляется, что ключевые проявления активности потребителей на рынке ипотечного кредитования – это динамика спроса на вновь выдаваемые кредиты, рефинансирование выданных кредитов на стадии подъема, объемы просроченных платежей на стадии снижения цикла (что особенно вызвано состоянием экономики в целом). На этапе обслуживания деятельность кредитных организаций и меры, которые предпринимаются для уменьшения долговой нагрузки (и соответствующего уменьшения вероятности наступления дефолта заемщиков в период кризисного состояния национальной экономики) требуют детального анализа и рассмотрения.

Развитие ипотечных рынков варьируется от страны к стране. Важным показателем для оценки рынка является отношение выданных ипотечных кредитов к валовому внутреннему продукту страны. Исследователи полагают, что в настоящее время этот показатель в странах с высокими доходами (high-income countries) близок к 40 %, в странах со средними доходами составляет 7 %, а в странах с низкими доходами – около 3 % [4]. Если же брать собственно страны с высоким доходом, то в них в группе с 60 % населения с самыми высокими доходами ипотечные кредиты охватывают 25 % населения, тогда как в группе 40 % населения с меньшими доходами ипотечным кредитованием охвачено только 15 %. В среднем в развитых странах ипотечные кредиты брали 21,3 % населения, в развивающихся странах – 2,9 %, в мире в целом – 8 % [5]. Из указанной статистики следует, что в мире ипотечное кредитование характерно в большей степени для групп с высокими доходами населения. Например, в Индии ипотечные кредиты привлекает только 2,3 % населения страны [1].

В литературе указывается, что новейшей тенденцией последних лет в развитии ипотечного кредитования стало развитие международного ипотечного кредитования, под которым понимается такой вид ипотечного кредитования, где заемщиков выступает домохозяйство, приобретающее зарубежные объекты недвижимости под залог этой недвижимости, или под залог объектов недвижимости, имеющих у заемщика и расположенных на территории страны его резиденства.

В результате сравнения условий кредитования в странах ЕС и США можно привести следующую классификацию стран, исходя из критерия доступности ипотеки, которая учитывает и международное ипотечное кредитование (см. табл. 1).

Данная классификация имеет принципиальное значение в рамках настоящего исследования, поскольку позволит кредиторам формировать программы международной ипотеки, учитывая месторасположение приобретаемой недвижимости, что в перспективе позитивно скажется на росте выданных ипотечных кредитов.

Классификация стран по доступности ипотеки

Группа стран	Страны	Уровень доступности	Характеристика группы
1.	Германия, Франция, Израиль, Кипр Франция	Высокий	Ипотека в этих странах наиболее доступна; для нее характерны минимальные процентные ставки, а к заемщикам не предъявляются особые требования, срок и размер кредитов оптимальны.
2.	Великобритания, Италия, Испания, Португалия, Греция, Румыния	Средний	Оптимальные условия кредитования, однако имеют место дополнительные обязательные требования к заемщикам (нормативно-правовые изменения, обязательное проживание в стране и пр.).
3.	США, Швейцария, Финляндия, Турция, Чехия	Ниже среднего уровня	Необходим крупный первоначальный взнос, а процентные ставки могут достигать высоких значений. Имеются ограничения для получения международной ипотеки. Предъявляются дополнительные требования к заемщикам.
4.	Черногория, Болгария	Невысокая доступность	Фактическая недоступность международной ипотеки, предоставление стандартной ипотеки на короткий срок (не превышающий 15 лет); высокий уровень процентных ставок и первоначального взноса.

Библиографический список

1. Дефицит долгосрочного кредитования затрудняет прогресс в развивающихся странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2015/09/14/long-term-finance-shortage-post-2008-crisis-blunts-progress-in-developing-countries> (дата обращения : 02.04.2016).
2. Коробчанская, Е. А. Управление портфелем ипотечных жилищных кредитов в коммерческом банке: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е. А. Коробчанская. – Ростов н/Д, 2012. – 26 с.
3. Экономическая теория / под ред. И. П. Николаевой. – М. : Юнити, 2008. – 576 с. – ISBN 978-5-482-01832-3.
4. Badev, A. Housing Finance across Countries: New Data and Analysis / A. Badev, T. Beck, L. Vado, S. Walley // Policy Research Working Paper № 6756. – Washington, DC: World Bank, 2014.
5. Global Financial Inclusion (Global Findex) Database [Electronic resource]. – <http://www.worldbank.org/globalfindex> (accessed date : 26.03.2016).

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.94

А.Р. Акопян

РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

***Аннотация.** Реальная результативность кластерной политики на практике меньше всего соответствует финансовым вложениям и ожиданиям. Так, многие страны мира не смогли реализовать свои ожидания и надежды, пытаясь повторить успех США и скопировав условия функционирования и развития их кластеров. В статье проведен анализ подходов разных зарубежных стран к реализации кластерной политики.*

***Ключевые слова:** США, зарубежные страны, инновационный кластер, инновационная продукция, наукоемкое производство, технологии.*

Anna Akopyan

DEVELOPMENT OF CLUSTER POLICY OF FOREIGN COUNTRIES IN THE CONDITIONS OF THE GLOBAL COMPETITION

***Annotation.** Real productivity of cluster policy in practice least of all corresponds to financial investments and expectations. So, many countries couldn't realize the expectations and hopes, trying to repeat success of the USA and having copied operating conditions and developments of their clusters. In the article the analysis of approaches of different foreign countries to realization of cluster policy is carried out.*

***Keywords:** USA, foreign countries, innovative cluster, innovative production, knowledge-intensive production, technologies.*

В современных условиях глобальной конкуренции наиболее эффективным при организации международного производства становится кластерный подход, представляющий собой инструмент формирования системы отлаженного взаимодействия образования, науки, бизнеса и государства. Кластерный подход являет собой новую технологию менеджмента, позволяющую повысить конкурентоспособность отрасли, региона и экономики страны в целом. Таким образом, в кластере интегрируются организации и компании, взаимодействующие между собой по географическому принципу и организующие в определенной сфере свою деятельность.

Развитие кластерной политики в развитых странах в последние три десятилетия обусловлено ограниченным потенциалом конкурентоспособности крупных транснациональных корпораций (ТНК) на глобальных рынках. В этой связи ТНК потребовалась мобилизация ресурсов малых и средних предприятий (МСП), а также ресурс сетевой организации территорий, ставший базой конкурентоспособности в современной глобальной экономике. Так, национальная конкурентоспособность экономик США, по оценкам, обеспечена 318 кластерами (они входят в 24 группы кластеров), в Дании – 29 крупными кластерами, а в Италии – 200 промышленными округами [13].

Международный опыт кластеризации показывает, что наиболее кластеризованными являются страны Северной Америки и ЕС, Индия и Япония. Вполне справедливо утверждение Д. Норта о том, что лидерство США в рамках новой мировой экономики обеспечено функционированием определенного количества крупных, динамично развивающихся инновационных кластеров [9, С. 297–315].

Также международная практика свидетельствует, что в последние два-три десятилетия активно шел процесс создания кластеров. Так, например, в рамках кластеров в США функционирует свыше половины предприятий, а удельный вес валового внутреннего продукта (ВВП), который произво-

дится на этих предприятиях, уже превысил 60 %. В ЕС насчитывается порядка 2000 кластеров, в которых занято до 40 % трудовых ресурсов [6, С. 22].

На базе институциональной специфики организации кластеров разные страны мира [2] вырабатывали базовые модели создания кластеров в условиях постиндустриальной экономики. Каждая из моделей комбинирует определенные ключевые характеристики кластера: степень конкуренции и рыночных связей, наличие компаний-лидеров, инновации, развитие малого бизнеса, интернационализация, использование информационных технологий, присутствие прямых иностранных инвесторов.

Так, в модели США отмечается ярко выраженная конкуренция между компаниями. Условием применимости данной модели является тот факт, что производственный процесс не будет предполагать установления тесных взаимосвязей. На основе конкуренции поставщиков в кластере и массового производства головная компания достигает низкой себестоимости конечной продукции, при этом достаточно высоки показатели применения информационных технологий [10]. Для кластеров США характерно, что деятельность их базируется на принципе партнерства и ориентируется на коммерциализацию исследований и разработок. Посредством федеральной контрактной системы государство предоставляет компаниям и подрядчикам, которые являются исполнителями исследований и разработок, ряд прав, как-то: использование научных лабораторий и промышленного оборудования государства на безвозмездной основе, льготы при закупках сырья, материалов из государственных фондов и от государственных ведомств, досрочная амортизация основных средств, налоговые льготы [12]. В США сформировалось два вида инновационных кластеров: 1) возникшие спонтанно (по инициативе отдельных организаций или физических лиц); 2) созданные по указанию правительства штатов страны. Кластеры второго вида создаются и поныне, однако наиболее эффективно действующие и известные технопарки относятся к кластерам первой группы например, Силиконовая долина.

Модель кластеризации Японии сформирована вокруг компании-лидера, и для нее характерно масштабное производство, в котором интегрировано большое число поставщиков на разных стадиях производства. Данная модель применима при производстве технологически и технически сложной продукции. Разработка инновационной продукции требует высокого уровня постоянных издержек, которые возможно окупить при большом объеме реализации. В свою очередь, в данной модели объем использования информационных технологий незначителен. В Японии, как и в США, кластеры формируются с целью продвижения наиболее современных и перспективных направлений: разработка и производство больших интегральных схем, робототехники, нанотехнологий. Большое значение уделено «смешанным» отраслям (биоинформатика и биопроизводство), что существенно отличает японские программы от европейских аналогов, где зачастую преобладают кластеры в традиционных отраслях (например, в Дании и Норвегии они получили свое развитие в лесном, морском и сельском хозяйстве. В кластерной политике Японии большое значение уделено налаживанию кооперации между государственными организациями, образовательными, научными учреждениями и промышленными компаниями. Слабым местом японской научно-исследовательской системы является разобщенность между указанными субъектами. Спецификой кластерной политики Японии также является активная поддержка венчурного бизнеса. Помимо прочего, важная роль отведена установлению связей с зарубежными компаниями, исследовательскими учреждениями и университетами [1].

Модель кластеризации Китая предполагает их развитие на основе привлечения крупных транснациональных компаний посредством прямых иностранных инвестиций. Благоприятный инвестиционный климат является важным фактором освоения новейших технологий и последующего выхода на зарубежные рынки. Объем производства инноваций при этом незначителен – в основном для Китая характерен трансферт технологий из развитых стран (в отличие, например, от объема использования информационных технологий, большие размеры которого позволяют характеризовать производство в кластерах как высокотехнологичное). Как и страны ЕС, Китай реализует кластерную по-

литу для повышения инновационного и промышленного потенциала экономики страны. К 2015 г. в стране создано свыше 60 специальных зон, которые предназначены для формирования кластеров в разных отраслях промышленности (эти кластеры обеспечивают уровень продаж в объеме порядка 200 млрд долл. США в г.).

Для модели кластеризации стран Скандинавии характерный высокий уровень инновации и степень информатизации. Эта модель поддерживается исключительной степенью развитости НИС, применением возможностей информационных технологий, наиболее развитой в мире системой образования. Эта модель в большей степени применима для экономик малых стран, испытывающих дефицит природных ресурсов и ориентирующихся на экспорт.

В модели формирования кластеров Италии характерным является большое число малых компаний, которые объединены в разные ассоциации с целью повышения их конкурентоспособности. Данную модель возможно применять для производства продукции с невысоким технологическим уровнем, большой степенью дифференциации и колебаниями спроса на нее. Тем не менее, несмотря на низкую информационную емкость, кластеры в Италии обеспечивают 30 % объема экспорта и 43 % занятости страны.

Важнейшую роль кластеры сыграли в развитии ряда отраслей мировой промышленности, в частности, автомобилестроения и фармацевтической отрасли. Так, например, мировая отрасль автомобилестроения традиционно органически связана со многими технически сложными отраслями, так как каждая модель автомобиля включает тысячи деталей и узлов. В связи с этим, для того, чтобы обеспечить непрерывное производство автомобилей, в настоящее время широко распространена кластерная форма организации этого производства, когда в каждом сборочном производстве складывается особая система кооперации с внешними поставщиками. Чтобы ускорить и упростить эту кооперацию в настоящее время создаются специальные функциональные структуры – подкластеры, отвечающие за качество и готовность укрупненных узлов и деталей автомобилей [7, С. 32–33].

Следует особо отметить роль венчурного инвестирования, которое сыграло определяющую роль в развитии не только многих технологических корпораций развитых стран, но и в формировании международных нанотехнологических кластеров в секторе информационных технологий, биотехнологий, электроники и пр. [5, С. 51]. Рост спроса на венчурный капитал формируется за счет вновь созданных и развивающихся МСП, что подтверждается опытом компаний Apple, Intel, Compaq, Amazon, которые изначально финансировались венчурными компаниями [16].

Опыт развитых стран также доказал эффективность кластеров как формы организации фармацевтического производства. За рубежом получило широкое распространение кластеров на основе инновационного аутсорсинга, ставшего эффективным методом противодействия экспансии со стороны дженериков. Инновационный аутсорсинг позволяет компаниям контролировать скорость вывода новых препаратов на рынок. Примечательно, что в мире в ближайшие годы возможно появление многих новых препаратов, которые будут созданы в рамках «длинных» цепочек, объединяющих фармацевтические компании, химические лаборатории и малые высокоспециализированные компании.

В целом, массовое использование кластерного подхода в качестве инструмента инновационного развития, без сомнения, можно считать закономерной тенденцией развития современной мировой экономики. Если первоначально кластеры создавались главным образом ТНК под воздействием механизмов рынка, то на современном этапе страны, осознав их привлекательность для национальной экономики, стали формировать их по своей инициативе и поддержке. Акцентируясь на сильных позициях отдельных кластеров, тем самым государство формирует своеобразные локомотивы форсированного экономического роста, как количественного, так и качественного. Конкурентоспособность в одних секторах экономики распространяет наукоемкое оборудование и технологии в смежные отрасли, являющиеся потребителями.

Помощь со стороны государства ведет к постепенному встраиванию кластеров в отраслевые государственные программы, а также стратегии инновационного развития государственных компаний. Для кластеров, которые сотрудничают с крупными компаниями, важным является совместное использование инфраструктуры, формирование производственных цепочек, а также интеграция с поставщиками. К. Кастельс считает, что преобладающей является точка зрения о том, что государство не должно определять приоритеты развития, субсидировать проекты, проводить отбор потенциальных участников, при этом исходя из собственных, зачастую бюрократических интересов. Прямыми обязанностями государства являются: инициация и софинансирование кластерных проектов; поддержка зарождающихся и существующих кластеров по направлениям их развития (а не только тех, которые являются передовыми и интенсивно развиваются) [17]. Политика государства в сфере развития и поддержки кластеров, несмотря на национальную специфику, содержит ряд базовых мероприятий, которые используются повсеместно и наиболее часто. К ним относятся:

- финансовая поддержка реализуемых кластерных проектов;
- уменьшение налоговой нагрузки на расходы на исследования и разработки, а также на деятельность, напрямую не связанную с исследованиями и разработками;
- трансферт информации и технологий производства;
- формирование благоприятных условий для развития технопарков и инкубаторов бизнеса;
- меры по формированию положительного имиджа региона, в котором развивается кластер;
- развитие транспортной инфраструктуры и коммуникаций;
- уменьшение степени государственного администрирования;
- поддержка разного рода публичных мероприятий;
- развитие и совершенствование социальной инфраструктуры.

В современной мировой экономике сложилась отчетливая тенденция перехода от отраслевых кластеров к международным, что в полной мере касается и реализации трансграничных проектов [15, С. 185]. В состав таких кластеров также входят международные фонды и организации, которые заинтересованы в поддержке тех или иных кластерных инициатив. Выгода, получаемая от интеграции в международный кластер, заключается в росте объемов экспорта и его диверсификации, а также в росте притока прямых иностранных инвестиций. Требования к повышению конкурентоспособности кластеров способствуют развитию их международных связей (что стало важнейшим направлением кластерных стратегий), активной кооперации родственных кластеров, созданию и реализации программ выгодного сотрудничества. Так, например, кластер «Биотехнологическая долина», который действует на территории Германии, Франции и Швейцарии, активно развивает сотрудничество с кластером InVivo (Монреаль, Канада). Цель этого сотрудничества заключается не только в обмене технологией и информацией, а, что является более важным, в поиске для компаний, входящих в кластер, перспективных рынков сбыта в Северной Америке и ЕС.

Многими странами были разработаны государственные кластерные программы, и они продолжают работу по финансированию создания кластеров международного уровня. В частности, в ЕС программы разрабатываются всеми странами-членами в соответствии с Лиссабонской стратегией для развития экономики знаний, роста конкурентоспособности и занятия лидирующих позиций в мировой экономике. Вместе с тем, страны ЕС все более отстают от США, а также от Китая, по уровню развития инновационной сферы. Например, число заявок в ЕС на получение патентов возросло в 2013 г. на 9 %, составил 2,6 млн. Треть этих заявок приходится на изобретателей из Китая, 22 % – на США. Удельный вес Европейского патентного офиса снизился до 5,8 %. Наибольшее снижение в ЕС продемонстрировали Испания, Италия и Великобритания (на 7, 1 и 1 % соответственно). Наибольший рост показали Китай, Австралия и Южная Корея (на 26, 13 и 7 % соответственно) [19]. Общеизвестно, что

число патентных заявок – базовый показатель для оценки уровня инновационного развития и конкурентоспособности национальной экономики.

Формирование конкурентоспособных кластеров требует от его создателей обязательной ориентации на мировой рынок, поскольку жизнеспособные кластеры, которые действуют только на региональном уровне, скорее исключение, чем правило. Задача по созданию эффективного кластера связана с его ориентацией на производство самых лучших в мире товаров. Это требует, в свою очередь, выстраивания надежной цепочки из разработчиков, поставщиков, персонала. Важной проблемой кластера может выступить и отсутствие отлаженного выхода на потребителей на зарубежных рынках и нестабильный гарантированный сбыт товаров. Даже успешные кластеры достигают положительного эффекта путем концентрации ресурсов и продвижения товаров посредством бренда кластера. Однако даже многопрофильные успешные кластеры зачастую подвержены влиянию нестабильной конъюнктуры мирового рынка [3, С. 49]. Также серьезной проблемой кластеров может являться и относительная закрытость некоторых крупных компаний, которые часто не способны сотрудничать с новыми поставщиками и осваивать новые продукты и технологии.

Еще одна проблема для тех кластеров, которые создаются по инициативе государств – бюрократический аппарат, который призван курировать их развитие. Практика доказала, что создание инфраструктуры кластера на основе greenfield-проекта («проект зеленого поля», «проект с нуля»), но без оценки потенциала территории может быть обречено на неудачу и закончится финансовыми убытками для инвесторов. Чиновникам часто трудно оценить те знания, которые сконцентрированы в малых инновационных фирмах, составляющих ядро кластера, осознать возможности рынка, эффективно применить имеющиеся ресурсы. Руководство кластеров, получающих инвестиции от государства и не всегда оправдывающих его ожидания, часто занимается активным лоббированием собственных интересов, вне зависимости от перспектив кластера. Бюрократический элемент в кластере в существенной степени подвергается воздействию «модных» течений науки (информатика, биотехнология). Однако на таких рынках весьма сложно выйти в лидеры, тогда как шансы потерпеть неудачу почти гарантированы.

С другой стороны, отход от участия в кластерах государства также может негативно сказаться на их результативности. Так, И. Дежина полагает, что несмотря на рост популярности кластеров в мире и усиление их господдержки, как инструмент кластеры весьма рискованны, так как инициативы по созданию кластеров, как правило, длительны, дорогостоящи, поэтому существенными являются и риски [4, С. 96]. Кроме того, почти при реализации любой кластерной инициативы более половины бюджета будут составлять средства государственного бюджета, и в большинстве случаев переход кластера на самоокупаемость проблематичен. В этой связи принято считать, что эффективнее не формировать новые кластеры, а поддерживать уже созданные.

Кластер может стать малоэффективным ввиду недостаточного качества подобранного его организационного состава. Когда предприятия объединяются в кластер, процесс такой интеграции должен ориентироваться не на наиболее успешные отрасли или компании, а на оценивание потенциала развития компаний в структуре конкретно создаваемого кластера. Эта оценка должна включать анализ финансово-хозяйственного состояния компании, информационного, организационного и интеллектуального капитала [14, С. 46]. Также могут возникать проблемы ввиду отсутствия нужных компаний для полноценного развития инновационной деятельности в кластере. В составе кластера, кроме того, могут оказаться те компании, которые непригодны для эффективной инновационной деятельности. По мере того, как идет эволюция кластера, идет и плавная трансформация состава его участников.

Ввиду того, что все кластеры в современной мировой экономике различаются по своей эффективности и динамике развития, это провоцирует ряд новых рисков, поскольку они могут потерять

результативность. Поэтому важное значение приобретают оценка и мониторинг результативности кластеров, чтобы определять масштабы и направления их государственной поддержки в экономике той или иной страны [11, с. 37]. Успех кластера – уникальное явление, которое не может быть оценено стандартным набором показателей. Объем прибыли, удельный вес продукции кластера в структуре мирового рынка, показатели оплаты труда не могут все же дать оценки эффективности реализации конкретного проекта. Важными показателями также следует считать степень кооперации и сотрудничества внутри него и за его пределами, число совместных проектов. Д. Ларионова и Д. Напольских считают, что ключевыми показателями конкурентоспособности кластеров является их позиция на рынке, лидерство в технологиях, способность к модернизации, конкурентоспособность кадров, уровень технологического развития, сложившаяся система поддержки создания новых компаний, характер перераспределения ресурсов, эффекты «перелива» внутри территории, пространственная концентрация роста [8, с. 47–48].

Подводя итог, следует заметить что интеграция компаний в инновационный кластер позволяет сформулировать общую стратегию инновационного развития. В кластерах формируются устойчивые производственно-инновационные отношения, достигается максимальная трансформация знаний и изобретений в инноваций, с последующим их преобразованием в конкретную конкурентоспособную продукцию.

Библиографический список

1. Батуева, Т. Б. Мировая практика развития кластеров в экономически развитых странах / Т. Б. Батуева // Конкурентоспособность и модернизация экономики. – 2015. – № 5. – С. 41–48.
2. Воробьев, П. И. Формирование конкурентоспособных промышленных кластеров в регионе: модели организации и инструменты политики / П. И. Воробьев // Проблемы государственной политики регионального развития России: материалы Всероссийской научной конференции. – М., 2008. – С. 405–410.
3. Головинов, О. Н. Инновационные кластеры: вопросы теории и практики / О. Н. Головинов // Вестник экономической науки Украины. – 2015. – № 1 (28). – С. 45–51.
4. Дежина, И. Г. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? / Дежина И. Г. – М. : Институт Гайдара, 2013. – 124 с. – ISBN 978-5-93255-367-1.
5. Зубенко, В. А. Роль венчурного финансирования при формировании международных нанотехнологических кластеров / В. А. Зубенко, Г. Е. Муслимова // Финансы и кредит. – 2012. – № 41(521). – С. 46–56.
6. Иванова, О. Е. Обобщение зарубежного опыта развития кластеров и технопарков как фактора активизации инновационной деятельности / О. Е. Иванова // Наука и экономика. – 2012. – № 6 (14). – С. 20–28.
7. Королев, П. А. Конкурентные стратегии транснациональных корпораций Японии на мировом рынке автомобилей: Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / П. А. Королев. – М., 2014. – 192 с.
8. Ларионова, Н. И. Инновационный кластер как неформальный институт рынка / Н. И. Ларионова, Д. Л. Напольских // Вестник Марийского государственного технического университета. – 2010. – № 1 (8). – С. 37–50.
9. Лауреаты Нобелевской премии по экономике: автобиографии, лекции, комментарии. Т. 2. 1983–1996. – СПб. : Наука, 2009. – ISBN: 978-5-02-025470-1.
10. Несмачных, О. В. Кластерная политика в стратегии инновационного развития России и зарубежных стран / О. В. Несмачных, В. В. Литовченко // Экономические науки. – 2014. – № 9. – С. 162–165.
11. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / под ред. Л. М. Гохберга, А. Е. Шадрина. – М. : НИУ «ВШЭ», 2013. – 108 с. – ISBN 978-5-9904002-4-5.
12. Порваткина, М. В. Зарубежный опыт формирования и развития региональных кластеров в экономически развитых странах / М. В. Порваткина // Вестник ТГПУ. – 2011. – № 12. – С. 112–116.
13. Смольянова, Е. Л. Концептуальные положения формирования и инновационного развития научно-производственных кластеров: международный опыт и региональные возможности / Е. Л. Смольянова, Ю. А. Ахенбах // Вестник ВГУИТ. – 2012. – № 3. – С. 192–197.
14. Соболева, Ю. П. Кластеры в развитии регионов / Ю. П. Соболева // Инвестиционное развитие регионов. – 2010. – № 4. – С. 42–47.

15. Цзян Суй. Международные отраслевые кластеры как инновационная форма интеграции предприятий / Цзян Суй // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 7-8. – С. 183–186.
16. Henderson, J. The Role of Corporate Venture Capital Funds in Financing Biotechnology and Healthcare: Differing Approaches and Performance Consequences 2007 / J. Henderson, [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.imd.org/research/publications/upload/Henderson_WP_2007_02_Level_1.pdf (дата обращения : 16.05.2015).
17. Ketels, C. From clusters to cluster-based economic development / C. Ketels, O. Memedovic // International. Technological Learning, Innovation and Development. – 2008. – Vol. 1. – No. 3. – P. 375–392.
18. Kutsuna K. Finance in Japan. Kobe: Kobe University, 2011 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.b.kobe-u.ac.jp/~kutsuna/class/file/MBA20110612.pdf> (дата обращения : 16.05.2015).
19. World Intellectual Property Organization (WIPO) [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2014/article_0018.html (дата обращения : 26.10.2015).

УДК 621.31

Ю.Д. Александров

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

***Аннотация.** Отставание российских электроэнергетических компаний по уровню оснащения современным оборудованием и используемыми технологиями определяет актуальность перехода на инновационный путь развития отрасли и создания эффективной системы управления инновационным развитием. В статье рассмотрены этапы построения системы управления инновационным развитием, учитывающие стратегические последствия управленческих решений.*

***Ключевые слова:** электроэнергетика, управление инновациями, стратегические решения, управление изменениями.*

Alexandrov Yuri

STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENERGY COMPANIES

***Annotation.** Backlog of Russian energy companies in terms of equipment with modern equipment and technologies determines the relevance of the transition to an innovative path of development of the sector and the creation of effective innovative development control system. The article describes the stages of construction of innovative development management system, taking into account the strategic implications of management decisions.*

***Keywords:** power, innovation management, strategic decisions, change management.*

В современной экономике сложилось устойчивое убеждение важности и необходимости инновационного развития компаний для обеспечения их долгосрочной конкурентоспособности. Как известно инновационная деятельность в компаниях может носить различный характер: одни занимаются разработкой и внедрением новых продуктов на постоянной основе, другие внедряют единичные изменения в свои производственные процессы и операции. С позиций инновационного развития электроэнергетические компании характеризуются как достаточно консервативные, поскольку срок службы основного энергетического оборудования составляет несколько десятков лет, а его обновление требует значительных инвестиций с длительными сроками окупаемости. Практика ведущих зарубежных энергетических компаний показывает, что применение инновационных технологических и управленческих решений позволяет им не только значительно сократить издержки, но и перейти на новые принципы организации бизнес-процессов. Однако для того, что бы обеспечить переход на инновационный путь развития, компании необходимо придерживаться определенного плана действий, учитывающего краткосрочные и долгосрочные цели, а так же динамичные изменения во внешней среде. Одним из основных принципов эффективного управления инновациями является достижение стратегических целей компании, что определяет необходимость разработки стратегии инновационного развития организации, под которой следует понимать механизмы распределения ресурсов компании, направленные на достижение конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе за счет эффективного осуществления инновационной деятельности. Существующее отставание российских электроэнергетических компаний по уровню оснащения современными технологиями и оборудованием предопределяет наличие больших возможностей, для реализации которых необходима эффективная система управления инновационным развитием.

Как отмечает В.В. Бушуев, успешная разработка и реализация эффективной стратегии инновационного развития энергетической компании должна быть привязана к достижению стратегических целей этой компании, которые, в свою очередь, должны быть сконцентрированы на реализации ряда конкретных программ инновационного развития, а не охватывать практически все основные

сферы деятельности компании [1]. Задачи этих программ и ключевые показатели эффективности их реализации должны быть увязаны с достижением стратегических целей компании, направленных на повышение качества и надежности электроснабжения потребителей, обеспечение защиты окружающей среды и здоровья населения и т.д. При этом на стадии разработки стратегии не следует увлекаться внедрением всех или каких-либо произвольных инноваций, имеющих отношение к достижению тех или иных целей компании. Вместо этого проводится анализ ключевых вызовов, стоящих перед компанией, и проблем, препятствующих достижению ее стратегических целей. Именно для решения этих проблем и формируются приоритетные программы инновационного развития. При реализации каждой из программ проводится анализ существующих в мировой практике инновационных решений, или разрабатываются новые [3]. В настоящее время достаточно большое влияние уделяется вопросам оценки инновационного развития компаний различных форм собственности. Для этих целей разработаны и широко используются различные методы оценки инновационных проектов и инновационных процессов.

Для любой системы управления может быть применен общий закон: «Эффективное управление возможно, если разнообразие возможностей управляющей подсистемы не меньше разнообразия ситуаций в управляемой подсистеме» [3, с. 48]. В соответствии с теорией развития естественных систем обеспечение устойчивости системы во внешней среде достигается при условии равнозначности многообразия реакций системы множеству внешних импульсов. На первом этапе самоорганизации система выстраивает структуру таким образом, что каждому источнику внешних импульсов соответствует идентификационный элемент ответной реакции, т.е. внутренняя организация системы копирует внешнюю среду. На последующих этапах упорядочивания системы осуществляется группировка однородных внутренних источников самоорганизации. Для сохранения системы в процессе самоорганизации требуется интерпретировать информацию о внешних и внутренних импульсах.

В зависимости от уровня нестабильности окружающей среды предлагается выделять следующие виды управления изменениями:

- управление на основе контроля (будущее рассматривается как повторение прошлого);
- управление на основе экстраполяции (целевое управление, долгосрочное планирование).

В этом случае будущее прогнозируется на основе экстраполяции прошлого;

- управление на основе предвидения изменений (стратегическое планирование, выбор стратегических позиций). При таком подходе предсказуемы проблемы и новые возможности;
- управление на основе гибких, экстренных решений реализуется в случае частичной предсказуемости «слабых» сигналов из внешней среды. К такому типу управления относятся управление по «слабым» сигналам, управление посредством ранжирования стратегических задач, управление в условиях стратегических неожиданностей.

Важной проблемой стратегического управления является оценка стратегических решений. По мнению ряда авторитетных зарубежных экономистов (П. Друкер, М. Портер, М. Мескон и др.) получение прибыли не является единственной целью современных коммерческих компаний [3; 4]. Поэтому для оценки эффективности стратегических решений следует использовать «вектор» целей, который часто состоит из несовместимых целей, поэтому когда деятельность компании направлена на решение одной из них, остальные остаются в стороне. В электроэнергетике это наиболее характерно прежде всего для многофункциональных электроэнергетических компаний.

Для выявления стратегических приоритетов использования инвестиций в электроэнергетике было выполнено целый ряд исследований сравнительной эффективности большого числа технологий производства электроэнергии в перспективе до 2030 г. Особое внимание при этом было уделено техническому перевооружению существующих тепловых электростанций (ТЭС) в сопоставлении с новыми ТЭС как центральной проблеме перспективного развития не только электроэнергетики, но и

всего топливно-энергетического комплекса страны [2]. На основе анализа структуры вводов генерирующих мощностей можно приблизительно оценить круг проектов, имеющих коммерческий потенциал, привлекательных как для внешних, так и для внутренних инвесторов. Учитывая повышенные рыночные риски, естественной стратегией инвесторов в период санкционной политики со стороны западных стран, будет дробление вложений, минимизирующее крупные финансовые потери. Поэтому основной сферой реализации коммерческих проектов могут стать не большие и средние объекты со сравнительно невысокими удельными капиталовложениями и, что крайне важно – небольшой длительностью их сооружения. К таким проектам можно отнести:

- техническое перевооружение действующих электростанций, сроки реализации которого не превышают 2 лет, а стоимость вводов, в зависимости от типа перевооружения, составляет 35–60 % от стоимости новой аналогичной станции;
- строительство новых небольших ТЭС (преимущественно на газе и с использованием новых, высокоэкономичных технологий).

Необходимо отметить, что как при техническом перевооружении, так и при новом строительстве использование прогрессивных технологий производства электроэнергии позволит обеспечить инвесторам дополнительные конкурентные преимущества, поэтому с развитием конкурентного рынка коммерческая привлекательность проектов с новыми технологическими схемами (в основном, парогазовыми и газотурбинными) будет повышаться. Соответственно, исходя из рекомендуемой в Генеральной схеме структуры вводов мощности [2], для каждой генерирующей компании, имеющей электростанции в разных энергозонах Единой энергетической системы России можно определить проекты, которые в условиях конкурентного рынка потребуют дополнительной централизованной поддержки со стороны государства в виде предоставления инвесторам дополнительных гарантий, повышающих коммерческие показатели проекта. В современных условиях с учетом сложной внешней экономической ситуации к таким проектам, безусловно, будут относиться крупные, социально значимые объекты, обеспечивающие надежность энергоснабжения или реализацию иных приоритетов государственной энергетической политики: гидроэлектростанции и атомные электростанции. В то же время, возможно, потребуется дополнительная поддержка и для более дешевых проектов угольной энергетики с целью технического перевооружения действующих ТЭС. В силу более высокого уровня производственных затрат угольные технологии имеют более слабые позиции на конкурентном рынке и, соответственно, обладают меньшей привлекательностью для инвесторов по сравнению с ТЭС, укомплектованных парогазовыми установками. Исходя из необходимости обеспечения энергетической безопасности и эффективности развитие генерирующих мощностей основных регионов страны должно быть ориентировано на учет территориальных особенностей размещения энергоресурсов и динамику энергопотребления.

Библиографический список

1. Бушуев, В. В. Инновационная электроэнергетика-21. Технологические тенденции развития энергетики / В. В. Бушуев // Электро. – 2011, № 3. – С. 2–8.
2. Волков, Э. П. Развитие электроэнергетики России / Э. П. Волков., В. А. Баринев., А. С. Маневич., М. И. Сапаров // Электрические станции. 2013. – № 3. – С. 2–7.
3. Мескон, М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. О. И. Медведь. – М. : Вильямс, 2009. – 672 с. – ISBN 0-06-044415-0.
4. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервина; – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 454 с. – ISBN 978-5-9614-1605-3.

УДК 331.522

В.В. Дегтярёва

И.С. Прохорова

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ НА РЫНКЕ ТРУДА БАКАЛАВРОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «ИННОВАТИКА» В РАМКАХ РЕАЛИЗУЕМОЙ ПРОГРАММЫ «НАЦИОНАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА»

Аннотация. Рассмотрено обоснование формирования дополнительных профессиональных компетенций для бакалавров по направлению «Инноватика». Прослеживается связь современных тенденций экономико-социальных изменений и потенциальных запросов на определенные компетенции со стороны работодателей. Рассмотрены и систематизированы имеющиеся компетенции данного направления с целью выделения слабых мест. Представлены аргументы необходимости создания дополнительных профессиональных компетенций в условиях существующей программы «Национальная технологическая инициатива» и запросов работодателей.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, образование, дополнительные профессиональные компетенции, национальная технологическая инициатива, федеральный государственный образовательный стандарт, профессиональный стандарт, менеджер по инновациям.

Viktoria Degtyareva

Inna Prokhorova

ASSESSMENT OF COMPETITIVE POSITIONS ON THE LABOUR MARKET FOR BACHELORS IN THE DIRECTION “INNOVATION” IN THE FRAMEWORK OF THE “NATIONAL TECHNOLOGY INITIATIVE”

Annotation. In the article is considered the rationale for the formation of additional professional competences for bachelors in the direction “innovation”. There is given the connection between modern trends of economic and social change and potential requests for certain competencies from the side of employers. There is considered and systematized existing competence of this area, to highlight weaknesses. There are presented the arguments to prove the need for additional professional competences within the framework of the existing program “national technology initiative” and the demands of employers.

Keywords: innovation, innovative activity, education, additional professional competency, national technology initiative, Federal state educational standard, professional standard, innovation manager.

В сложившихся на сегодняшний день непростых условиях развития нашей страны существует необходимость в создании будущего задела в виде профессионалов и талантов, которые смогут вывести Российскую Федерацию на новый конкурентный технологический уровень. Об этом следует задумываться уже сегодня, если мы хотим увидеть нашу страну в рейтингах конкурентоспособности и инновационного развития на более высоких местах, чем она занимает сегодня. Согласно отчету за 2015 г. о ходе реализации Стратегии инновационного развития до 2020 г. [2] по мировому индексу конкурентоспособности (Global Competitiveness Report) в 2014–2015 гг. по сравнению 2013–2014 гг. Россия поднялась с 64 на 53 место, по уровню Глобального инновационного коэффициента (Global Innovation Quotient) в 2015 г. Россия находится на 14 месте и тоже с положительным трендом, по сравнению с предыдущими периодами, а также по последним проведенным исследованиям в 2014 г. глобального индекса инновационности (Global Innovation Index) существует положительная тенденция роста индекса с 62 места в 2013 г. до 49 в 2014 г. Но мы видим серьезных конкурентов в этих рейтингах, которых наша страна не сможет догнать если не поменять практически полностью сегодняшнюю матрицу государственного управления на ключевые плоскости Национальной технологи-

ческой инициативы (НТИ), которая реализуется в рамках Постановления РФ № 317 от 18 апреля 2016 г. [3], и определяется как «Долгосрочная комплексная программа по созданию условий для обеспечения лидерства российских компаний на новых высокотехнологичных рынках, которые будут определять структуру мировой экономики в ближайшие 15–20 лет» [2]. Одной из таких плоскостей является создание условий для выращивания талантливых личностей, обладающих компетенциями высокого уровня.

Необходимо задуматься, почему Россия имеет тенденции к росту, но не прорывные. В основу данного медленного движения вперед положен задел, который остался в нашей стране от советского прошлого. К сожалению, уходит та прослойка специалистов, обладающих определенными высокими компетенциями, и не выращены новые.

Если сегодня государство делает ставку и работает с отраслями, с наукой, с кадрами, с системой образования, то в логике НТИ необходимо работать с рынками, технологиями и с талантами. Это связано с тем что именно в этих новых рынках в новой реальности один талантливый человек, стоит гораздо дороже чем сто или даже сотни тысяч обычных исполнителей. В настоящее время компании, которые добиваются успеха на мировых рынках учатся собирать такие таланты, развивать их и выращивать. Для того чтобы выбиться вперед необходимо отбирать лучшие практики со всего мира. Задача плоскости «таланты» состоит в том, чтобы подготовить таких сотрудников для компаний, на которые необходимо делать ставку к 2020 г. Сегодняшняя реальность нового роботизированного производства строится на работе нескольких десятков человек, которое раньше обслуживали тысячи в той же области. Согласно статистики маленькие ИТ компании добиваются большего успеха, чем многотысячные компании. В этом аспекте необходимо делать ставку на такие небольшие компании, которые могут быстро расти, решать задачи, которые большим, неповоротливым гигантам просто неподвластны.

Для того чтобы развивать таланты необходимо решить последовательно три задачи.

1. Идентифицировать талант. Для того чтобы определить талант, необходимо ответить на вопрос кто он есть. В логике НТИ это должен быть не тот человек, который добивается больших успехов на формальных мероприятиях, а экстремум, который демонстрирует наивысшие показатели в практически любой сфере человеческой жизнедеятельности. В дальнейшем необходимо собирать из этих экстремумов команды, ставить перед ними амбициозные задачи и давать им средства для их решения.

2. Развить талант. Для этого можно использовать проведение олимпиад и инженерных конкурсов в вузах. Выпускники, участвующие в данных олимпиадах, могут стать инженерной командой и будут решать задачи, поставленные в перспективных технологиях и рынках НТИ. Но олимпиады не всегда и не всем интересны, поэтому должна существовать большая сеть разнообразных конкурсов, в которые могут быть вовлечены любые молодые талантливые люди, не зависимо от того что готовы они соревноваться публично или нет. Необходимо создать сеть кружков и объединений людей, которые хотят создавать новое. Главная задача в развитии таланта – выработать общую методологию и иметь возможность идентифицировать его и после идентификации талантов необходимо понимать, как они будут развиваться и создавать для них инфраструктуру управления проектными траекториями, в которых необходимо каждого таланта видеть и ему помогать. Для этого нужно развернуть сеть наставников, т.е. тех, кто уже обладает похожим талантом и уже прошел этот путь.

3. Удержать талант. Существует вопрос, почему развитый талант должен остаться в России, а не уехать за рубеж, и как его удержать. Во-первых, необходимо давать этим талантам вызовы достойные их талантам. И главная задача будет состоять в формировании инженерных команд, состоящих из таких талантов, и направлении их на решение технологических задач НТИ. Во-вторых, необходимо создавать социальный лифт для талантливых людей. Даже если сегодня молодой

талантливый ученый уехал на Запад, то у него есть определенный «стеклянный потолок» в карьерном росте. Выходец из России будет прекрасно работать рядовым сотрудником, может быть назначен заведующим лабораторией, но деканом факультета или ректором университета он скорее всего не станет. Существует ряд сословных ограничений, которые не позволяют тем, кто уехал из нашей страны быстро себя проявить и сделать такую карьеру. А в России это вполне возможно сделать. И имеется огромный спрос на таких людей с приобретенными компетенциями, готовыми решать технологические задачи. Карьерный рост в России в ближайшее двадцать лет для подобного рода талантов будет гораздо более открытым и интересным, чем в других странах. В-третьих, для того, чтобы таланты остались в РФ, для них должна быть создана комфортная среда. Они должны себя чувствовать в безопасности, должны общаться с такими же как они талантами, должны иметь возможность отдать детей в хороший детский сад, в хорошую школу, лечиться в хорошей больнице необходимо создавать территории опережающего развития именно для такого рода талантов. Это важная задача, которую государство медленно и не очень системно, но все-таки начинает решать, через серьезные инвестиции, например, иннополис «Сколково». Рассматривается возможность построить такого рода территории на острове Русский на Дальнем Востоке, в Севастополе и под Санкт-Петербургом. Таким образом, можно создавать такие среды, в которые вернутся таланты и смогут себя чувствовать достаточно комфортно. Если человек уехал, это не означает, что он потерян навсегда. Необходимо научиться формировать сети, в которые будут входить как наши научные лидеры, так и лидеры зарубежных научных диаспор, которые могут объединяться вместе для решения поставленных технологических задач. Уехавший талант набирает компетенции, опыт, связи, которые он может быть никогда не получил бы в нашей стране. Существует задача, чтобы научиться вовлекать зарубежную научную диаспору, т.е. тех, кто уехал из страны, предпринимателей и ученых в решение технологических задач, которые стоят сегодня перед Россией.

Для формирования компетенций инновационной деятельности для данных талантов необходимо сочетать в современном образовании как техническую так и управленческую направленность в каждой предметной области и квалификации для работы со сложными технологиями. По мнению ряда экспертов, в России существует нехватка специалистов в области технологического менеджмента и инновационной деятельности для успешного продвижения на российский и зарубежные рынки передовых отечественных технологических разработок [7]. Однако компании реального сектора экономики отмечают не очень высокий уровень студенческой подготовки, которая выражается в том, что существует разрыв между теоретическими знаниями и практической деятельностью. В связи с этим стоит четкая задача формирования дополнительных компетенций в рамках существующего федерального государственного образовательного стандарта по направлению «Инноватика», основанных на практических запросах работодателей, в связи с отсутствием, профессионального стандарта. Логика формирования дополнительных компетенций включает анализ перспектив востребованности на рынке труда специалистов в области инноватики, анализ профессиональных компетенций в рамках действующего федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) подготовки бакалавров по направлению «Инноватика», исследование методологии подготовки профессионального стандарта менеджера по инновациям.

Исследование, проведенное Институтом менеджмента инноваций НИУ ВШЭ, показало наличие востребованности в бизнесе специалистов по управлению инновациями в ближайшей перспективе [1]. Следует пояснить специфику проведения исследования. Во-первых, объектом исследования являлись крупные российские компании с акционерной формой собственности, причем более 70 % предприятий и организаций (32 компании из 45 опрошенных в ходе тестирования) – государственные, а значит с устоявшимися и контролируруемыми процедурами и регламентами управления. Кроме того, 74 % компаний находятся на территории Москвы и Центрального федерального округа, т.е. тер-

риториях с развитой промышленной инфраструктурой. Наконец, подавляющее большинство предприятий и организаций (85 %) относятся к технологичным отраслям (машиностроение, металлургия, энергетика, информационно-коммуникационные технологии, инжиниринг, химия), в которых значение инженерного и технического образования в управлении инновационными процессами является немаловажным, так как управлять приходится сложными технологическими проектами. Во-вторых, характерной спецификой обладает и состав респондентов, опрошенных в ходе исследования. Так, подавляющее большинство респондентов (85 %) из лиц, занятых в подразделениях по управлению инновациями, имеют базовое техническое образование, которые соответственно при подборе специалистов в свое подразделение отдают предпочтение сотрудникам, имеющим (56 %) базовое техническое или естественно-научное образование, что накладывает отпечаток на представления о характере подготовки специалиста. Далее. Опрашивалось мнение специалистов в возрасте в среднем 40,5 лет, имеющих средний трудовой стаж более 17 лет, в том числе по управлению инновационными проектами – более 8 лет, со средним количеством подчиненных – 23 чел. [1]. Кроме того, которые в большинстве своем (72 % опрошенные) работают в головном офисе компании. Таким образом, можно сказать, что были опрошены руководители среднего звена с большим опытом руководящей работы, имеющие техническое образование, что определило характер ответов респондентов.

В результате опроса был составлен профессиональный портрет менеджера по инновациям и сделан вывод о характере его подготовки. Это специалист, который способен работать в условиях высокой неопределенности и рисков, понимает не только существующие стабильные производственные процессы и применяемые технологии, но умеет ориентироваться в тенденциях технологического развития, в том числе и в смежных областях науки и техники. Это специалист, который сочетает в себе технические, экономические, маркетинговые, финансовые и стратегические навыки и умения, способный оценить перспективы и тенденции рынка, возможности развития. Наконец, это специалист, который при высокой собственной работоспособности и креативности умеет собрать команду разнопрофильных специалистов и управлять ими, а также выстраивать коммуникации внутри компании и вовне ее, обладающий талантом лидера, интуицией визионера и умением убеждать. Глобальный вывод о необходимости специальной подготовки таких специалистов состоит в том, что такая подготовка актуальна. Однако *«...менеджеров инноваций необходимо «точно» отбирать и специально обучать...»* [9, с. 14], поэтому готовить таких специалистов можно только по программам магистратуры или MBA на базе университетов, или по программам дополнительного профессионального образования в рамках корпоративных программ переподготовки кадров. Ориентироваться подготовка должна на бакалавров с техническим или естественно-научным образованием с выявленными склонностями к менеджменту и экономике, а также сотрудников, направленных на учебу самими компаниями [9, с. 16].

Результаты проведенного исследования менеджера по инновациям крупной компании были использованы при разработке проекта профессионального стандарта [7; 8]. Таким образом, разрабатываемый профессиональный стандарт менеджера по инновациям приобрел специфические черты.

Во-первых, он регламентирует деятельность специалиста в рамках крупного бизнеса, в том числе компаний с долей государственного участия, для которых мониторинг инновационной деятельности и составление отчетности по ней является обязательной функцией. Это определило роль специалиста в компании: *«тактическое управление инновациями в компании»*. Основная цель – *«...обеспечение управления инновациями в компании на тактическом уровне, включая управление реализацией инновационных проектов, организацию и планирование инновационной деятельности компании в соответствующей отрасли экономики»* [8, с. 5–6]. Стратегическое управление вынесено за рамки стандарта, так как по результатам опроса было установлено, что это креативная деятель-

ность руководителя высшего звена, которая не подлежит регламентации. В результате, основными функциями специалиста являются [7; 8]:

- информационно-аналитическое сопровождение инновационной деятельности в компании;
- планирование и мониторинг инновационной деятельности в компании;
- координирование реализации инновационных проектов в компании;
- организация инновационной деятельности в компании;
- организация управления реализацией инновационных проектов в компании.

Во-вторых, выполнение практически всех трудовых функций, за исключением информационно-аналитического сопровождения, требует квалификационный уровень подготовки магистратуры или специалиста.

Таким образом, возникает сложная ситуация на рынке труда для выпускников бакалавриата по направлению «Инноватика», реализуемом в более 80 вузах РФ, в том числе в МИИТ, МГТУ им. Г.Э. Баумана, МАИ, РЭУ им. В.Г. Плеханова и ГУУ. Ситуация осложняется тем, что потребность в крупной компании в специалистах *«средне-начального уровня квалификации, позволяющего осуществлять простые операции по информационному сопровождению организации инновационной деятельности в компании»* » [4, с. 5–6] весьма ограничена, и рассчитывать на трудоустройство всем выпускникам бакалавриата достаточно сложно. Отсюда встает вопрос: где приобретать опыт по управлению инновациям бакалаврам. Наконец, насколько актуальна подготовка бакалавров по направлению «Инноватика», особенно в свете задержки утверждения нового федерального государственного образовательного стандарта ФГОС 27 марта 2005 «Инноватика» (уровень бакалавриата) (на сегодня действующим является ФГОС ВПО 222000 «Инноватика») [4; 5]? Ответы на эти два глобальных вопроса лежат в плоскости утвержденной Правительством РФ 02 июня 2016 г. Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г. [8].

Согласно характеристике современного состояния и проблем развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, представленной в Стратегии [8, с. 1], доля продукции малого и среднего бизнеса составляет около 20 % ВВП России, в данной сфере занято более 18 млн чел. Вместе с тем, отмечается, что вклад малого бизнеса в развитие экономики страны значительно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран [6, с. 3–4]. Для преодоления сложившейся ситуации в [6, с. 6] в качестве одной из составляющей стратегической цели сформулировано развитие малого и среднего предпринимательства как фактора инновационного развития на основе роста доли обрабатывающей промышленности в обороте сектора до 20 %, как высокотехнологичного сектора, обеспечивающего внедрение инноваций, диверсификацию экономики и повышение ее конкурентоспособности [8].

Развитие малого и среднего бизнеса сегодня нуждается в квалифицированных кадрах по инновационному развитию бизнеса. Поскольку в сфере предпринимательства масштаб деятельности и уровень оплаты труда не соответствует претензиям специалистов по управлению инновациями в крупном бизнесе, то эта сфера деятельности для выпускников бакалавриата. Анализ вакансий в малом и среднем бизнесе (rabota.yandex.ru и www.superjob.ru/vakansii) показал высокую востребованность менеджеров по развитию бизнеса, функции которого может выполнять бакалавр по инноватике. Этот анализ выявил слабое представление работодателей в данной сфере о функциях и задачах специалиста по развитию бизнеса, которые предъявляют требования к уровню такого специалиста как к обычному менеджеру по продажам, демонстрируя явное непонимание того, что менеджер по продажам работает в условиях стабильных процессов, а не занимается развитием бизнеса.

Таким образом, конкурентоспособность бакалавра по инноватике определяется профессиональной подготовкой, ориентированной на управление развитием бизнеса. Это значит, что ключевыми в подготовке бакалавра по направлению «Инноватика» должны быть компетенции, формирующие организационно-управленческие навыки и умения, и основным видом деятельности в подготовке бакалавра в рамках действующего ФГОС должна быть организационно-управленческая деятельность. В соответствии с действующим ФГОС [5] выполнение мероприятий по продвижению нового продукта на рынок является профессиональной задачей организационно-управленческой деятельности выпускника. Однако, в состав профессиональных компетенций в области организационно-управленческой деятельности, [5, с. 9] не входит ни одной компетенции по решению данной задачи. Следовательно, для обеспечения конкурентоспособности бакалавра по направлению «Инноватика» на рынке труда представляется необходимым формирование следующих дополнительных профессиональных компетенций в области организационно-управленческой деятельности: способность участвовать в управлении инновационной деятельностью, программой внедрения технологических, продуктовых, организационных инноваций; владение методами инновационного предпринимательства, организации и управления малым инновационным бизнесом; способность участвовать в разработке стратегии инновационного развития организации, используя инструментальный менеджмент инноваций; умение разрабатывать и реализовывать инновационные проекты по продвижению инноваций, продуктов, услуг, созданию конкурентоспособных производств, реинжинирингу бизнес-процессов, развитию бизнеса; владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов), оценки инновационных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования; умение применять основные методы финансового менеджмента по финансированию инновационной деятельности; владение навыками управления интеллектуальной собственностью, оценки экономической безопасности и рисков инновационной деятельности.

Библиографический список

1. Менеджер инноваций крупной российской компании – кто он? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201311_innovation_manager.pdf (дата обращения : 21.06.2016).
2. Национальная технологическая инициатива [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: <http://www.nti.one/index.php> (дата обращения : 10.06.2016).
3. Постановление Правительства РФ от 18.04.2016 № 317 «О реализации Национальной технологической инициативы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/media/files/flArmUxbZla9jSRRPCM3ASByLzqyCyba.pdf> (дата обращения : 20.06.2016).
4. Пояснительная записка к проекту профессионального стандарта «Менеджер по инновациям» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://irdclub.ru/wp-content/uploads/2014/11/Proekt-poyasnitelnoy-zapiski.pdf> (дата обращения : 21.06.2016).
5. Приказ Министерства образования и науки РФ от 25 января 2011 г. № 97 (ред. от 31.05.2011) «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 222000 инноватика (квалификация (степень) «бакалавр»)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 24 марта 2011 г. № 20276) [Электронный ресурс] // Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 21.06.2016).
6. Проект Приказа Министерства образования и науки РФ «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 27.03.05 Инноватика (уровень бакалавриата)» (подготовлен Минобрнауки России 31.10.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система ГАРАНТ (дата обращения : 21.06.2016).
7. Проект профессионального стандарта «Менеджер по инновациям» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://irdclub.ru/wp-content/uploads/2014/11/Proekt-PS-Menedjer-po-innovaciyam.pdf> (дата обращения : 21.06.2016).

8. Россия: курс на инновации. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/2015_Public_report_Strategy_Innovative_Development_RU_web.pdf (дата обращения : 19.05.2016).
9. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 (Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/media/files/jFDd9wbAbApxgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf> (дата обращения : 27.06.2016).

УДК 004.9:368.032

О.Н. Жилкин

К.Б. Манцуров

ИНТЕГРАЦИЯ ТЕЛЕМАТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ. ПРОЕКТ «УМНОЕ СТРАХОВАНИЕ»

***Аннотация.** В статье рассматриваются современные тенденции развития информационных технологий и перспективы их внедрения в страховой бизнес. На конкретном примере анализируются преимущества применения телематики при реализации проекта «Умное страхование»*

***Ключевые слова:** телематика, инновации, информационные технологии, страхование.*

Oleg Zhilkin

Konstantin Mantsurov

INTEGRATION OF THE TELEMATIC TOOLS IN THE ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES. THE “SMART INSURANCE”

***Annotation.** The paper deals with the modern trends in IT and the prospects for their introduction in the insurance business. On the base of specific project analyzes the advantages of telematics in the implementation of “Smart insurance” project.*

***Keywords:** telematics innovations, IT, insurance.*

Расширение технических и технологических возможностей позволяет современному предприятию не только оптимизировать собственную деятельность посредством создания единого информационного пространства на предприятии, но и в значительной степени трансформировать бизнес-процессы, предоставлять партнерам услуги, базирующиеся на новых, современных технологиях, в том числе с использованием возможностей сети интернет. Таким образом, инвестиции в развитие информационных технологий превращаются в стратегический инструмент, позволяющий значительно приумножить результаты работы предприятия и помочь в получении конкурентных преимуществ [2]. Особое место в этом отношении занимает телематика.

В настоящее время нет устоявшегося определения того, что представляет собой телематика, однако хорошо известно, что этот термин широко используется если разговор заходит о сфере телекоммуникаций. Телематика все чаще упоминается в связи с инновационными решениями в различных отраслях экономики. Термин «телематика» применяется специалистами и аналитиками при описании современных технологий обмена данными между различными информационными объектами, людьми, устройствами и информационными системами. В основе телематики как отрасли лежит результат научно технического прогресса в области телекоммуникаций и информатики.

В современном мире область применения телематических решений расширяется с каждым днем. Проникновение тематики в различные отрасли инновационной активности – основной тренд в современной информационной среде. На текущем этапе развития телематики основным форматом взаимодействия является «Machine to machine» (M2M). Самым ярким представителем телематических решений является система спутникового мониторинга транспорта (СМТ) – комплексная электронно-техническая система, состоящая из совокупности наземного и космического оборудования, предназначенная для определения местоположения (географических координат и высоты), а также параметров движения (скорости, направления движения и т.д.) для наземных, водных и воздушных объектов [4].

Рынок СМТ или, как его еще называют, рынок транспортной телематики находится в стадии активного развития и повсеместной интеграции своих продуктов и решений. Одной из областей, в которую в последнее время активно внедряются СМТ, является страхование автотранспорта. Инно-

вационный продукт «Умное страхование» уже активно реализуется во многих европейских странах, и постепенно получает распространение на российском рынке.

В условиях глобального экономического кризиса, когда предприятия оказались в жестких финансовых рамках, вопросы, касающиеся внедрения новых систем, встали с особой остротой. Причина тому – их внедрение связано не только и не столько с приобретением того или иного программного обеспечения. Это целый комплекс мероприятий, в результате которых в корне должны поменяться бизнес-процессы. Кроме того, это не разовая акция, а длительный и довольно затратный процесс, позволяющий претендовать на получение хоть какого-то экономического эффекта в перспективе [3].

Страхование – особый вид экономических отношений, обеспечивающий финансовую защиту интересов страхователя страховщиком за определенную плату. Защита обеспечивается денежной компенсацией из формируемого путем выплаты страхователями страховых взносов (премий), при наступлении определенных событий (страхового случая). Рынок страхования в Российской Федерации является с одной стороны – высоко конкурентным, а с другой – чрезвычайно чувствительным к изменениям во внешней среде как на микро-, так и на макро-уровне.

Автомобильный транспорт является одним из наиболее распространенных объектов страхования. В настоящее время в нашей стране существует два вида страхования автотранспорта. Обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО). Объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности владельца транспортного средства по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании транспортного средства на территории РФ. ОСАГО регулируется в России законом «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», является обязательным для владельцев автотранспортных средств. Тарификация такого вида страхования закреплена государством и зачастую является неликвидной для страховых компаний;

Второй вид страхования автотранспорта, добровольный – комплексное автомобильное страхование кроме ответственности (КАСКО) [5]. В отличие от обязательного страхования, страховая премия по КАСКО устанавливается не государством, а страховыми компаниями, каждая из которых разрабатывает собственную тарифную сетку и вводит различные поправочные коэффициенты исходя из собственных исследований и статистических данных. Страховщики стремятся оптимизировать соотношение страховых премий и страховых выплат.

К числу ключевых показателей, на основании которых страховыми компаниями устанавливаются страховые коэффициенты, по которым вычисляется стоимость страхования КАСКО, относятся:

- «портрет» водителя (возраст, водительский стаж, страховая история) – взрослый опытный водитель, не являвшийся виновником дорожно-транспортного происшествия (ДТП) за отчетный период, имеет возможность получить наиболее выгодную тарификацию, так как риск наступления страхового случая у водителя соответствующего таким параметрам существенно ниже;
- автомобиль – марка, модель, мощность двигателя, год выпуска, стоимость автомобиля и средняя стоимость нормо-часа на станциях технического обслуживания, статистика угонов в регионе дислокации;
- дополнительное оборудование: наличие противоугонных систем, систем определения местоположения автомобиля, наличие «тревожной кнопки» – любое оборудование, установленное на автомобиль и снижающее риски, позволит уменьшить стоимость страховки КАСКО. Динамика рынка страхования КАСКО за последние несколько лет наглядно показывает насколько существенное влияние оказывают на него такие внешние факторы как объем продаж новых автомобилей, финансовая

ситуация в стране (покупательная способность населения, уровень инфляции, размер ставок по кредитам и т.д.), стоимость обслуживания автомобильного транспорта (особенно иностранного производства).

Так, по данным автомобильного маркетингового агентства (см. табл. 1) общую тенденцию можно охарактеризовать отрицательным трендом по большинству показателей. К числу характерных особенностей можно отнести:

- полисов КАСКО продавалось больше, но дешевле;
- вполне реальная перспектива роста тарифов в ближайшем будущем;
- неоспоримое лидерство юридических лиц по количеству заключенных договоров страхования;
- настоятельная необходимость создать условия для повышения заинтересованности физических лиц, владельцев автотранспорта в приобретении полисов КАСКО.

Таблица 1

Динамика рынка КАСКО

Показатели рынка КАСКО	2012 г.	2013 г.	Рост/ падение	2014 г.	Рост/ падение
Сумма премий (тыс. руб.)	196 148 641	212 306 873	8 %	218 554 418	3 %
Заключено договоров (шт.)	4 851 134	4 932 119	2 %	5 212 434	6 %
Средняя премия (руб.)	40 434	43 046	6 %	41 929	-3 %
Средняя страховая сумма (руб.)	1 201 510	1 076 851	-10 %	960 226	-11 %
Сумма страховых выплат (тыс. руб.)	123 513 412	153 549 722	24 %	169 579 374	10 %
Уровень выплат (%)	63	72	15 %	78	7 %
Средняя выплата (руб.)	44 522	48 983	10 %	56 069	14 %

Источник: [1].

Таким образом, для того что бы оставаться конкурентоспособными по тарифу, при этом сохраняя баланс премий и выплат, компаниям, реализующим КАСКО, необходимо искать инновационные инструменты, способствующие уточнению собираемых данных статистики, снижению страховых случаев, а так же формированию положительного имиджа среди потребителя. Решение «Умное страхование» соответствует всем этим критериям. Услугу предоставляет компания – телематический оператор. В данном случае страховая компания используется в качестве канала продаж телематического оборудования и программного обеспечения. В свою очередь услуга «Умное страхование», реализованная оператором под ключ, позволит страховой компании получить вполне ощутимые конкурентные преимущества.

Услуга предоставляется телематическим оператором на основании договора со страховой компанией. Договором предусмотрено создание уникального программного обеспечения для страховщика и (если потребуется) для клиента страховой компании, а так же поставка специальных устройств. Отличительная особенность такого устройства – легкий процесс монтажа, связанный со

спецификой услуги (частные лица не готовы тратить время на установку стандартного телематического блока, а страховщики не готовы платить за работы по осуществлению монтажа). Такое устройство монтируется в CAN-порт автомобиля и позволяет считывать такие параметры как время работы двигателя, координаты автомобиля, пробег за определенный промежуток времени, скорость движения, динамику набора и снижения скорости (контроль стиля вождения)

Это позволит страховым компаниям обоснованно определять тарификацию стоимости полиса КАСКО с учетом индивидуальных особенностей клиента. Например, предоставлять тестовый период потенциальному клиенту, для определения его стиля вождения и формирования соответствующей цены полиса КАСКО, устанавливать тарифы на пролонгацию договора с учетом годовой статистики пользования автомобилем. Так, в случае если автомобиль эксплуатируется редко, не нарушает скоростной режим и совершает плавное маневрирование – риски для страховой компании, очевидно, снижаются и они могут предложить более выгодные для потребителя тарифы. Методики и оценки эксплуатации транспорта в каждой страховой компании могут быть индивидуальными.

В настоящее время существует целый ряд методик, позволяющих рассчитывать размер тарифа. К числу наиболее популярных можно отнести:

- предложение страхового тарифа клиенту на основе анализа его индивидуального стиля вождения (в какое время суток используется автомобиль, по каким дням недели совершаются поездки, где и на каких типах дорог используется автомобиль);
- PPU («Pay per use» – «Плати как используешь») – определение страхового тарифа клиенту на основе анализа интенсивности использования автомобиля («Тариф выходного дня» для дачников «Весна – лето» для владельцев «летнего транспорта»);
- PPR («Pay per risk» – «Плати за риск») – предложение страхового тарифа клиенту на основе анализа степени рискованности его поездок: установленный в автомобиле акселерометр позволяет фиксировать дорожно-транспортное происшествие (ДТП), а автоматический алгоритм обработки информации – определять потенциальную аварийную опасность различных типов дорог в разных регионах страны (городских, загородных, автомагистралей), анализ передвижений клиента позволяет рассчитать статистическую вероятность ДТП и определить соответствующий тариф по риску «ущерб». Аналогичный подход применяется для расчета тарифа по риску «угон» на основе анализа стоянок клиента (посещение гипермаркетов, использование гаража и т.п.).

Кроме того, владелец транспортного средства получает упрощенную телематическую систему, позволяющую ему контролировать собственный стиль вождения, рассчитывать затраты на горюче-смазочные материалы (ГСМ) и просто получать статистические данные о работе собственного автомобиля. Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что применение телематических технологий в формировании тарифов услуги «Умное страхование» все участники проекта получают положительный экономический эффект:

- телематический оператор: увеличивает выручку; получает новый канал сбыта; расширяет линейку продуктов; увеличивает узнаваемость бренда среди физических лиц, получает опыт по работе с физическими лицами и «трамплин» для выхода на новые рынки;
- страховая компания: снижение страховых выплат; повышение точности актуарных расчетов, расширение клиентской базы, повышение лояльности клиентов, автоматизация процесса принятия управленческих решений;
- клиент страховой компании: экономия на страховых тарифах, повышение уровня безопасности как водителя и пассажиров (путем повышения дисциплины), снижение расходов на содержание автомобиля.

Следовательно, применение телематических инструментов в такой отрасли как страхование выглядит довольно перспективным. По разным оценкам экспертов, рынок страховой телематики бу-

дет насчитывать 1,5 млн абонентов уже к 2018 г.; а к 2020 г. может составить 2–2,5 млн. Прогноз до 2023 г. – 4,7 млн страховых полисов с привязанными телематическими устройствами. По оценке Группы компаний Межотраслевой центр мониторинга (ГК «МЦМ») – ведущего телематического оператора всего в мире порядка 100 проектов из них 57 вошли в фазу коммерческой эксплуатации. В России известно реализации аналогичных проектов в таких страховых компаниях как: ОАО «Интач страхование», Группа «Ренессанс страхование», ОАО «РОСНО», ОАО «Ингосстрах».

ГК «МЦМ» одна из первых начала реализацию проекта по внедрению инструментов телематики в страховой бизнес. Бизнес-идея проекта заключается в освоении рынка страховой телематики с подключением не менее 25 000 объектов мониторинга к навигационно-информационной услуге ГК «МЦМ» за первые три года.

Услуга ГК «МЦМ» заключается в предоставлении клиенту и компаниям – партнерам комплексного навигационно-информационного сервиса под «ключ» с возможностью создания на ее основе различных дополнительных сервисов позволяющих:

- страховым компаниям: выявлять случаи страхового мошенничества за счет детального восстановления картины любого ДТП, улучшать соотношение премии/выплаты за счет точного определения «рискованности» каждого клиента и предложения соответствующего страхового тарифа, создавать дополнительные маркетинговые возможности таких как разработка новых страховых тарифов, зависящих от стиля вождения, интенсивности использования автомобиля и характера перемещений клиента, упростить процедуры урегулирования убытков на основе анализа ДТП и определения виновной стороны;

- автодилеру – получить дополнительный доход на установке (активации) оборудования, получить возможность заблаговременно приглашать автовладельца на плановое ТО;

- клиенту: экономить на страховых тарифах, иметь возможность использовать WEB-интерфейс для получения различных телематических отчетов.

На начальном этапе ГК «МЦМ» реализует бизнес-модель продажи на основании расчетов, представленных в таблице 2.

При условии, что оборудование дилеру поставляется по цене 8 тыс. руб., дилер будет зарабатывать от 7 тыс. до 9 тыс. руб. за одну установку. В связи с чем, данная программа становится ему крайне интересна.

Страховой агент будет рекомендовать приобрести комплект «Умного страхования» в виде дополнительного оборудования.

Таблица 2

Товарная схема взаимодействия партнеров

Показатель	2015	2016	2017	за 3 года 2015–2017
Выручка, руб.	27 937 500	99 000 000	183 600 000	310 537 500
в т.ч. оборудование	24 000 000	72 000 000	117 000 000	213 000 000
Абонентская плата	3 937 500	27 000 000	66 600 000	97 537 500
EBITDA, руб.	5 837 500	39 525 000	96 425 000	141 787 500
в т.ч. оборудование	9 000 000	27 000 000	52 000 000	88 000 000
Абонентская плата	-3 162 500	12 525 000	44 425 000	53 787 500

Окончание таблицы 1

Показатель	2015	2016	2017	за 3 года 2015–2017
Рентабельность по EBITDA, %	21 %	40 %	53 %	46 %
в т.ч. оборудование	38 %	38 %	44 %	41 %
Абонентская плата	-80 %	46 %	67 %	55 %
Чистая прибыль, руб.	4 670 000	31 620 000	77 140 000	113 430 000
в т.ч. Оборудование	7 832 500	21 600 000	41 600 000	71 032 500
Абонентская плата	-3 162 500	10 020 000	35 540 000	42 397 500
Рентабельность по чистой прибыли, %	17 %	32 %	42 %	37 %
в т.ч. оборудование	33 %	30 %	36 %	33 %
Абонентская плата	-80 %	37 %	53 %	43 %
Инвестиции в проект	18 500 000	51 600 000	72 800 000	142 900 000

EBITDA – Earnings Before Interest, Dividend, Tax and Amortization, прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации

Источник: Составлено Манцуровым К.Б. по данным ГК «МЦМ»

Цена комплекта для клиента должна составлять не более 50 % от выгоды второго года оплаты КАСКО, т.е. не более 15–17 тыс. руб. с установкой (активацией). Клиент будет оплачивать абонентскую плату компании МЦМ за доступ к WEB приложению. На начальном этапе проект реализуется только в отношении новых автомобилей.

Библиографический список

1. Динамика рынка страхования КАСКО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.narinfo.ru/page/id/30868> (дата обращения : 10.05.2016).
2. Жилкин, О. Н. Информационные технологии как инструмент инноваций в бизнесе/ О. Н. Жилкин // Инновационное развитие и экономический рост: Материалы V Международной научной конференции. Москва, РУДН, 3 ноября 2011 г. – М. : РУДН, 2011 – С. 788–792.
3. Жилкин, О. Н. Системы управления предприятием в условиях преодоления мирового финансово-экономического кризиса / О. Н. Жилкин // Вестник Университета. – 2010 г. – № 20. – С. 138–144.
4. Манцуров, К. Б. Интеграция систем спутникового мониторинга транспортных средств в единое информационное пространство предприятий / К. Б. Манцуров // Мировые тенденции и перспективы развития инновационной экономики: материалы V научно-практической конференции молодых ученых Москва, РУДН, 19 мая 2016 г. – М. : РУДН, 2016. – С. 153–161.
5. Расшифровка аббревиатуры КАСКО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravo-auto.com/kasko-rasshifrovka/> (дата обращения : 10.05.2016).

УДК 338.001.36

Г.С. Матвеев

МЕХАНИЗМ СОЗДАНИЯ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы функционирования механизма создания условий для инновационной деятельности организаций. Охарактеризована реализация одной из функций механизма – диагностирования. По результатам сопоставления фактических и нормативных значений пороговых показателей в модуле диагностирования механизма создания условий для инновационной деятельности, делаются выводы о наиболее слабых аспектах создания условий для инновационной деятельности на базе показателей экономической безопасности организации с последующими рекомендациями по улучшению условий для ее осуществления.

Ключевые слова: система показателей, селекция показателей, условия для инновационной деятельности, экономическая безопасность, механизм управления созданием благоприятных условий для инновационной деятельности, информационное обеспечение, допустимые колебания значений показателей, уровень безопасности организации, рекомендации по улучшению значений показателей.

Grigory Matveev

MECHANISM OF THE CONDITIONS FOR INNOVATIVE ACTIVITIES FAVORED

Annotation. The article analyze the creation of conditions for the functioning of the mechanism of innovation organizations. It was characterized by the implementation of one of the functions of the mechanism – diagnosis. As a result of a comparison of actual and normative values of the thresholds in terms of establishing a mechanism of diagnosing module for innovation, the organization draws conclusions about the weakest aspects of the creation of conditions for innovation on the basis of the economic security of the organization's performance, followed by recommendations for the improvement of conditions for the implementation of its innovation organization.

Keywords: system of indicators, selection of indicators, conditions for innovation, economic security, control mechanism creating favorable conditions for innovation, information provision, the allowable fluctuation values of the indicators, security organizations, recommendations for improving the performance values.

Создание и поддержание условий для инновационной деятельности можно рассматривать с разных позиций, мы предлагаем рассматривать с позиции экономической безопасности и использования ее возможностей, что позволяет устойчиво и эффективно функционировать организации в долгосрочной перспективе и поддерживать необходимые условия для инновационной деятельности. В процессе изучения была установлена связь между экономической безопасностью организации и ее инновационной деятельностью. На основе воздействия на показатели экономической безопасности организации (ЭБО) можно воздействовать на результаты инновационной деятельности организации [5]. Для этого необходим специальный механизм. В целом данный механизм имеет то преимущество, что позволяет оперативно проводить процедуру диагностики; предоставляет возможность дать оценку состояния организации, а также на ее основе противодействовать рискам инновационной деятельности [4]. Посредством применения механизма осуществляется формализация процесса создания условий для инновационной деятельности (ИД), появляется определенность состава модулей, а также их функций, задач, используемого инструментария. За счет своей структуры механизм получает свойства гибкости и адаптивности.

Разработана концепция формирования и поддержания необходимого для обеспечения благоприятных условий инновационной деятельности организации уровня экономической безопасности,

базирующаяся на модульной схеме (см. рис. 1) последовательной реализации организационных самостоятельных блоков, отражающих смысл и содержание реализуемых процедур.

Концепция включает следующие модули: обеспечивающий модуль по подготовке информационно – правовой базы, включающий в себя, в том числе, формирование коридора допустимых характеристик благоприятных условий эффективной инновационной деятельности организации; модуль диагностирования, включающий в себя оценку реального состояния организации; модуль создания и поддержания благоприятных условий для инновационной деятельности; блок оценки отклонений показателей; блок оценки наличия сигналов о необходимости диагностировать условия для ИД другим составом показателей.

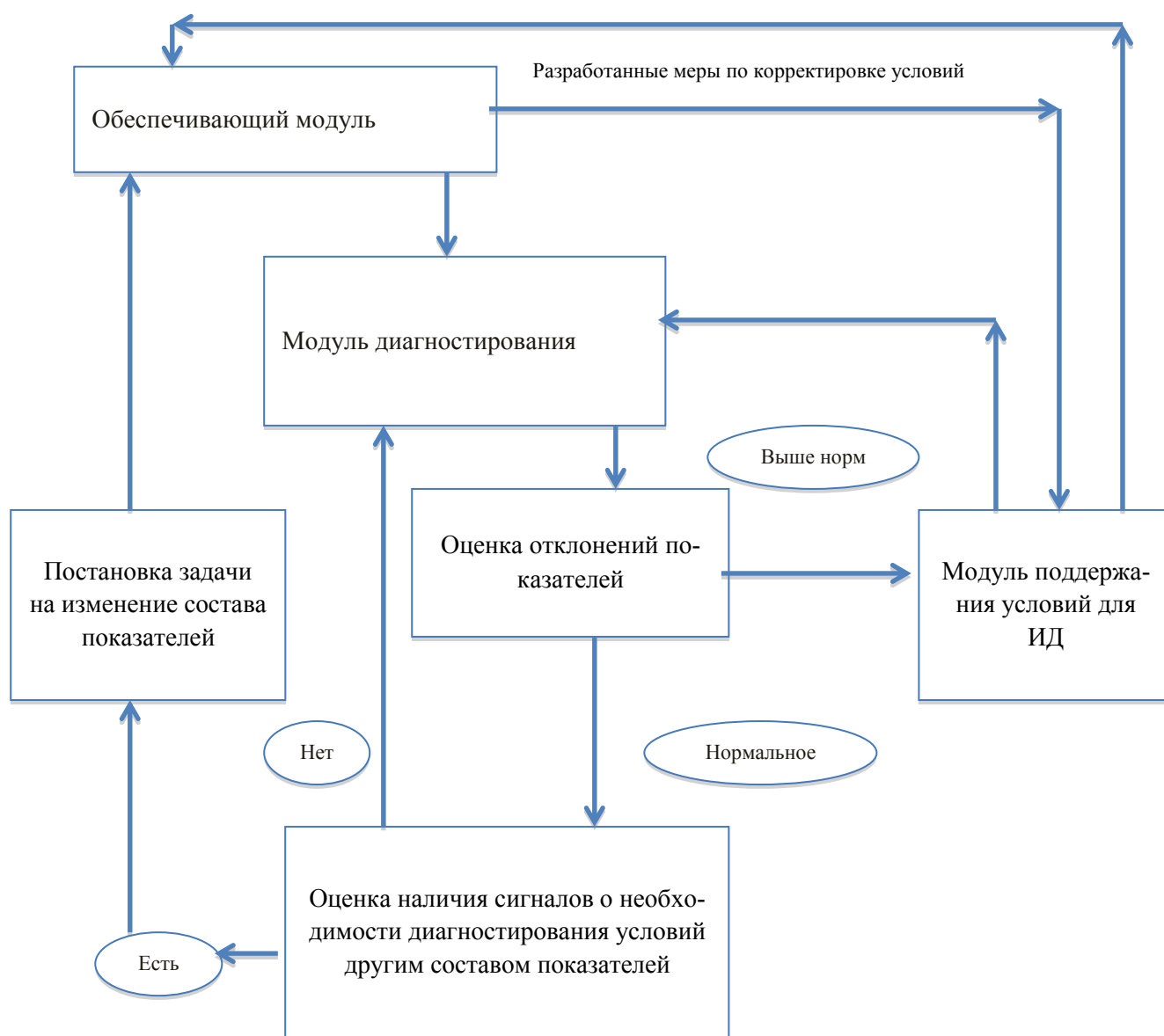


Рис. 1. Блочно-модульная схема создания условий для ИД

Для создания благоприятных условий необходимо располагать определенными регламентами для этого, поскольку результативность осуществления ИД будет выше в сравнении с интуитивным

осуществлением действий [1]. Каждый из отдельных модулей механизма представляет собой сложный комплекс самостоятельных элементов. Именно вот эта сложность состава этих элементов и наличие не менее сложной сети взаимосвязей между ними и определяет необходимость регламентации процедур, которые выполняются в модулях. Иллюстрация решаемых модулями процессов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Задачи отдельных модулей механизма создания условий для ИД

Наименование	Цели	Задачи	На примере организации
Обеспечивающий модуль	Ресурсное обеспечение процесса создания благоприятных условий для ИД организации	1. Формирование информационного, организационного, финансового, материально-технического, кадрового обеспечения. 2. Формирование типовых рекомендаций по разработке мероприятий, поддерживающих благоприятные условия для ИД.	Расчет коридора, формирование базы показателей с учетом взаимовлияния, разработка схемы информационных потоков по показателям между подразделениями организации, методические положения по диагностированию, методика (концепция) замены показателей в соответствии с динамизмом среды, расчет коридора значений по показателям
Модуль диагностирования	Определение текущего положения созданных условий для осуществления ИД организации и оценка адекватности показателей выполняемой задаче диагностирования	1. Сбор информации о состоянии организации 2. Обработка собранной информации и определение расчетных значений показателей. 3. Определение и описание текущего положения организации	Отображение состояния организации графическими методами для наглядности. Обработка полученных данных, оценка состояния условий
Модуль поддержания условий для ИД	Уточнение и адаптация разработанных мероприятий по поддержанию условий ИД организации	Работа над мероприятиями, которые позволят выйти на новый уровень условий для ИД. Выбор отдельных инновационных проектов, которые будут поддерживаться экономической безопасностью	Использование метода Барни, чтобы оценить результативность мероприятия и посмотреть какой он дает эффект и как можно этим воспользоваться

Остановимся подробно на иллюстрации вклада каждого модуля. Обеспечивающий модуль служит цели поддержки процесса создания условий для ИД, а так же реализации основных (рабочих) модулей концептуального механизма.

В рамках обеспечивающего модуля создания условий для ИД в организации проводят анализ внешней и внутренней среды. По результатам данного анализа определяют основные, влияющие на инновационную деятельность факторы. Чтобы оценивать в динамике влияние данных факторов, а также способность организации варьировать эффектом от их влияния, необходимо поле показате-

лей. Отбор показателей для данного поля,обеспечивающих создание условий для ИД, происходит из показателей различных функциональных областей организации. Основными двумя функциональными областями, которые позволило выделить проведенное автором исследование, являются области инновационной деятельности и экономической безопасности организации. Эти области были выделены именно потому, что показатели инновационной деятельности отлично служат целям оценки угроз иновационной деятельности, а показатели экономической безопасности объединяют под своим «контролем», показатели практически всех функциональных областей. Далее, получив поле показателей, которые позволят характеризовать создаваемые условия для инновационной деятельности, можно будет определиться с обеспечением процесса работы с показателями, процессом диагностирования, а внутри него – с оценкой условий для ИД.

Второй модуль является рабочим, он называется модулем диагностирования.

Реализуется диагностирование по следующей технологии, представленной на рисунке 2.

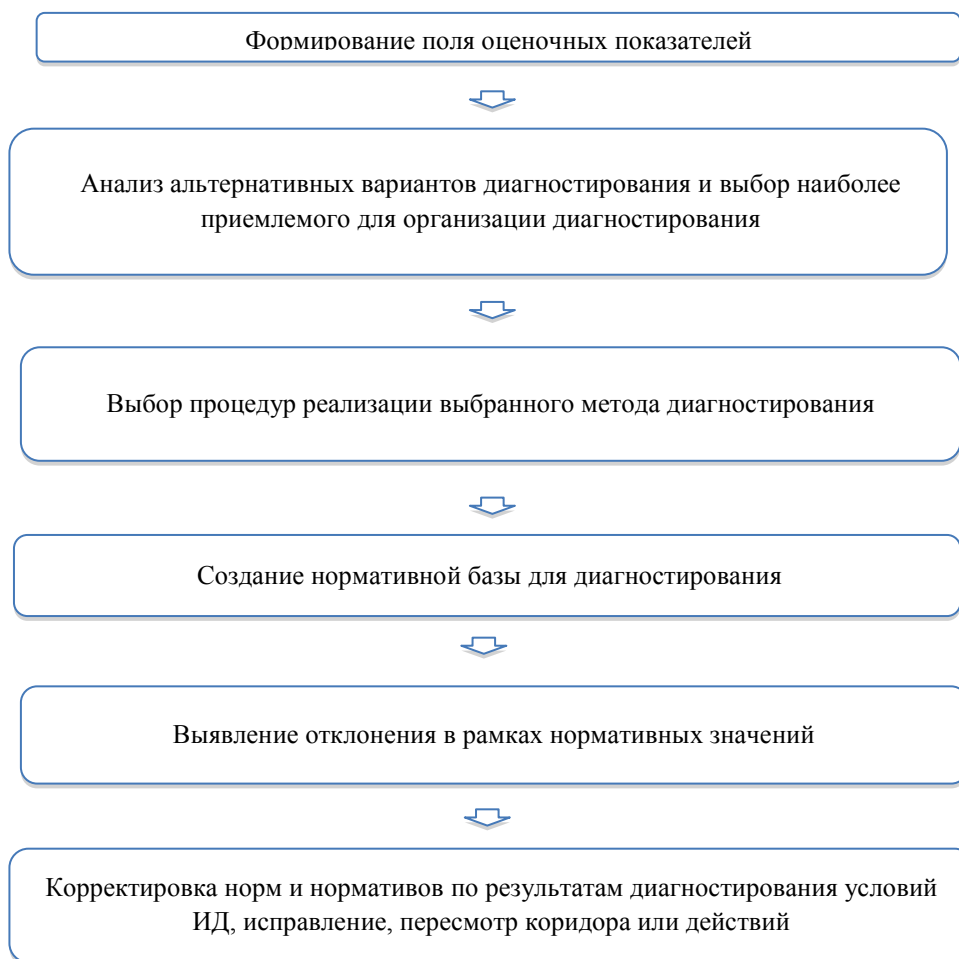


Рис. 2. Общая схема диагностирования условий, созданных для инновационной деятельности организации.

Механизм диагностирования включает сбор информации, ее обработку, анализ, прогноз и получение результата. Поддерживать благоприятные условия, используя идею диагностирования, можно сделав этот процес оперативным и позитивно влияющим на саму идею отслеживания, для чего предлагается использовать границы допустимого изменения показателей. В работе предлагается назвать диапазон изменения показателей коридором допустимых значений. В пределах этого коридора, как

норматива, оказывается те ситуации, скажем, обеспечение условий для инновационной деятельности, которые дают приемлемые конечные результаты [5]. Тогда приближение к границам коридора с течением времени будет характеризовать ситуацию, когда условия для инновационной деятельности ухудшаются. Если отслеживаемые показатели приближаются к максимальным границам, то это говорит о росте затрат организации на обеспечение этих условий, т.е. организация может выйти за предельные значения своих возможностей и ресурсов ей не хватит; движение в сторону минимального уровня говорит о том, что уровень благоприятствования будет снижаться и организация начнет терять преимущества, которые дает ей работа в режиме, благоприятном ее инновационному функционированию. Таким образом с каждой процедурой диагностирования получаем возможность не только идентифицировать состояние организации в коридоре, но еще и определить те тенденции, которые складываются с течением времени в организации, поскольку видны колебания положений: организация все время в коридоре значений, а может иметь четкую тенденцию приближения к какой-то границе.

Использование коридора максимально облегчает процедуру диагностирования, потому что сам процесс идентификации позволяет сразу же определить положение организации в пределах коридора сразу же выявить тенденцию и направление изменения показателей, характеризующих условия ведения инновационной деятельности. Это позволяет своевременно принять соответствующие меры в случае развития ситуации не по намеченному сценарию.

Особого внимания требует оценка ситуации, когда характеристики фактического состояния условий инновационной деятельности выходят за пределы границ коридора. В этом случае актуальным является установление, по какому количеству показателей и какой величине их отклонений от границ коридора допустимо/возможно обеспечение нормального протекания инновационной деятельности, а когда может создаться предкризисное или кризисное состояние условий ИД. При решении этого вопроса можно рекомендовать использование набора сценариев, характеризующих наиболее благоприятные условия ведения инновационной деятельности организации в случае формирования различных сочетаний показателей, по которым выявлены отклонения от границ коридора, величина этих отклонений, а так же тенденция формирования направлений отклонений. Использование такого набора сценариев, который может пополняться в процессе эксплуатации данной разработки, позволит в приемлемое время предпринять соответствующие меры по корректировке условий, благоприятствующих инновационной деятельности организации. Это позволит не только избежать излишних потерь ресурсов и результатов деятельности организации, но и сэкономить и рационально использовать, имеющиеся в распоряжении организации ресурсы. Отсутствие отклонения показателей от границ коридора свидетельствует об отсутствии угроз снижению уровня благоприятствования ИД. При выявлении отклонений показателей, характеризующих условия ведения ИД, от границ коридора, их возможное изменение во времени оцениваются блоком оценки отклонения показателей, входящим в состав механизма создания условий ИД. По результатам прогноза осуществляется выбор мероприятий, которые обеспечат стабилизацию ситуации и создание благоприятных условий для ИД.

По результатам оценки условий для ИД организации используют инструменты поддержания этих условий инновационной деятельности. Они могут относиться к мероприятиям экономической безопасности, которые влияют на все функциональные области деятельности организации и увеличивают ресурс для инновационной деятельности, а могут – к настройке самого механизма создания условий посредством активизации отдельных его модулей. Наравне с оценкой условий для ИД требуется так же проверка состава того поля показателей, на основе которого осуществляется диагностирование, а также тех параметров коридоров, которые приняты в качестве нормативных значений. Такая корректировка может происходить в блоке оценки потребности в корректировке на основе диагностирования на основе пересмотра состава показателей с учетом силы их влияния на условия иннова-

ционной деятельности организации. В рамках блока установления наличия сигналов о необходимости изменения показателей, используемых для диагностирования, задействованы несколько модулей. Далее рассмотрен один из случаев взаимодействия обеспечивающего модуля и модуля диагностирования. Структура механизма определяет цикличность функционирования модулей, в частности обеспечивающий модуль участвует в доводке принятых решений для достижения гибкости механизма в целом. Обеспечивающий модуль включает в себя блок разработки методики проведения всех оценочных процедур, связанных с обеспечением гибкости системы показателей (динамика и смена статуса показателей-основные или вспомогательные). В модуле диагностирования определяется потребность в пересмотре в обеспечивающем модуле показателей диагностирования условий ИД. Основанием замены базовых показателей может стать поступление данных о некорректном отражении показателями состояния условий для инновационной деятельности или о постоянном нахождении этих показателей вне коридора, что потребует нового исследования значимости показателей с позиций их влияния на условия ведения ИД. Таким образом, модуль диагностирования будет обладать гибкостью, в общем и весь механизм создания благоприятных условий для инновационной деятельности.

Модуль поддержания условий для инновационной деятельности позволяет корректировать условия для ИД через мероприятия экономической безопасности. Он сложен по составу выполняемых процедур и позволяет выполнить сравнительную оценку результативности предлагаемых мероприятий, и выполнять их доработку из универсальных в ситуационные, зарезервированные для последующих реализаций в целях корректировки последующую их реализацию в целях корректировки негативных условий для ИД. Установив отклонения показателей экономической безопасности от предельных значений коридора можно перейти к поиску решений по созданию условий для ИД. Необходимо разработать мероприятия, которые позволят выйти на новый уровень условий для инновационной деятельности организации. При разработке мероприятий и выборе проекта по созданию благоприятных условий для ИД необходимо учитывать, что воздействие будет осуществляться через экономическую безопасность. Экономическая безопасность, как функциональная область, будучи тесно связана с другими функциональными областями- кадры, бухгалтерия, финансы организации, активы, в т.ч. нематериальные, и т.п. обеспечивает интегрированное воздействие на условия ИД, в результате чего образуется синергетический эффект [2].

Такое блочно-модульное построение механизма четко определяет функции каждого модуля/блока и позволяет в случае необходимости осуществлять корректирующие преобразования в каждом из них, не затрагивая принципиально функционирование не только механизма в целом, но других модулей/блоков.

Библиографический список.

1. Волков, А. Т. Повышение качества экономических механизмов инновационного развития страны / А. Т. Волков, В. В. Дегтярева, Е. Н. Дуненкова [и др.] // Вестник Университета. – 2012. – № 11. – С. 9–18.
2. Грибов, В. Д. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / В. Д. Грибов, Л. П. Никитина. – М. : НИЦ Инфра-М, 2013. – 311 с. – ISBN: 978-5-16-004870-3.
3. Спивакова, К. С. Управление рисками инновационных проектов в кинематографии: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / К. С. Спивакова. – М. : ГУУ, 2013. – 23 с.
4. Юрченко, Т. И. Управление затратами в организации: монография / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова. – М. : ГУУ, 2016. – 247 с. – ISBN 978-5-215-02806-3.
5. Соколова, Л. В. Инноватика. В 2-х ч. – Ч. 1. : учебное пособие для бакалавров по направлению «Экономика» / Л. В. Соколова. – М. : ГУУ, 2013. – 221 с. – ISBN 978-5-215-02543-7.

УДК 330:34

Д.А. Шляхов

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ

Аннотация. В статье рассматривается опыт создания автомобильных кластеров, что может способствовать улучшению структуры экономики региона и обеспечить ее переход на инновационный путь развития. Эффективная стратегия развития может повысить инвестиционный интерес к отечественной автомобильной промышленности, а также увеличить процент локализации производства на наших автомобильных заводах.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, кластер, конкуренция, промышленность.

Dmitry Shlyakhov

INTERNATIONAL EXPERIENCES OF IMPLEMENTATION OF AUTOMOTIVE CLUSTERS

Annotation. The article describes the experience of creating the automotive cluster, which may contribute to the improvement of the structure of the regional economy and ensure its transition to an innovative path of development. Effective strategy development can increase the investment interest in the domestic automotive industry, and to increase the percentage of localization of production at our automobile factories.

Keywords: competitive advantage, cluster, competition, industry.

В современной глобальной экономике происходят кардинальные технологические изменения, благодаря которым в отраслях внедряются новейшие технологии. Эти технологии распространяются в рамках отраслевых кластеров и взаимопроникают в смежные кластеры.

В условиях предельной конкуренции кластер, который производит компьютеры, мобильные устройства, IT-технологии, может взаимодействовать с автомобильным и даже фармацевтическим кластером, обеспечивая технологии для повышения качества и эффективности производства продукции и услуг. Эти технологии предполагают также использование новых форм организации инновационных процессов. Не случайно во многих странах кластерный подход стал намного более активно использоваться при появлении и формировании внутреннего рынка спроса и предложения, внутренней экономики в целом.

Кластеры позволяют обеспечивать эффективную реализацию существующих инвестиционных возможностей и необходимых мер развития экономики в рамках применения модели тройной спирали, объединяющей усилия частного сектора, государственных органов, научных организаций. Во многих странах есть примеры, демонстрирующие положительное влияние кластеров на экономику. В некоторых странах Европы еще с 50–60-х гг. прошлого века сформировались и функционируют ключевые промышленные кластеры, например, в Германии (химическая и машиностроительная отрасли) и Франции (производство продуктов питания, косметики), способствуя мультипликативному эффекту в отношении повышения эффективности, увеличения рабочих мест и диффузии технологий в национальной экономике.

Автомобильные кластеры возникли почти одновременно с зарождающейся автомобильной промышленностью. В США хорошо известный пример – Детройтский автомобильный кластер. Детройт также известен своей автомобильной выставкой, которая способствует инновационному развитию автомобильного кластера США. По сей день, несмотря на сложившуюся сложную экономическую ситуацию, Детройт презентует все новинки и прототипы будущих разработок автомобилей разного класса и ценового сегмента. Город Детройт считается колыбелью мирового автомобилестроения. Именно здесь были открыты заводы «Большой Детройтской тройки» – крупнейших производителей автомобилей 20 века: Chrysler Group LLC, Ford Motor Company и General Motors. Основной

удар «Большая Детройтская тройка» получила во время последнего мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. Chrysler и General Motors были признаны банкротами. Ford, который в середине 2000-х гг. находился в гораздо худшем состоянии, чем General Motors и Chrysler, в 2006 г. впервые нанял генерального директора со стороны – Алана Муллалли (Alan Mullaly). В декабре 2006 г. Ford удалось получить кредит 23,5 млрд долл. под залог почти всех активов компании. Благодаря этому она смогла выстоять в финансовый кризис и избежать банкротства, в отличие от своих конкурентов в Детройте. 23 июля 2009 г. президентом США Бараком Обамой был подписан указ об учреждении White House Council for Automotive Communities, который должен следить за восстановлением былой мощи американского автопрома, особенно уделяя внимание «Большой Детройтской Тройке», и выделять материальную помощь для развития главной индустрии Детройта [2; 3].

При анализе автомобильной отрасли в Европе становится заметна высокая концентрация автомобильных и смежных производств, что создает предпосылки для формирования региональных кластеров. Многие развитые страны имеют свои автомобильные кластеры для удовлетворения внутреннего спроса в рамках национальных промышленных политик. На Рисунке 1 выделены основные автомобильные кластеры Европы. Сейчас все больше внимания уделяется импортозамещению на производстве. Этот шаг может дать производителям возможность уменьшить финансовые потери из-за больших издержек на логистику, а также на курсовую разницу валюты. Борьба с волатильностью на рынке валют является одной из важных причин развития импортозамещения в России.

Основные автомобильные кластеры в Европе

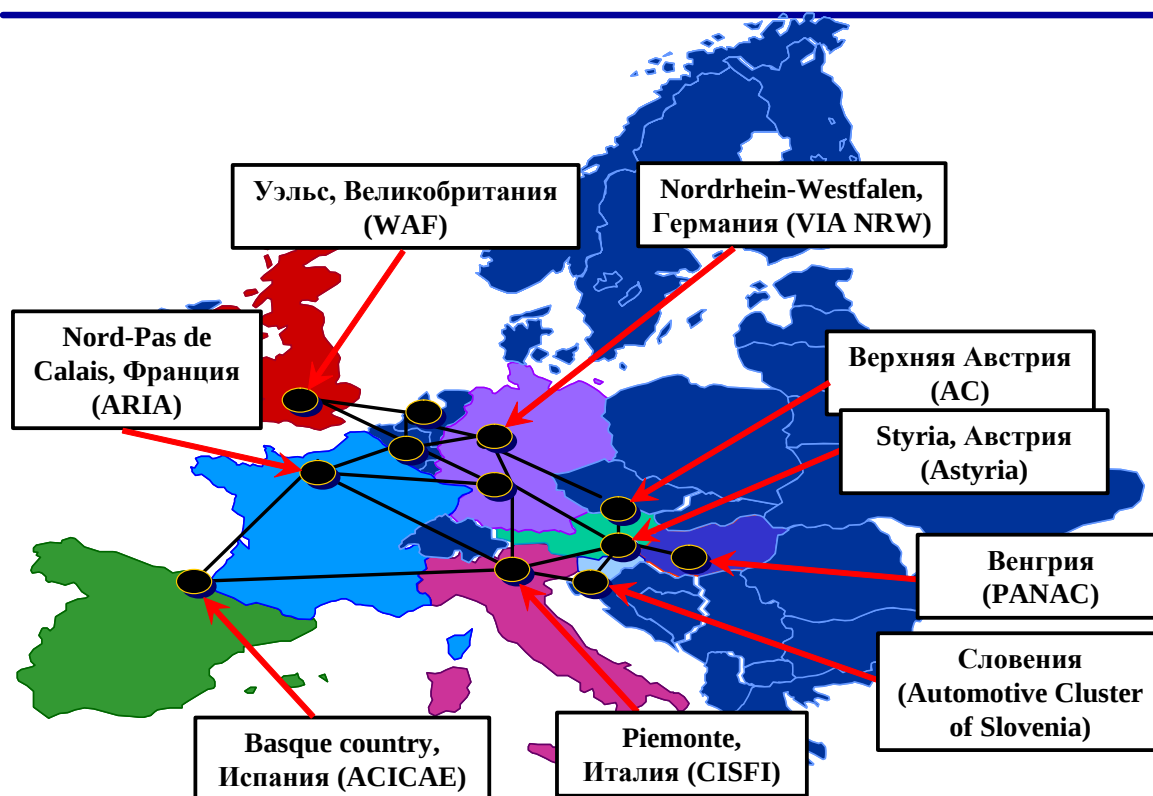


Рис. 1. Основные автомобильные кластеры в Европе [8]

Опыт развитых стран показывает, что использование промышленной политики, сфокусированной на импортозамещении, создает ряд проблем для государства: развитие бизнеса сдерживается

слабой инфраструктурой. Выбор инновационно и инвестиционно привлекательного региона для дальнейшего размещения производственных мощностей является наиболее важным и сложным решением на момент формирования кластера. Отсутствие квалифицированных кадров с высокой профессиональной компетенцией и подготовкой, ограничение в финансировании предпринимательства, которое сдерживается неблагоприятным инвестиционным климатом региона или страны в целом, негативно отражается на темпах развития производственных проектов и возможностях привлечения иностранных инвесторов, поэтому кластеры могут развиваться куда медленнее, чем требует экономика региона. Для иностранных инвесторов важно быть максимально уверенным в целесообразности и прозрачности своих капитальных вложений вообще и в автомобильные кластеры нашей страны в частности.

Развитие инновационного потенциала регионов нашей страны осуществляется в рамках, определенных Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. [4], для достижения наиболее важных целей и задач:

- повышение научно-технического и образовательного потенциала крупных городских агломераций с высоким качеством среды обитания и человеческим потенциалом;
- создание филиалов лучших технических и экономических вузов страны, выделение специализированных курсов подготовки и переподготовки специалистов всех уровней на базе кластеров, а также проведение международных форумов, где будут анализироваться лучшие практики зарубежных коллег и обсуждаться наиболее значимые для роста компетентности сотрудников производственных кластеров вопросы;
- расширение действующих автомобильных кластеров, наиболее эффективно функционирующих на данный момент в России (Калужский, Санкт-Петербургский, Самарский кластеры и пр.) и создание новых кластеров в наиболее благоприятных регионах нашей страны.

Ожидается, что существенный вклад в региональное развитие будут вносить перспективные регионы, в которых можно и нужно расширять темпы экономического роста, такие как Поволжье, Урал, на территории которых активно развиваются научные и образовательные центры и сосредоточены достаточно мощные высокотехнологические отрасли, в том числе и автомобильная. Это необходимо, в первую очередь, для повышения производственного потенциала и конкурентоспособности регионов, которые обладают высоким, однако не реализованным или не эффективно разработанным потенциалом инновационного развития.

В ближайшие несколько лет следует ожидать наиболее резких изменений в покупательских предпочтениях за многолетнюю историю автомобильного рынка. Этому способствует текущий глобальный финансовый кризис, в котором экономика развивающихся стран страдает больше всего. К 2020 г. выделятся совершенно другие сегменты покупателей. Вероятно, в развитых странах ускорятся изменения в потребительских настроениях у населения, вызванные экономическим кризисом. В развивающихся странах потребители перейдут к покупке автомобилей более высокого класса вместо бюджетных, воспринимая покупку автомобиля как инвестицию. Данный эффект уже наблюдался в конце 2014 г., когда национальная валюта резко упала в своей рыночной стоимости, а население (потребители) успели отреагировать на данную волатильность и приобрести иностранную валюту. Тем самым многие потребители выиграли на курсовой разнице и их возможности, а вместе с ними и потребности стали выше. Если ситуация на рынках валют не стабилизируется, то нас может ждать повторение данного эффекта, что должны учесть крупнейшие производители автокомпонентов при формировании внутренних и внешних стратегий развития производства и сбыта. Рассматривая маркетинговые стратегии автомобильных корпораций, логично предположить, что срок использования автомобилей возрастет благодаря множеству акций и специальных предложений для потребителей по продлению гарантийного и постгарантийного обслуживания. Данная тенденция уже сильно отрази-

лась на вторичном рынке автомобилей. Все больше потребителей, желающих сменить автомобиль, пользуется услугой Trade-In вместо самостоятельной продажи из-за безопасности и скорости оформления сделки.

Перед крупнейшими автомобильными производителями встанет непростая задача – привлечь необходимые инвестиции в создание инновационных производственных мощностей. Победителями окажутся те компании, которые сумеют прибыльно и с достаточной степенью гибкости удовлетворить запросы потребителей с учетом их региональной специфики.

На рисунке 2 представлен графический анализ потенциальных сдвигов в потребительских сегменте автомобильной отрасли. В результате развития данных тенденций на потребительском рынке перед автомобильными производителями встанут огромные экономические проблемы. Для компаний нашей страны важно правильно и своевременно включиться в новые реалии экономического климата и поддерживать объемы, а главное – качество произведенной продукции.



Рис. 2. Прогнозируемые сдвиги в потребительских сегментах к 2020 г. [7]

Государственные инвестиции и взаимодействие крупных российских игроков на рынке автомобильного производства с их иностранными партнерами будут играть ключевую роль в развитии автомобильной отрасли в рамках принятой политики импортозамещения. К 2017 г. государство выделит более 7 млрд руб. на развитие автомобильной отрасли. Создание технопарков, увеличение объемов производства и развитие инфраструктуры регионов являются наиболее важными проектами для финансирования [6].

На данный момент все больше компаний автомобильной отрасли, работающих в инновационных кластерах, организуют совместные предприятия для вхождения в производственную инновационную цепочку технологического развития. Российская компания, как правило, выступает в качестве организации, предлагающей производственные мощности, тогда как арендатором выступают иностранные компании, производящие автокомпоненты (стекло, выхлопные системы, тормозные системы, шины и т.д.) на высоком мировом уровне. Данное взаимовыгодное сотрудничество объясняется внедрением зарубежных технологий в отечественное производство и в структуру управления автомобильным кластером в целом. Масштабы кластеров с каждым годом расширяются, что позволяет привлекать иностранные инвестиции, которые пополняют бюджет регионов; также растут профессиональные компетенции специалистов. В настоящий момент данный подход к сотрудничеству представляется наиболее выгодным для экономики как региона, так и страны в целом.

Современные технологии все больше направлены на удешевление исходных комплектующих, что не может не отразиться на качестве уже произведенного автомобиля. Эта тенденция пагубно влияет на лояльность потребителей, провоцирует снижение покупательского спроса и сужение всего

рынка сбыта. Для того, чтобы данная тенденция не наносила фатального эффекта компаниям, необходимы постоянное обновление и применение инновационных технологий, которые предлагают крупнейшие глобальные организации, лидирующие в своей нише [1; 5]. В целом по российскому рынку можно отметить, что никаких преград для развития производства автокомпонентов нет, наоборот, основные меры по развитию автомобильной промышленности страны направлены на увеличение производства и продаж автомобилей (программа утилизации, выделение государственных инвестиций, создание фондов содействия малому и крупному бизнесу, субсидирование процентных ставок при покупке автомобилей в кредит, выгодные условия лизинга), а это, в свою очередь, делает более привлекательным производство автокомпонентов в России, в том числе для иностранных инвесторов. Из этого следует, что в ближайшие годы процесс привлечения иностранных производственных компаний, несмотря на сложную политическую атмосферу в европейских странах, будет более активным, в результате это позволит усилить внутреннюю конкуренцию на российском рынке автокомпонентов и повысить качество и безопасность выпускаемых автомобилей.

Экономический кризис требует реформирования всей экономики нашей страны, и успеха смогут добиться лишь те автомобильные компании, которые на каждом этапе найдут правильное решение.

Библиографический список

1. Ергин, Д. Добыча: Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть / Д. Ергин . – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 960 с. – ISBN 978-5-9614-1252-9.
2. История американских автомобилей. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://america-cars.ru/history> (дата обращения : 14.05.2016).
3. История брендов. Форд. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.brandreport.ru/ford> (дата обращения : 14.05.2016).
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]. Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.05.2016).
5. 2014 Deloitte Internal Automotive Survey (United States, Japan, China, Russia, Brazil, Mexico, and India). Deloitte Consulting LLP. [Электронный ресурс]. Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.05.2016).
6. Kelly, K. New Rules for the New Economy: 10 Radical Strategies for a Connected World / K. Kelly, Penguin Press: New York, 2012. Vol. 1. – 186 p. – ISBN 0–670–88111–2.
7. Larson C.F. R&D in Industry / C. F. Larson // AAAS Report XXII: Research & Development FY 1998. American Association for the Advancement of Science, Washington, 1997. – Vol. 2. – P. 17.
8. Roussel, P. A. Third-Generation R&D: Managing the Link to Corporate Strategy / P. A. Roussel, K. N. Saad, T. J. Erickson, Harvard Business School Press: Boston, 2011. – № 3. –126 p.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 657.47:69

О.А. Агеева

Е.А. Кожина

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию особенностей методических подходов к управленческому учету затрат в строительстве. В статье рассмотрены основные признаки классификации затрат в зависимости от целей, поставленных в управленческом учете, обобщены достоинства и недостатки наиболее часто применяемых методов. Выявлены особенности применения методов управленческого учета затрат с учетом специфики строительной отрасли.*

***Ключевые слова:** управленческий учет затрат, затраты, метод, себестоимость, калькуляционные статьи, строительство, строительномонтажные работы.*

Olga Ageeva

Elizaveta Kozhinova

FEATURES OF COST AND MANAGEMENT ACCOUNTING IN CONSTRUCTION COMPANY

***Annotation.** The article is devoted to research features of methodical approaches of cost and management accounting in construction. The article describes the main characteristics of the classification of costs depending on the goals of the management accounting, summarizes the advantages and disadvantages most frequently used methods. Also it has been identified application features of methods of cost and management accounting based on the specifics of the construction industry.*

***Keywords:** cost and management accounting, cost, method, cost price, costing items, construction, civil and erection works.*

Строительство является одной из важнейших отраслей отечественной экономики, которая направлена на обновление инфраструктуры городов и поселков, реконструкцию и техническое перевооружение производства, развитие экономической и социальной сферы. Можно утверждать, что масштабы и уровень развития строительства позволяют оценить степень развития общества в целом.

Существенное влияние на методические подходы к управленческому учету затрат в строительстве оказывает, в первую очередь, законодательство, действующее в настоящее время в России в исследуемой сфере деятельности. При этом не следует умалять и роль организационно-технических и экономических особенностей строительной отрасли.

Одним из важных направлений управленческого учета в строительстве является учет затрат, организованный таким образом, чтобы обеспечить разработку достоверных бюджетных смет, соответствующих количеству и качеству строительных работ, а также действующим ценам и таким образом способствовать организации эффективного управления затратами в строительстве.

Поскольку на основании данных о затратах на строительство формируется применяемая в процессе стратегического и оперативного планирования информация о себестоимости строительных работ, устанавливаются продажная цена за выполненные работы, то важное значение имеет формирование достоверной информации о структуре себестоимости каждого вида строительных работ или заказов. Соответственно, основной задачей управленческого учета затрат является калькулирование себестоимости строительномонтажных работ и строительной продукции.

Сформировать себестоимость в управленческом учете – означает получить представление обо всех понесенных затратах, даже тех, которые не включены в себестоимость для целей финансового

учета. Именно структура себестоимости по каждому конкретному участку затрат по объекту, этапу, заказу представляет особый интерес для аппарата управления строительной организации.

Для учета затрат и калькулирования себестоимости в советский и постсоветский периоды применялись отраслевые инструкции и типовые методические рекомендации, которые были обязательными к применению для всех строительных организаций. На наш взгляд, именно в этих документах наиболее полно описаны затраты строительной организации, которые содержат более тридцати наименований и сгруппированы по четырем общепринятым элементам затрат:

- «Материалы»;
- «Расходы на оплату труда рабочих»;
- «Расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов»;
- «Накладные расходы».

В настоящее время практически все инструкции и рекомендации, применяемые раньше в строительстве, утратили силу, а новые еще не разработаны. Вместе с тем, в строительстве нельзя одновременно отказаться от традиционных подходов к учету, поскольку зачастую в исследуемой отрасли используются технологии, применяемые еще более двадцати лет назад. Несомненно, такие технологии с течением времени модернизируются с появлением новых материалов и более совершенной техники. Следовательно, общие подходы к формированию себестоимости строительных работ сохраняются такими, какими они были в утративших силу инструкциях, и могут применяться в управленческом учете затрат.

Что касается бухгалтерского учета, то основным документом, регламентирующим учет затрат подрядных строительных организаций, является ПБУ 2/2008 – Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» [6].

Заметим, что в отличие от управленческого учета, в котором используется плановая (бюджетная) информация о себестоимости строительных работ, в бухгалтерском учете формируется ретроспективная фактическая информация за прошедший отчетный период, и требования ПБУ 2/2008 применяются при формировании только фактической себестоимости строительных работ. Согласно п. 11 ПБУ 2/2008 расходы подрядных организаций классифицируются по трем группам: прямые, косвенные и прочие. При этом прочие расходы могут содержать в себе часть общих накладных расходов по управлению предприятием или затрат на исследование и разработку, возмещение которых предусмотрено договором. Требования ПБУ 2/2008 детализированы в отраслевом документе, регламентирующем учет затрат в строительстве: «Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации», утвержденная постановлением Госстроя России от 05 марта 2004 г. № 15/1 [5].

Проведенные нами исследования действующей практики бухгалтерского учета свидетельствуют о том, что в качестве типовой для строительно-монтажных работ, как правило, применяется группировка затрат по калькуляционным статьям, приведенным в таблице 1.

В статью «Материалы» включаются расходы на материалы, конструкции, детали, топливо, энергию, воду и другие материальные ресурсы, которые используются непосредственно при выполнении строительно-монтажных работ. В свою очередь, данные расходы складываются из стоимости приобретения этих ресурсов, расходов на доставку и комплектацию, заготовительно-складских расходов, затрат на приобретение и ремонт тары.

В составе заготовительно-складских расходов отражены расходы, связанные с содержанием складов, включая заработную плату работников склада, отделов производственно-технической комплектации, охраны, плата за взвешивание груза, естественные нормы убыли от недостач и другое. Из материальных расходов, включенных в себестоимость строительно-монтажных работ, исключают стоимость возвратных отходов.

Таблица 1

Формирование себестоимости строительно-монтажных работ

Себестоимость строительно-монтажных работ	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Материалы		
Стоимость использованных материалов	20	10
Стоимость продукции, работ и услуг собственных вспомогательных производств	20	23
Стоимость поставленных материалов, а также работ и услуг, оказанных сторонними организациями	20	60
Расходы на оплату труда основного производственного персонала		
Заработная плата	20	70
Взносы на обязательное социальное страхование и обеспечение	20	69
Расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов		
Расходы на содержание и эксплуатацию собственных машин и механизмов, включая ремонт и амортизацию	20	25
Сумма услуг, оплаченных сторонним организациям по эксплуатации машин и механизмов	20	60
Накладные расходы		
Сумма общехозяйственных расходов, распределенных в соответствии с порядком, закрепленным в учетной политике организации	20	26
Стоимость производственного брака при невозможности полного возмещения по работам, выполняемым собственными силами	20	28
Стоимость работ по исправлению брака привлеченными организациями	20	60

Статья «Расходы на оплату труда основного производственного персонала» в строительных организациях содержит расходы на оплату труда соответствующей категории работников, а также внештатных работников по договорам подряда и линейных работников в составе бригад и работников, занятых непосредственно при производстве работ.

В статье «Расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов» отражаются расходы на оплату труда работников, занятых в управлении и обслуживании строительных машин и механизмов, стоимость топлива и электроэнергии на эксплуатационные цели, амортизация производственного и общепроизводственного оборудования, прочие.

Общехозяйственные расходы, расходы по организации работ на строительной площадке и расходы, которые не учитываются в нормах накладных расходов, но относятся к ним, включают в комплексную статью «Накладные расходы».

Из таблицы 1 следует, что в строительстве в укрупненные статьи включаются расходы, которые различны по экономическому содержанию и назначению. Приведенная выше и применяемая в большинстве строительных организаций на практике в бухгалтерском учете номенклатура калькуляционных статей не соответствует в полной мере требованиям управленческого учета. Главными недостатками такой структуры калькуляционных статей, сформированных по факту расхода ресурсов, являются:

- невозможность обеспечить формирование информации в системе внутреннего контроля строительной организации;
- отсутствие актуальной и детализированной информации о затратах на строительство отдельного заказа (объекта);

– несоответствие группировки затрат в бухгалтерском учете многочисленным и разнообразным задачам, решаемым в рамках управленческого учета.

Для совершенствования целевого подхода к управленческому учету затрат в строительстве их принято классифицировать по различным признакам, которые в обобщенном виде представлены ниже:

- по характеру участия в производственном процессе: основные и накладные;
- по элементам затрат: материальные затраты, оплата труда, отчисление на социальные нужды, амортизация долгосрочных активов, прочие расходы;
- по способу включения затрат в себестоимость: прямые и косвенные;
- в зависимости от объема производства и продаж: переменные и постоянные;
- по периодичности возникновения: текущие и единовременные;
- по отношению к производственному процессу: производственные и непроизводственные;
- по видам экономической деятельности: затраты на производство строительных материалов и конструкций, выполнение строительно-монтажных работ, предоставление услуг.

Обоснованный выбор отдельных методов управленческого учета затрат во многом определяет достижение поставленных организацией целей в сфере формирования себестоимости строительно-монтажных работ и при их ценообразовании. В научной литературе описаны три основных группы методов управленческого учета затрат:

- в зависимости от объекта учета: позаказный метод и метод накопления;
- по оперативности учета и контроля: учет по фактической себестоимости и учет по нормативной себестоимости;
- по полноте себестоимости: метод калькулирования полной себестоимости и калькулирование сокращенной себестоимости (система «директ-костинг») [4].

Одной из главных проблем при выборе метода учета затрат в управленческом учете является поиск таких методов, которые будут отражать реальный характер связей между понесенными расходами и объектами, для которых они предназначены.

При выборе метода учета затрат в строительстве необходимо определить цели распределения затрат и сравнить расходы, связанные с применением данного метода, с эффектом от его применения. Кроме этого, необходимо учитывать особенности производственного процесса, характер производимой продукции и выполняемых работ.

Основным методом учета затрат в зависимости от объекта учета в строительстве является позаказный метод, при котором объектом учета является отдельный заказ, а учет затрат ведется нарастающим итогом до окончания выполнения работ по заказу. Себестоимость заказа при этом равна сумме всех затрат на производство со дня его открытия и до дня его выполнения. Отчетная калькуляция составляется после того, как работы по заказу полностью выполнены.

Сущностью позаказного метода является то, что прямые затраты учитывают в разрезе калькуляционных статей отдельно по каждому заказу на выполнение строительно-монтажных работ, таким образом прямые затраты легко сопоставить с конкретным заказом. Учет управленческих расходов ведется в соответствии с местами их возникновения.

В свою очередь, при использовании метода накопления затрат финансовый результат представляется по отдельным видам завершенных работ на этапах. Данный метод характерен для организаций, которые выполняют однородные специальные виды работ или осуществляют строительство однотипных объектов, имеющих незначительную продолжительность возведения. Себестоимость строительных работ, сданных заказчику, определяется расчетным путем – необходимо найти процент, полученный в результате деления фактических затрат в незавершенном производстве на сумму договорной стоимости этих работ. Особенностью применения данного метода является то, что эф-

эффективность его использования достигается только в условиях постоянного финансирования и своевременной оплаты работ заказчиком.

С целью обеспечения оперативности учета и контроля может применяться метод учета затрат по фактической себестоимости либо нормативный метод учета затрат. Метод учета по фактической себестоимости применим для индивидуальных заказов.

Для массовых, повторяющихся, серийных заказов предпочтительнее применять нормативный метод учета затрат, который предусматривает создание системы прогрессивных норм и нормативов, и на ее основе нормативных калькуляций себестоимости строительных работ, а также выявление и учет затрат, связанных с отклонением от действующих норм и нормативов. Различают текущие и плановые нормы в зависимости от длительности действия и времени расчета. Нормативы, применяемые при учете затрат, могут также использоваться для составления смет и оценки эффективности управления затратами, что позволяет: выявлять отклонения от норм; прогнозировать выполнение нормативов затрат; получать более достоверные, точные и оперативные данные о затратах; оценить работу отдельных подразделений и строительной организации в целом; вести сбор данных о производственных затратах для формирования рациональной технико-экономической политики; контролировать данные о фактических потерях и непроизводительных расходах.

Эффективность применения данного метода для строительных организаций заключается в том, что он позволяет оперативно учитывать все происходящие изменения и делать корректировки в процессе осуществления строительных работ с учетом текущей ситуации.

Еще одна отмеченная нами выше группа методов учета затрат связана с полнотой формирования себестоимости строительных работ. В зависимости от целей, поставленных в управленческом учете, можно калькулировать полную себестоимость строительных работ, включающую все переменные и постоянные затраты, или сокращенную себестоимость, включающую только переменные затраты (система «директ-костинг»). Метод калькулирования полной себестоимости, с учетом постоянных – управленческих (общехозяйственных) расходов применяется для проверки обоснованности применяемых цен и расчета рентабельности отдельных строительных объектов.

С одной стороны, учет полной производственной себестоимости позволяет проводить более эффективную политику ценообразования, объективно оценить прибыльность и рентабельность определенных видов продукции, работ, услуг, конкурентоспособность организации в своей области деятельности. С другой стороны, такой учет является более трудоемким, поскольку он требует решения дополнительной задачи: распределения постоянных косвенных расходов. В целом, сложность учета косвенных расходов заключается в их многоэлементном характере [2].

Применение единого метода распределения ко всем косвенным расходам без учета их характера и причин возникновения фактически будет искажать себестоимость строительных работ. В этом случае необходимо группировать косвенные расходы по объектам учета, а затем распределять каждую группу по индивидуальной базе, что повысит точность расчетов, но при этом увеличит трудоемкость учетных работ.

Одним из популярных в настоящее время методов полного учета затрат является метод ABC. Название метода расшифровывается как Activity Based Costing, что может быть переведено как учет затрат по процессам, пооперационное калькулирование, калькулирование по действиям, по функциям, функциональный учет затрат. Указанный метод позволяет увеличить точность планирования бизнес-процессов, принимать правильные управленческие решения относительно ценообразования, прогнозировать ожидаемые затраты.

Метод ABC основывается на том, что затраты образуются в результате выполнения определенных операций и эффективен для предприятий, деятельность которых характеризуется высоким уровнем накладных расходов. Строительная отрасль отличается большими объемами работ и финан-

совыми оборотами, высокой себестоимостью работ, что не позволяет распределить косвенные расходы абсолютно точно, поэтому допускается их распределение с некоторым приближением. При определении уровня приближения расчетов важно соблюсти принцип значимости информации о косвенных расходах. Отдельные статьи косвенных расходов имеют различный удельный вес в себестоимости строительной продукции и ранжируются по важности при принятии управленческих решений. Поэтому при выборе метода распределения косвенных расходов необходимо оценить существенность информации, которая, в свою очередь, оказывает влияние на достоверность показателей полной себестоимости.

Метод ABC позволяет определить стоимость операций и их производительность с большой степенью достоверности, оценить эффективно ли используются ресурсы. Очень часто данные, которые получены с помощью данного метода, значительно отличаются от результатов других методов калькуляции. Преимуществом метода ABC является возможность использовать его в качестве инструмента управленческого учета. Учет затрат по отдельным операциям дает возможность наиболее эффективно планировать и контролировать затраты и в конечном счете снижать их. Вместе с тем, недостатком метода ABC является сложность учета и повышенная трудоемкость процесса калькулирования себестоимости строительных работ. В том случае, если удельный вес косвенных расходов в полной себестоимости незначительный или если эта категория расходов явно связана с итоговыми объектами, то применение данного метода не целесообразно.

В то же время в процессе управления строительством встречаются задачи, которые могут быть решены только путем применения метода калькулирования неполной себестоимости – «директ-костинг» [3]. Указанный метод интересен при маргинальном анализе затрат и удобен в бухгалтерском учете, поскольку позволяет избежать расчетов по распределению управленческих (общехозяйственных) расходов и формировать себестоимость строительных услуг только по прямым переменным затратам.

Суть метода заключается в том, что себестоимость планируют и учитывают только в части переменных затрат, то есть распределяются только переменные затраты. Постоянные затраты при этом собираются на отдельном счете и не включаются в себестоимость, а списываются на уменьшение выручки в течение того периода, в котором были произведены. По переменным затратам оценивают не только себестоимость, но и остатки готовой продукции и незавершенное строительство.

Для повышения объективности разделения затрат на постоянные и переменные в управленческом учете применяют несколько методов. Наиболее простым и популярным является метод высшей и низшей точек. Он позволяет не только рассчитать общий объем постоянных и переменных затрат на единицу продукции, но и спрогнозировать затраты на любой объем производства в текущем и будущем периодах.

Анализ действующей практики учета затрат свидетельствует о том, что метод «директ-костинг» имеет ряд преимуществ, среди которых: текущий контроль постоянных расходов; эффективная политика ценообразования; высокая степень оперативного учета изменяющихся условий рынка и возможность своевременно переориентировать производство; обеспечение анализа безубыточности, то есть взаимосвязи объемов производства, затрат и прибыли; расширение аналитических возможностей бухгалтерского учета и др.

На основе вышеизложенного полагаем, что целесообразно при решении проблемы выбора наиболее эффективного метода управления затратами вести учет в такой системе, которая будет осуществлять учет отдельно по переменным и постоянным затратам, а сами переменные и постоянные затраты будут учитываться по укрупненным группам или процессам. Такой подход позволит получить данные о сокращенной себестоимости (метод «директ-костинг») и о полной себестоимости с учетом распределения косвенных расходов (метод калькулирования полной себестоимости).

При выборе методов учета затрат и методов калькулирования себестоимости строительных работ организация должна принимать во внимание не только требования бухгалтерского и управленческого учета, но и особенности производственного процесса, характер выполняемых работ и цели учета. Кроме того, внедрение и использование системы управленческого учета можно рассматривать как оправданное только в том случае, когда полученный положительный эффект превышает затраты, потребовавшиеся для создания такой системы [1].

Таким образом, эффективно организованный управленческий учет затрат позволяет не только достоверно калькулировать себестоимость строительных работ, но и дает возможность подробно анализировать оперативную информацию о затратах: определять их структуру, вид и продуктивность; группировать по объектам строительства, центрам ответственности и местам возникновения; контролировать и регулировать расходы; устанавливать оптимальные цены на строительные работы; планировать затраты в долгосрочном и краткосрочном периоде, а также прогнозировать реальный уровень прибыли.

Библиографический список

1. Агеева, О.А. Информационное обеспечение управленческого учета / О. А. Агеева, С. А. Давыдова // Вестник университета. – № 12. – 2015. – С. 189–193.
2. Агеева, О.А. Как распределять расходы и рассчитывать себестоимость услуг/ О.А. Агеева // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 20. – С.33–38.
3. Агеева, О.А. Учет условно-постоянных расходов по обслуживанию и управлению производством // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 15.- С. 36–43.
4. Асаул, А.Н. Управление затратами в строительстве / А.Н. Асаул, М.К. Старовойтов, Р.А. Фалтинский; под ред. д.э.н., профессора А.Н. Асаула. – СПб: ИПЭВ, 2009. – 392с.
5. Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации, утвержденная постановлением Госстроя России от 05 марта 2004 г. № 15/1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 02.05.2016).
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008) (утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 24.10.2008 № 116н) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 02.05.2016).

УДК 005.216.1

Ю.В. Воронцова

А.П. Корчагина

И.С. Бараханова

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТУРА ПРЕДЕЛЬНО ДОПУСТИМЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация. В статье рассматривается возможность построения контура предельно допустимых показателей с помощью использования теории предельной полезности и концепции предельных издержек, которые послужили теоретической базой для развития методики построения универсальной модульной схемы проведения расчетов показателей деятельности организации. Дана аргументация такого построения, представлено его математическое обоснование. Рассмотрен генезис методик проведения построения контура предельно допустимых показателей в увязке с выбранными авторами теоретическими концепциями, которые способствовали появлению специального инструментария, позволяющего без сложных аналитических расчетов объективно диагностировать уровень формирующихся с учетом установленных взаимосвязей и взаимозависимостей показателей, выявлять тенденции их изменения и эффективно управлять этим процессом. Авторы подробно излагают последовательность построения верхних и нижних границ контура без использования методов математической статистики.

Ключевые слова: аппроксимация, затраты, контур, математическое обоснование, предельная полезность, предельно допустимые границы, предельные издержки, производная, управление, функция.

Yulia Vorontsova

Anna Korchagina

Inna Barakhanova

DEVELOPMENT OF THE TECHNIQUE OF FORMATION OF THE CONTOUR OF LIMITING ALLOWABLE INDICATORS

Annotation. In article the possibility of creation of a contour of limiting allowable indicators by means of use of the theory of extreme usefulness and the concept of limit costs which have formed theoretical base for development of a technique of creation of the universal modular scheme of carrying out calculations of indicators of activity of the organization is considered. The argument of such construction is given, his mathematical justification is presented. Genesis of techniques of carrying out creation of a contour of limiting allowable indicators in coordination with the theoretical concepts chosen by authors which promoted emergence of the special tools allowing without difficult analytical calculations objectively to diagnose level of the established interrelations which are formed taking into account and interdependence of indicators is considered, to reveal tendencies of their change and to operate effectively this process. Authors in detail state sequence of creation of the upper and lower bounds of a contour without use of methods of mathematical statistics.

Keywords: approximation, costs, contour, mathematical justification, extreme usefulness, limiting allowable indicators, limit costs, derivative, management, function.

В настоящее время появляется необходимость оперативного диагностирования состояния организации в каждый момент времени при условии приемлемых затрат, связанных с оценкой ситуации, а также требованиями обеспечения оперативного получения достоверной информации о реальном состоянии анализируемого объекта и минимизации затрат по оценке ситуации, что позволит в рамках контроллинга осуществлять комплекс функций – учета, контроля, анализа – без дополнительных потерь времени на их реализацию.

Для этого учеными Т.И. Юрченко и Ю.В. Воронцовой [1; 7] был разработан механизм управления затратами «Контур предельно допустимых затрат», который можно построить двумя способами:

- 1) используя кривую предельных издержек и теорию предельной полезности (см. рис. 1);
- 2) используя методы математической статистики [5; 6].

Закон убывающей предельной полезности утверждает, что начиная с определенного момента времени дополнительные единицы каждого продукта будут приносить потребителю постоянно уменьшающееся добавочное удовлетворение. В данной статье авторы представили математическое моделирование (табл.) формирования показателей спроса и цены для использования их при построении контура предельно допустимых показателей (КПДП) – расширенной версии контура предельно допустимых затрат – без наличия статистических данных.

Концепция предельных издержек имеет стратегическое значение, поскольку она позволяет определить те издержки, величину которых организация может контролировать непосредственно. Таким образом, опираясь на концепцию предельных издержек, можно построить нижний контур предельно допустимых затрат.

Так как кривая предельных издержек имеет в приближенном варианте V – образную форму (рис.), то очевидно, что на такой вид кривой влияют условно-постоянные затраты, которые являются обратно пропорциональными объему выпуска продукции, но с определенного момента времени начинают расти с увеличением каждой дополнительной единицы изделия:

$$\text{Предельные издержки} = \frac{\text{изменение общих издержек}}{\text{изменение объема выпуска}}. \quad (1)$$

Нижняя точка предельных затрат или точка перегиба будет характеризовать нижний уровень каждого параметра элементов затрат, который находится как равенство между функцией, описывающей поведение кривой предельных затрат, и касательной к точке перегиба, которая рассчитывается как первая производная к данной функции (см. рис. 1). Однако, чтобы легче было найти нижний уровень каждого параметра элементов затрат, нужно аппроксимировать полученную кривую и привести ее к стандартной зависимости.

Для того, чтобы аппроксимировать кривую предельных издержек и привести ее к стандартной зависимости, нужно также рассмотреть зависимость каждого элемента затрат от объема продукции. Наиболее четко это просматривается при изучении затрат по статьям калькуляции и анализе взаимосвязей этих статей с экономическими элементами затрат.

При определении фактической себестоимости и составляющих ее величин необходимо учитывать различную интенсивность их формирования, обусловленную внешними и внутренними факторами, зачастую действующими разнонаправленно, это предопределяет различную динамику этих элементов (положительные и отрицательные отклонения их величин), которая на уровне суммарных затрат с течением времени ($\Delta\tau$) также может трансформироваться в положительные (экономия), отрицательные или затраты, в полном объеме соответствующие плану.

Таким образом, на основе двух концепций можно построить верхние или нижние границы таких показателей, как количество производимой продукции, цена, затраты, которые с помощью экономических моделей позволят рассчитать показатели выручки, прибыли и рентабельности продукции (какой ценой получен результат).

Границы эффективного протекания экономических показателей следует очерчивать для возможности оперативного диагностирования состояния организации в любой момент времени, что обеспечит ее экономическую безопасность, а, следовательно, жизнеспособность организации на рынке [3; 4].

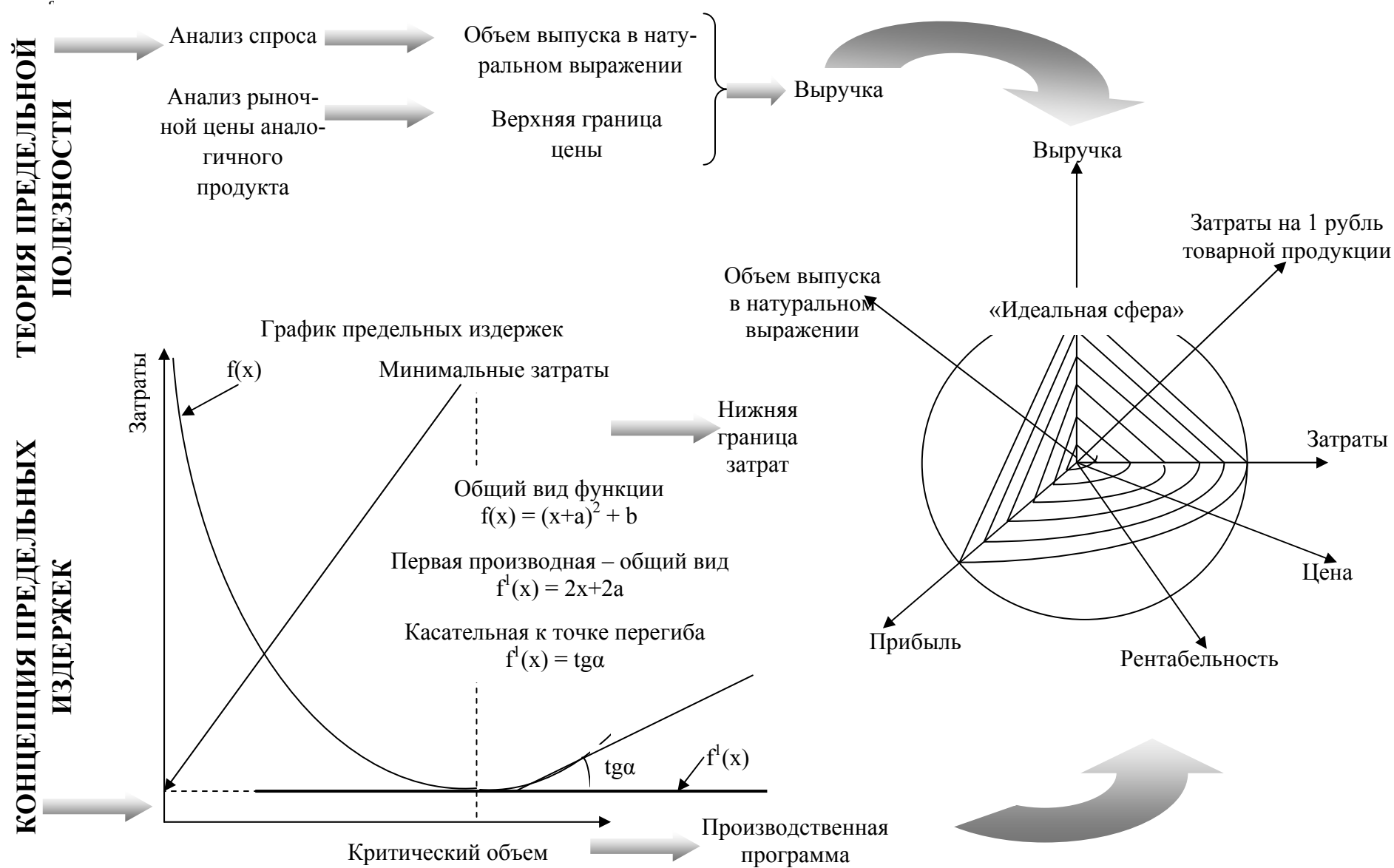


Рис. 1. Использование теории предельной полезности и концепции предельных издержек для формирования КПДП

Таблица 1

Формирование показателей спроса и цены для КПДП на базе концепции предельной полезности (математическое моделирование)

Концепция предельной полезности	
При рассмотрении набора продуктов $y^0 = y_1^0, y_2^0$ фиксируется количество второго в наборе равным y_2^0 и рассматривается изменение общей полезности набора продуктов при изменении в нем количества первого: $TU = U(y) = U(y_1, y_2^0)$.	
$MU_1 y^0 = \frac{\partial U y^0}{\partial y_1} = \lim_{\Delta y \rightarrow 0} \frac{U y_1^0 + \Delta y_1, y_2^0 - U y_1^0, y_2^0}{\Delta y_1} \rightarrow MU_1 y^0 \approx U y_1^0 + 1, y_2^0 - U y_1^0, y_2^0 .$	
Линейная функция полезности: $U y_1, y_2 = a_1 y_1 + a_2 y_2, a_1 > 0, a_2 > 0.$ $MU_1 y^0 = \frac{\partial U(y^0)}{\partial y_1} = a_1, MU_2 y^0 = \frac{\partial U(y^0)}{\partial y_2} = a_2$ $MU_1 y^0 = U y_1^0 + 1, y_2^0 - U y_1^0, y_2^0 = a_1.$	
Концепция положительной предельной полезности: $U'_1(y^0) > 0 \rightarrow U y_1^0 + 1, y_2^0 - U y_1^0, y_2^0 > 0$ $U y_1^0 + 1, y_2^0 > U y, y_2^0 \rightarrow y_1^0 + 1, y_2^0 > y_1^0, y_2^0$	Концепция относительной предельной полезности: увеличение общей полезности набора продуктов, связанное с увеличением потребления первого продукта – ↓ $\frac{MU_1(y^0)}{p_1} \approx \frac{U y_1^0 + \Delta y_1, y_2^0 - U(y_1^0, y_2^0)}{p_1 \Delta y_1}$ ↑ увеличение затрат на приобретение первого продукта
Построение функции индивидуального спроса $u(y) = \overline{y_1 y_2} \rightarrow \max, p_1 y_1 + p_2 y_2 \leq m, y \geq 0.$ $u_1(y) = u^2(y) = y_1 y_2$ $\frac{MU_1}{p_1} = \frac{y_2}{p_1}, \frac{MU_2}{p_2} = \frac{y_1}{p_2} \rightarrow \frac{y_2}{p_1} = \frac{y_1}{p_2} \rightarrow y_2 = \frac{p_1}{p_2} y_1$ $y_2 = \frac{p_1}{p_2} y_1 \rightarrow y_1 = \frac{m}{2p_1}, y_2 = \frac{m}{2p_2}$ $p_1 y_1 + p_2 y_2 = m$ $y m; p = \frac{m}{2p_1}, \frac{m}{2p_2}$	Моделирование рыночного спроса Продукт 1: $(y^1 m_1, p, \geq 1 = y_1^1 m_1, p, y_2^1 m_1, p, \dots, y_M^1(m_1, p))$ Продукт N: $(y^N m_N, p, \geq N = y_1^N m_N, p, y_2^N m_N, p, \dots, y_M^N(m_N, p))$
Построение кривой «цена»-«потребление» (Price – Consumption Curve), которая показывает, как меняется оптимальный уровень потребления двух продуктов при изменении цены одного из них [2].	
Общие свойства ценовой функции спроса 1. $y p \geq 0 \forall p \geq 0$. 2. При $p \rightarrow 0$ $y p \rightarrow y^* \leq +\infty$. 3. $\exists p^* \leq +\infty: y p^* = 0 \rightarrow y = y p$ опр. на $[0, p^* >$ 4. $y = y p$ строго монотонно убывает на $0, p^* >$: 5. На $[0, p^* >$ существует обратная функция $p = p y$, также строго монотонно убывающая.	

Интерпретация ценовой эластичности спроса $\lim_{\Delta p \rightarrow 0} \frac{\frac{\Delta y}{y(p_0)} \times 100\%}{\frac{\Delta p}{p_0} \times 100\%} = \lim_{\Delta p \rightarrow 0} \frac{p_0}{y(p_0)} \frac{\Delta y}{\Delta p} = \frac{p}{y} y' p = e_p \quad y \quad p = p_0$ $e_p \quad y \quad p = p_0 \approx \frac{\frac{\Delta y}{y(p_0)} \times 100\%}{\frac{\Delta p}{p_0} \times 100\%}$	Формула дуговой эластичности спроса $e_p \quad y \approx \frac{\frac{y \quad p_1 - y(p_2)}{0,5[y \quad p_1 + y \quad p_2]}}{\frac{p_1 - p_2}{0,5[p_1 + p_2]}}$
Переход к производной $F' \quad y_0 = \lim_{\Delta y \rightarrow 0} \frac{F \quad y_0 + \Delta y - F(y_0)}{\Delta y} = \lim_{\Delta y \rightarrow 0} \frac{\Delta F}{\Delta y}$ ↓ $\frac{\Delta F}{\Delta y} - F' \quad y_0 < \varepsilon \quad \forall \Delta y: \Delta y < \delta_\varepsilon$ ↓ $\Delta F - F' \quad y_0 \quad \Delta y < \varepsilon \quad \Delta y \quad \forall \Delta y: \Delta y < \delta_\varepsilon$ ↓ Пусть $\Delta y = 1 < \delta_\varepsilon$: $F \quad y_0 + 1 - F \quad y_0 - F' \quad y < \varepsilon$ ↓ $F' \quad y_0 \approx F \quad y_0 + 1 - F \quad y_0$	

Источник: [8].

Реальные показатели экономической безопасности организации, оцененные по их положению в контуре, практически мгновенно покажут уровень защищенности организации, а устойчивая динамика их движения к его границам (минимальной или максимальной) будет определять формирующуюся негативную тенденцию реального уровня экономической защищенности.

Таким образом, резко снизятся ресурсные затраты на мониторинг экономической безопасности организации и управление этим процессом, так как основные расчеты будут связаны только с установлением предельных значений ее уровней.

Библиографический список

1. Воронцова, Ю. В. Управление затратами в схемах, рисунках и таблицах (наглядно-практическое пособие): Учебное пособие / Ю. В. Воронцова – М.: Спутник+, 2010. – 65 с. ISBN 978-5-9973-1016-5.
2. Межевов, А. Социально-экономические аспекты поведения потребителей / А. Д. Межевов // Маркетинг № 1 (134). – М., 2014. С. 28–46.
3. Сендеров, В. Концепция стратегического управления затратами / В. Л. Сендеров, Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова // Научно-технический журнал «Энергосбережение и водоподготовка», № 1 (75). – М., 2012. С. 51–57.
4. Юрченко, Т. Управление доходами и затратами организации: теория и практика / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова // «Вестник университета» № 11, 2012. С. 164–174.
5. Юрченко, Т. Управление затратами в организации. Монография / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова – М.: ИД ГУУ, 2016. – 247 с. ISBN 978-5-215-02806-3.
6. Юрченко, Т. Управление затратами в организации: теория и практика. Учебное пособие / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова. – М.: Издательство «Спутник+», 2012. – 160 с. – ISBN 978-5-9973-2288-5.
7. Юрченко, Т. Управление затратами в промышленной организации / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова // «Маркетинг» № 4, 2006. С. 107–116.
8. Allen, R.G.D. Mathematical Analysis for Economists / R.G.D. Allen – London: Macmillan and Company Limited, 1962. – 571 p. – ISBN 978-1-406-73425-6.

УДК 657

О.С. Дьяконова

О.В. Андреева

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация. В статье рассматривается сущность управленческого учета издержек обращения в организациях розничной торговли. В условиях рыночной экономики торговые предприятия для достижения результативности производства внедряют систему управления хозяйственной деятельностью. Данная система управленческого учета позволяет оценить результативность производства и эффективно контролировать издержки организации.

Ключевые слова: управленческий учет, розничная торговля, издержки обращения, классификация затрат, центр ответственности.

Olga Diakonova

Olga Andreeva

MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE FORMATION OF DISTRIBUTION COSTS IN RETAIL TRADE

Annotation. The article considers the essence of management accounting costs in retail organizations. In the market economy, commercial enterprises to achieve efficiency in the production implement a system for managing economic activities. The management accounting system allows to estimate efficiency of production and effectively control costs of the organization.

Keywords: management accounting, retail trade, distribution costs, cost classification.

В современных условиях рыночной экономики работа торговых предприятий требует эффективного ведения хозяйственной деятельности для получения прибыли и выживания в условиях жесткой конкуренции. В связи с этим неизмеримо возрастает роль управленческого учета на предприятиях розничной торговли.

Управленческий учет в зарубежной теории и практике занимает достойное место, эффективность его внедрения и функционирования подтверждается той ролью, которую ему отводят многие зарубежные успешно работающие компании. За последние годы все больше российских торговых организаций используют опыт зарубежных компаний и внедряют управленческий учет, демонстрируя его эффективное функционирование. Вследствие этого, проблема организации эффективного управленческого учета на отечественных предприятиях является наиболее актуальной, поскольку он способствует установлению и предотвращению отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации, а также позволяет выявить внутрихозяйственные резервы обеспечения ее финансовой устойчивости.

Научная новизна статьи заключается в рассмотрении основных проблем организации эффективной системы управленческого учета издержек обращения на уровне розничного торгового предприятия и разработке рекомендаций по их устранению. Основным научно-практическим результатом статьи является разработка рекомендаций в области организации эффективности системы управленческого учета издержек обращения на предприятиях розничной торговли. Выводы и рекомендации, представленные в статье, могут быть использованы при чтении лекционных и семинарских занятий по управленческому учету.

Большую роль в управленческом учете розничной организации играет учет издержек обращения. Издержки обращения представляют собой выраженные в денежной форме затраты труда, связанные с процессом продвижения товаров от мест производства к потребителю [6]. Проблема учета издержек обращения является актуальной и важной проблемой политики предприятия, поскольку

уровень, динамика, структура издержек взаимосвязаны со всеми сторонами хозяйственной деятельности предприятия: с вопросами планирования и организации процесса, движения товаров из сферы производства в сферу потребления. Таким образом, данная проблема приобретает особую актуальность, так как результаты работы, конкурентоспособность каждого предприятия, все больше зависят от уровня затрат.

Принятие эффективных управленческих решений во многом зависит от правильной классификации издержек обращения, что является важным в системе управленческого учета.

Проанализировав экономическую литературу мы выделили общие признаки классификации затрат, используемые в настоящее время в практике учета управленческого анализа.

В таблице 1 представлена классификация затрат торговой организации в управленческом учете.

Таблица 1

Классификация затрат в управленческом учете

Направления управленческого учета	Классификационные признаки и группы
Экономические элементы	материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных средств; прочие затраты
Однородность состава	одноэлементные; комплексные
Способ отнесения на себестоимость	прямые; косвенные
Целесообразность расходования	производственные; непроизводственные
Участие в производственном процессе	основные; накладные
Процесс учета	одноэлементные и комплексные; по статьям калькуляции и экономическим элементам; постоянные и переменные; прямые и косвенные; основные и накладные; текущие и единовременные
В зависимости от объема производства	переменные; постоянные

Приведенная выше классификация затрат в разрезе управленческих функций повышает эффективность управленческого учета в формировании издержек обращения, позволяет усилить его аналитичность, а также выявить резервы повышения результативности деятельности торгового предприятия [5].

При организации системы управленческого учета издержек обращения у компании может возникать ряд проблем. Одной из таких проблем является отсутствие достаточной информации для принятия решений, а также неоперативность сбора данной информации.

Для того, чтобы система учета издержек обращения приносила пользу и давала результаты необходимо обеспечение руководителей и менеджеров достоверными данными о затратах организа-

ции для принятия решений и эффективного управления предприятием [4]. Данная информация об издержках обращения должна отражать все интересы пользователей, быть эффективной, полезной и поступать в максимально короткий срок. Все это необходимо для того, чтобы принимались оперативные управленческие решения, тогда можно говорить, что система управления торговой организации обеспечена конкретными показателями деятельности. Полученная информация анализируется, детализируется в соответствии с потребностями управления, и формируются с учетом задач перспективного развития организации.

Поскольку доходная составляющая торговых организаций в основном формируется за счет реализации продукции, следовательно, возникает потребность в проведении подробного анализа расходов компании и порядка организации их учета. Организация управленческого учета издержек на предприятиях розничной торговли формируется за счет использования данных экономического анализа и учета специфики издержек обращения. Анализ издержек обращения в управленческом учете устанавливает и контролирует расходы, а также помогает планировать уровень прибыли и рентабельность производства.

Исследование состава издержек обращения в торговых организациях приобретает большое значение, так как на него влияет множество факторов. Среди них выделяются внешние: экономическая ситуация в стране, условия получения кредитов и процентных ставок по ним, особенности налогового законодательства и внутренние: объем и состав товарооборота, скорость обращения товаров, уровень производительности труда работников, состояние используемых основных фондов, обеспеченность собственными оборотными активами [2]. Учитывая влияние внешних факторов на хозяйственную деятельность, торговые предприятия должны использовать внутренние резервы для снижения торговых затрат. В первую очередь необходимо регулировать объемы закупок, сокращать затраты на транспортировку и складские помещения.

Основной проблемой ведения управленческого учета издержек обращения является процесс распределения затрат и финансов по центрам ответственности. Каждое обособленное подразделение организации (или центр ответственности), имеет право самостоятельно принимать решение об управлении бюджетом, составлять собственную отчетность и выявлять отклонения от плановых показателей затрат. Поэтому необходимо знать, как деятельность того или иного подразделения сказывается на деятельности компании [1].

Следовательно, средством снижения издержек обращения, несомненно, будет являться организация их учета по центрам ответственности, что в свою очередь позволит установить персональную ответственность за определенную группу издержек обращения. Организация учета по местам возникновения затрат и центрам ответственности децентрализует управление издержками, это позволяет наблюдать за их формированием на всех уровнях управления, а также выявлять виновников непроизводительных затрат и существенно повысить экономическую эффективность хозяйствования.

Таким образом, снижение издержек обращения является существенным резервом экономии средств на предприятии, это позволяет торговым компаниям выделять дополнительные средства на повышение качества обслуживания покупателей и на иные цели организации.

Немаловажную роль в снижении и оптимизации уровня издержек обращения играет степень автоматизации бизнес-процессов в торговой организации, это позволит осуществлять учет, контроль и анализ всех товарно-расчетных показателей, что в свою очередь оперативно повлияет на издержки в сторону их уменьшения.

Для повышения эффективности деятельности торговым организациям необходимо разработать и внедрить методику учета издержек обращения. Данная методика позволила бы в полном объеме использовать всю полученную бухгалтерскую и управленческую информацию. Для этого, во-первых, необходимо определить состав издержек обращения; во-вторых, включить в План счетов

бухгалтерского учета специфические счета; в третьих, выбрать такой метод учета издержек обращения, который будет более предпочтительным в данных условиях; в четвертых, разработать первичные документы и регистры аналитического учета издержек обращения; в пятых, выявить основную статью издержек обращения, которая способствует эффективному развитию торговой деятельности и уровню продаж [3]. Внедрение в практику торговых компаний методики учета издержек обращения, позволит обеспечить их устойчивое и динамичное развитие.

Исходя из вышесказанного, основным показателем в системе управленческого учета торговых компаний, от которого зависит эффективность системы товародвижения, являются издержки обращения. Получение релевантной информации об издержках обращения может состояться только при полном охвате факторов, отражающих специфику деятельности организации, начиная с вида экономической деятельности, типа организации системы товародвижения, масштабы и управленческая структура бизнеса, центры ответственности, условия коммерческого расчета, система мотивации персонала, в том числе за рациональность и эффективность расходов, и многие другие факторы. Оптимизация и аккумулирование информации по данным издержкам способствует принятию эффективных оперативных и стратегических решений. Следовательно, одной из важнейших задач управленческого учета будет являться предоставление и управление информацией, которая станет основой процесса управления издержками обращения.

Библиографический список

1. Блаженкова, Н. М. Влияние управленческого учета на результативность хозяйственной организации : дис. ... доктора эконом. наук : 08.00.05 / Н. М. Блаженкова – Ижевск : УГУ, 2009. – 345 с.
2. Волошин, Д. А. Анализ и оценка эффективности системы управленческого учета на предприятии: автореф. дис. ... канд. экон. наук. / Д. А. Волошин – Москва: МГУ, 2008-26 с.
3. Воронова, Е. Ю. Управленческий учет: учебник для академического бакалавриата / Е. Ю. Воронова. – 3-е изд., переработ. и доп. – М. : Юрайт, 2016. – 428 с. – Серия : Бакалавр. Академический курс.
4. Наumenко, Д. В. Учет, планирование и контроль издержек производства и обращения по видам расходов / Д. В. Наumenко. – М. : Лаборатория книги, 2011. – 214 с.
5. Попова, Л. В. Управленческий учет и анализ с практическими примерами: Учебное пособие // Л. В. Попова, В. А. Константинов, И. А. Маслова [и др.]. – М. : Дело и сервис, 2013. – 224 с.
6. Рогуненко, Т. М. Управленческий учет как инструмент управления экономическим субъектом / Т. М. Рогуненко, Д. С. Лукин // Вестник университета, серия М. – ГУУ, 2015 № 2 с. 170–176.

УДК 338.24

В.А. Маковкина

И.А. Семейкина

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы организации корпоративного взаимодействия стейкхолдеров, решение которых непосредственно влияет на качество корпоративного управления. Рассматривая проблематику организации взаимодействия со стейкхолдерами, опыт российских компаний по выявлению стейкхолдеров, их ранжированию, а также методах организации взаимодействия с ними, авторы приходят к выводу, что важнейший вопрос, связанный с оценкой эффективности взаимодействия, на сегодняшний день не имеет методического обеспечения.

Ключевые слова: стейкхолдеры, баланс интересов, корпоративное управление, заинтересованные стороны, участники корпоративных отношений, корпоративная социальная отчетность.

Valeriya Makovkina

Irina Semeykina

ORGANIZATION OF STAKEHOLDER ENGAGEMENT AS A FACTOR IN INCREASING THE EFFICIENCY OF CORPORATE GOVERNANCE

Annotation. The article discusses the issues of corporate interaction organization between stakeholders, which solution directly affects on the quality of corporate governance. Considering the problems of the organization of interaction with stakeholders, the experience of Russian companies to identify the stakeholders and their ranking, as well as the methods of interaction organization with them, the authors conclude that the most important issue related to the assessment of the cooperation effectiveness nowadays has no methodological support.

Keywords: stakeholders, balance of interests, corporate governance, concerned parties, participants of corporate relations, corporate social reporting.

Принцип баланса интересов участников корпоративных отношений является одним из основных в теории корпоративного управления. Вместе с тем понятие баланса интересов в науке мало изучено и до сих пор вызывает дискуссии, как в академической среде, так и у практических специалистов. Проблематика обеспечения баланса интересов стейкхолдеров сводится к следующим основным направлениям: выявление интересов всех заинтересованных сторон; оценка интересов по критериям силы влияния на корпорацию; соответствия ее стратегической цели; ценности ресурса, получаемого в обмен на удовлетворение интереса и прочим; собственно процесс организации взаимодействия; оценка эффективности взаимодействия со стейкхолдерами; разработка методического инструментария вышеобозначенных процессов.

В английском языке термин «stakeholder» используется для обозначения как участников, так и соучастников компании. В России под данным термином подразумевается: заинтересованная сторона, заинтересованные лица, причастная сторона.

Согласно исследованиям, проведенным в отношении содержания данных понятий, было установлено, что термины «заинтересованная сторона», «заинтересованные лица», «причастная сторона» можно рассматривать как эквивалентные, тождественные понятия.

Первое упоминание о необходимости вести работу по вовлечению заинтересованных сторон в процесс отчетности компаний содержалось стандарте AA1000 Framework, опубликованном в 1999 г. Точкой отсчета профессионального регулирования коммуникаций со стейкхолдерами можно считать

разработку стандарта AA1000SES – Stakeholders Engagement Standard – созданного тем же Институтом социальной и этической отчетности (The Institute of Social and Ethical AccountAbility) в рамках внедрения корпоративной социальной отчетности.

Компанией Global Reporting Initiative (GRI) было разработано Руководство по отчетности в области устойчивого развития, последняя версия которого (G3.1) провозглашает вовлечение заинтересованных сторон в процесс отчетности одним из четырех принципов определения содержания отчета. При этом Руководство необходимость выявления заинтересованных в ее деятельности сторон, а также описать в отчете как учитывались их ожидания и интересы.

В России первые практики вовлечения заинтересованных сторон в процесс отчетности датируются началом 2000-х гг. Пионером в этой области стала компания «Бритиш Американ Табакко Россия», подготовившая социальный отчет за 2001–2002 гг. в соответствии со стандартом AA1000. Компания провела встречи со стейкхолдерами, на которых определила круг актуальных вопросов, связанных с социальными аспектами ее деятельности и волнующих общественность, в частности таких как: информирование потребителей о вреде курения, по проблеме предотвращения курения среди несовершеннолетних, относительно ответственности за оплату медицинских расходов, связанных с последствиями курения и т.д. Данные вопросы, стали определяющими для выбора основных тем, освещенных в социальном отчете. Отчет содержал также обязательства, которые взяла на себя компания по итогам взаимодействия с заинтересованными сторонами, и планы по их реализации.

Внедрение стандарта AA1000SES свидетельствует о готовности компании вести деятельность на основе принципа прозрачности, а именно отчитываться перед заинтересованными сторонами; с готовностью реагировать на проблемы, волнующие заинтересованные стороны; соответствовать требованиям соблюдения законодательства, стандартов, принципов, кодексов и других добровольных обязательств. Внедряя данный стандарт, компания определяет для себя уровень, на котором он будет функционировать: будет ли он соблюдаться всеми структурными подразделениями или же только в конкретном органе, департаменте, отделе. Используя данный стандарт, компания стремится обеспечить свое устойчивое развитие, то есть развитие, отвечающее потребностям современного этапа и, в то же время, не лишаящее будущие поколения возможности удовлетворять их нужды.

Внедрение данного стандарта позволяет компании не только приобретать возможности получения информации от заинтересованных сторон об имеющихся проблемах, желаниях, дальнейших действиях, но одновременно брать на себя обязательства по обеспечению всех заинтересованных сторон своевременной и полной информацией о направлениях своей деятельности. Данное информационное обеспечение реализуется за счет трех принципов: существенности, полноты и реагирования. Каждый из этих принципов позволяет компании выявить наиболее значимую информацию о своей деятельности для стейкхолдеров, выявить возможные опасения заинтересованных сторон через их мнения по поводу корпоративных действий и гарантировать ответную реакцию на поступающую «обратную связь» со стороны стейкхолдеров.

По мнению экспертов компании AccountAbility, модель SRM – система взаимодействия с заинтересованными сторонами – является фундаментальной платформой для функционирования и развития бизнеса в XXI веке. Создание ценности для всех лиц, вовлеченных в сферу бизнеса, создает основу для согласования и гармонизации целей сторон и поиска взаимовыгодных путей их достижения. Ряд компаний демонстрирует открытость в распространении своей корпоративной культуры и опыта взаимодействия с заинтересованными сторонами в качестве примера ведения бизнеса в изменяющихся условиях и способов реагирования на внешние и внутренние вызовы. Кроме того, указанные компании расценивают модель SRM как ядро своей корпоративной культуры и модели бизнеса в целом, что позволяет формировать и корректировать стратегию развития компании в гармонии с интересами ее стейкхолдеров [3].

Анализ международной практики показывает, что проактивная, прозрачная и системно осуществляемая деятельность по реализации социальных инвестиций на основе передовых стандартов и методик позволяет интегрировать стейкхолдерский подход в основную деятельность компании и способствует созданию ценности как для компании, так и для взаимодействующих сторон [5].

Рассматривая международную практику организации взаимодействия с заинтересованными сторонами стоит отметить ее сходство с российской. Проведем сравнительный анализ двух моделей.

Для организации взаимодействия между компанией и ее стейкхолдерами в зарубежных странах принято проводить такую процедуру как определение стейкхолдеров и их влияния на компанию [1], которая включает следующие этапы.

1. Проведение мозгового штурма, в ходе которого перечисляются все стороны, которые страдают от результатов работы компании, которые влияют или имеют власть над ней, которые заинтересованы в успешности или провале взаимодействия.

2. Ранжирование выявленных лиц, по их степени заинтересованности в работе компании и власти над ней (см. рис. 1).

Уровень влияния	Высокий	Сохранение удовлетворенности «КОНСУЛЬТАНТ»	Пристальный контроль и вовлечение «ПАРТНЕРЫ»
	Низкий	Мониторинг, низкий уровень вовлечения «ВРЕМЕННЫЕ РАБОТНИКИ»	Полное информирование о деятельности «ПОДДЕРЖКА»
		Низкий	Высокий
Уровень важности			

Рис. 1. Матричное изображение карты заинтересованных лиц

Благодаря графическому изображению у компании появляется представление, с кем и как из стейкхолдеров взаимодействовать. Так, например, лица, попавшие в сектор «партнеры» будут ориентирами при принятии ключевых и оперативных решений. Попавшие в сектор «консультанты» – вторые по важности заинтересованные лица, с которыми необходимо согласовывать действия только по важным стратегическим решениям. Попавшие в сектор, «поддержка» характеризуются низкой вовлеченностью, но высокой информативностью. С ними необходимо заручаться поддержкой на будущее, несмотря на отсутствие участия данной группы в каких-либо проектах компании. Четвертая по значимости группа под наименованием «временные работники» характеризуется отсутствием необходимости в привлечении к деятельности компании, информированности, консультировании.

3. Сбор информации о заинтересованных лицах для улучшения взаимодействия.

Для реализации третьего пункта предлагается ответить на ряд ключевых вопросов: какой финансовый или эмоциональный интерес есть у стейкхолдера по отношению к результатам работы компании? Является ли это положительным или отрицательным? Что мотивирует стейкхолдера больше всего? Какую информацию стейкхолдеры хотят получить от компании? Как они хотят получать информацию? Каков наилучший способ передавать сообщения заинтересованным сторонам? Каково текущее мнение стейкхолдеров о работе компании? Это основано на хорошей информации? Кто влияет на мнение стейкхолдеров в целом, и кто влияет на их мнение о компании? Если мнение заинтересованных сторон не будет положительным то, что из внешнего окружения может побудить их поддержать ваш проект? Чьи мнения попадают в зону влияния стейкхолдеров?

В России же для регулирования взаимодействия компании со стейкхолдерами нужно пройти такие этапы как:

- Определение исходного состояния системы стейкхолдер-менеджмент (СММ). А именно ее наличие/отсутствие в компании.

- Выявление стейкхолдеров. Происходит составление подробного перечня стейкхолдеров на плановый период. «Собирается дополнительная информация, на основе которой осуществляется группировка стейкхолдеров и формируется их перечень» [6]. Как было замечено Р.В. Моргуновой при внедрении методики работы со стейкхолдерами в частности на крупных российских заводах «необходимо создать новое структурное подразделение – бюро по анализу и развитию отношений со стейкхолдерами» [2].

- Классификация и типологизация заинтересованных лиц.

- Ближний круг стейкхолдеров, имеющих непосредственное и правомочное влияние на компанию.

- Дальний круг стейкхолдеров, имеющих опосредованное влияние на компанию.

- Анализ и позиционирование заинтересованных лиц методом ранжирования по таким признакам как важность для компании и влияние на успешность ее бизнеса. Важность характеризует степень поддержки или противодействия стейкхолдера компании. Влияние – это сила влияния стейкхолдера на управление компанией. К влиянию относят возможность заинтересованного лица повлиять на формирование финансовых и других ресурсов компании, на ритмичность и бесперебойность производственного процесса, на процесс реализации готовой продукции, на людей, принимающих ключевые решения по вопросам функционирования и развития бизнеса. Если стейкхолдер одновременно является и «важным» и «влиятельным», то его относят к категории основных, интересы которых следует учитывать на всех этапах принятия управленческих решений в организации. Если стейкхолдер является либо «важным», либо «влиятельным», то он относится к категории второстепенных [6]. Способ определения влияния и важности происходит по двум координатным плоскостям. По оси Х откладывается степень противодействия/поддержки деятельности компании (в численном выражении задается на интервале от -5 до + 5) соответственно. По оси Y откладывается степень влияния стейкхолдера на деятельность компании (в численном выражении задается на интервале от 0 до 5).

- Систематизация ожиданий и обобщение интересов стейкхолдеров и компании, которое может быть структурировано следующим образом:

- функциональные обязанности и место в компании;
- форма общения с другими стейкхолдерами;
- ресурс, которым обладает и управляет стейкхолдер/группа;
- степень поддержки/противодействия стейкхолдерам компании;
- сила влияния стейкхолдера на компанию;
- область влияния;
- основной интерес;
- стратегия взаимодействия.

В ходе проведения сравнительного анализа карт стейкхолдеров [4], можно выявить следующие тенденции: в зарубежных компаниях работа проводится в большей степени по ключевым заинтересованным сторонам как в компании BP, компании KPMG, в редких случаях подробно как у компании The Walt Disney Company. В России и в странах СНГ стараются в большей степени охватить так же участников дальнего круга, как это видно на примере компаний АО «Инвестиционный фонд Казахстана», АО «Национальная компания «КазМунайГаз», группа компаний ДТЭК.

Процесс разработки системы взаимодействия компании со стейкхолдерами включает следующие этапы:

- 1) оценка текущей ситуации в регионах присутствия компании, в рамках воздействия компании на заинтересованные стороны по социальному, экологическому и экономическому аспектам, а также оценка соответствия компании ожиданиям заинтересованных сторон;
- 2) проведение консультаций с заинтересованными сторонами;
- 3) оценка зрелости системы взаимодействия с заинтересованными сторонами и развития местных сообществ;
- 4) разработка рекомендаций по улучшению системы взаимодействия с заинтересованными сторонами и развития местных сообществ;
- 5) разработка ключевых документов, направленных на систематизацию деятельности и обеспечение контроля расходов в области взаимодействия с заинтересованными сторонами и развития местных сообществ.

Подытоживая результаты сравнительного анализа, можно сделать несколько умозаключений. Во-первых, крупные компании обращают свое внимание только на ближний круг стейкхолдеров, это связано с наличием у компаний ресурсной базы, дающей независимость от действий дальнего круга стейкхолдеров. Во-вторых, средние и мелкие компании вообще не занимаются работой с заинтересованными сторонами, так как для этого необходим развитый аппарат корпоративного управления. В-третьих, часть особо крупных компаний не представляет вообще информацию о стейкхолдерах и работе с ними в своих социальных отчетах. Во многом это связано, с тем, что такие компании, как правило, имеют несколько бизнес единиц, в связи с чем работа с заинтересованными сторонами в значительной мере затрудняется и они вынуждены ориентироваться только на четыре их группы: государство, конкуренты, клиенты, работники. В-четвертых, основным и самым значимым стейкхолдером, входящим в ближний круг является государство.

Необходимо отметить, что важнейшее направление работы со стейкхолдерами, связанное с оценкой эффективности взаимодействия с ними, остается не обеспечено методически. В этой связи тема, касающаяся разработки организационно-методического инструментария оценки эффективности взаимодействия представляется актуальной для разработки и перспективной с точки зрения получения научного результата.

Библиографический список

1. Взаимодействие с заинтересованными сторонами в рамках подготовки нефинансовой отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.b-soc.ru/theory-and-practice/materials/material/analit/49> (дата обращения : 14.05.2016).
2. Моргунова, Р. В. Методические подходы к управлению взаимоотношениями промышленных предприятий со стейкхолдерами / Р. В. Моргунова // сб. науч. трудов Труды Современной гуманитарной академии. – 2014. – № 07. – С. 112.
3. Скворцов, П. В. Стейкхолдерская модель управления компанией: подход AccountAbility [Электронный ресурс] / П. В. Скворцов // Корпоративный менеджмент. – 2015. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/AccountAbility.shtml#_ftn5 (дата обращения : 20.05.2016).
4. Фурта, С. Д. Карта заинтересованных сторон – инструмент анализа окружения бизнеса [Электронный ресурс] / С. Д. Фурта, Т. Б. Соломатина. – Режим доступа : <http://www.ini21.ru/arhiv/1-10/831.php> (дата обращения : 20.05.2016).
5. Шетов, А. А. GR-менеджмент как инструмент управления взаимодействием организации с государством: дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.05 / А. А. Шетов. – Ростов н/Д., 2015. – 162 с.
6. Якубов, Б.А. Совершенствование организации взаимодействия предпринимательских структур в рамках концепции стейкхолдер-менеджмента: дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.05 / Б.А. Якубов. – М., 2014. – 180 с.

УДК 338.4

М.В. Орлова

С.А. Силина

УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТОМ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОМ СЕРВИСЕ

Аннотация. Проводится исследование применения проектно-ориентированного подхода к управлению взаимоотношениями с клиентами в интеллектуальном сервисных проектах. Доказана определяющая роль управления «портфелем отношений с клиентом» в достижении конкурентного превосходства в современной рыночной среде для сектора интеллектуальных бизнес-услуг. Предложены методы маркетингового управления «портфелем отношений с клиентом» в проектно-ориентированных организациях.

Ключевые слова: интеллектуальносервисный проект, портфель отношений с клиентом, привлекательность клиента, проектный маркетинг, капитализация, ресурсы проекта, проектно-ориентированный подход, конкурентное превосходство.

Marina Orlova

Svetlana Silina

MANAGING PORTFOLIO OF CUSTOMER RELATIONSHIPS IN KNOWLEDGE-INTENSIVE SERVICES

Annotation. A study of application of project-oriented approach to managing customer relationships in knowledge-intensive projects. The determining role of managing “portfolio of customer relationships” in achieving competitive advantage in contemporary market environment for the sector of knowledge-intensive services is proved. The methods of marketing management of “portfolio of customer relationships” in project-oriented organizations are proposed.

Keywords: knowledge-intensive services project, portfolio of customer relationships, customer attraction, project marketing, capitalization, project resources, project-oriented approach, competitive advantage.

Развитие долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентами становится для сектора интеллектуальных бизнес-услуг определяющим фактором успеха [7]. Основным способом реализации коммерческой деятельности KIBS-фирм являются интеллектуальносервисные проекты. Каждый интеллектуальносервисный проект сложен, уникален и непредсказуем, поэтому остро ощущается необходимость в выработке маркетинговых стратегий, направленных на формирование долгосрочных взаимоотношений с клиентами на основе взаимовыгодного сотрудничества [1]. Проектный маркетинг выходит за пределы тех подходов, которые просто рассматривают приглашения принять участие в торгах. Это позволяет поставщикам в проектном бизнесе иметь выгодную позицию относительно клиентов и конкурентов на рынке. Специфика области проектного маркетинга уменьшает полноценность метода портфеля отношений поставщика/клиента. Фактически, этот вид подхода ограничен самой природой проекта. Во многих случаях из-за низкой частоты создания проектов невозможно поддерживать прямые экономические и технические отношения с клиентом. В подходах, традиционно используемых в проектном маркетинге, заявлено, что единица измерения – это проект, а не клиент. В этом типе подхода, поставщик сосредотачивается на портфеле проекта, а не на портфеле клиента. Однако, в настоящее время именно проектный подход к организации деятельности в области маркетинга является основным [2].

Каждый проект уникален и нуждается в специальном подходе. Проектный портфель позволяет поставщику ассигновать технические и коммерческие ресурсы согласно природе различных проектов. Для упорядочивания процессов по реализации маркетинговых проектов вполне можно и нужно использовать наработки мирового сообщества в сфере проектного менеджмента [3]. Недавно, однако, KIBS-фирмы начали комбинировать оба подхода, сосредотачиваясь на управлении отношениями с клиентом между двумя и более проектами. Цель состоит в том, чтобы капитализировать на инвести-

циях, полученных поставщиком в течение прошлых проектов с данным клиентом. Фактически, существование социального контакта между людьми в пределах этих двух организаций позволяет поставщику обнаружить будущие проекты и иногда создавать проекты с клиентом. Поэтому в маркетинговом управлении портфелем отношений с клиентом в интеллектуальном сервисе могут быть использованы и методы, широко используемые в маркетинге продукта.

Алгоритм управления портфелем выглядит так: исследование клиентов; отбор и ранжирование клиентов; выбор целевых клиентов; налаживание партнерских отношений с целевыми клиентами; управление отношениями с клиентами.

Ключевым является шаг 2, касающийся выбора клиентов. Он нацелен на уменьшение риска для компании при распределении ресурсов пропорционально ценности клиента, которая включает прямую ценность, относящуюся к проектам, которые клиент намеревается развить в краткосрочной перспективе, вклад клиента в окружение, и косвенную ценность, когда проводится адаптация и развитие отношений с определенным клиентом, чтобы улучшить отношения с другими клиентами. Выбор клиента включает следующие критерии: ценность клиента, готовность клиента участвовать в совместных отношениях, конкурентоспособное положение.

Частота контактов между компаниями и людьми, которые имеют место в течение нескольких проектов, приводит к укреплению отношений. Нет никакого систематического подхода, позволяющего создать и развивать отношения «клиент-поставщик» между проектами. «Портфельный» подход может помочь этим компаниям управлять отношениями с клиентами обеспечивая непрерывные социальные отношения через контакт с ключевыми участниками в обстановке прямо или косвенно связанной с клиентом и/или непрерывное общение с клиентом, основанное на длительных социально-экономических отношениях. Этот подход может быть улучшен, чтобы лучше приспособиться к определенным ситуациям, встречающимся в проектном маркетинге. В этом случае, участники окружения играют важную роль и оказывают влияние на отношения поставщика-клиента в проекте. Компания принимает во внимание методы, используемые в традиционном маркетинге «business-to-business», который сосредоточен на отношениях поставщика-клиента.

Развитие портфеля отношений с клиентом.

Привлекательность клиента может быть определена, как согласованность между особенностями клиента и стратегией поставщика (KIBS-фирмы). Рассматривая точку зрения поставщика, вопрос стоит так: «Какой покупатель хороший?» Согласно особенностям поставщика, его привлекательность может быть разной; например, с одной стороны, компания может быть очень гибкой и может реализовывать уникальные маленькие проекты местного масштаба и, с другой стороны, компания, которая сосредотачивается на проектах большого размера, состоящих как из стандартизированных, так и из креативных процедур. Эти компании не будут подходить под общее определение «хорошего клиента», так как их стратегии очень различаются. Однако если привлекательность клиента не может быть определена при использовании стандартизированного метода, мы можем предложить некоторые критерии, которые облегчат выбор:

- количественные критерии, связанные с важностью клиента, типа товарооборота, объема продажи, доходности;
- критерии, связанные с возможностями поставщика, чтобы выяснить его позицию относительно клиента. Здесь цель состоит в том, чтобы понять, позволяют ли особенности клиента поставщику ожидать количественное развитие. Эти возможности появляются из динамизма клиента на его рынках и росте этих рынков;
- критерии, описывающие последовательность между соответствующими стратегиями клиента и поставщика. В отношениях с клиентом маркетинговая стратегия эффективно осуществляется, особенно через адаптацию, объединенные события и инновации. Таким образом, для поставщика

очень важно работать с клиентом, поддерживающим этот вид сотрудничества. Необходимо принимать во внимание критерии, которые позволяют нам описать эту согласованность между соответствующими стратегиями клиента и поставщика – чем больше согласованность, тем больше привлекательность клиента. Например, согласованность может быть оценена, используя критерии, типа: клиент находится в целевом сегменте для поставщика, способность клиента предсказывать ситуацию, непрерывность в проектах клиента, и т.д.;

- готовность клиента к инновационному со-производству [6].

Уязвимость поставщика в отношениях с клиентом может быть определена, как неуверенность в позиции поставщика в отношениях по сравнению с его конкурентами. Принимаются во внимание четыре категории критериев:

- положение и действия конкурентов: природа и важность средств, которые имеются у конкурентов по сравнению с данным поставщиком / отношения клиента с целью изменять их положение (стратегия входа или стратегия роста) имеет серьезные последствия для поставщика. Таким образом, важно понимать, какой вид действий конкурента приводит к определенному уровню уязвимости. Эта уязвимость может измениться согласно поведению клиента, природе рынков и отношений между участниками в пределах обстановки. Маленькие и регулярные действия могут иметь больше воздействия, чем сильные действия; в других случаях может случиться обратное. Как следствие, поставщик должен реагировать на все события и слабые сигналы, которые появляются от клиента, вместе с событиями и инцидентами, в которых принимает участие окружение, в котором участвует клиент. Поставщик должен оказывать определенное внимание отношениям между клиентом и ключевым участником обстановки, который может повлиять на развитие взаимоотношений;

- критерии, связанные с природой отношений поставщика-клиента. Уязвимость в значительной степени зависит от маркетинговой ситуации, она может развивать обязательство по природе и уровню инвестиций каждой организации, чтобы работать с другими; например, если эти инвестиции слабы или сильны, взаимны (поставщик и клиент вкладывают капитал в отношения), определены или стандартны? Эта оценка позволяет квалифицировать барьеры и степени уязвимости. Качество отношений поставщика-клиента может быть проанализировано, благодаря таким элементам, как: существующие конфликты и споры между двумя организациями, природа и воздействие этих споров. Некоторые виды конфликтов и споров задействованы в деятельности клиента и могут привести к высокой степени уязвимости. Другие имеют воздействие на атмосферу отношений;

- критерии, относящиеся к покупательной стратегии клиента и частично KIBS-фирмы. Новые покупательные методы приводят к изменениям в управлении отношениями с точки зрения клиента. Эти покупательные стратегии воздействуют на число используемых поставщиков, стиль переговоров;

- критерии, связанные с изменениями в компаниях-клиентах или изменениями в организации поставщика. Эти изменения могут быть возможностями или угрозой. Для поставщика ключевой пункт должен идентифицировать те события, которые могут затронуть отношения. Много событий могут иметь место в пределах отношений, например, изменение в покупательной стратегии может привести к случайному использованию ресурсов, организационные изменения на стороне клиента или KIBS-фирмы влияют на роль и положение участников принятия решения. Культурное изменение после слияния компаний и технологические изменения могут также влиять на отношения. Все эти события должны считаться слабыми сигналами и приниматься в расчет, чтобы предотвратить уязвимость положения поставщика в отношениях поставщика-клиента.

Определив критерии, которые квалифицируют привлекательность и уязвимость, необходимо понять, как измерить и взвесить каждый критерий. Этот шаг – не простое определение мер измерения. В основном, он определяет стратегические выборы и ориентации поставщиков. Поскольку суще-

ствуют огромные различия между стратегическими приоритетами компаний, ясно, универсальных измерений не существует. Эти выборы являются критическими, потому что они влияют на классификацию клиентов в портфеле. Эти два измерения (привлекательность и уязвимость) используются, чтобы построить матрицу портфеля отношений поставщика-клиента. Все клиенты помещены в матрицу (см. рис. 1).

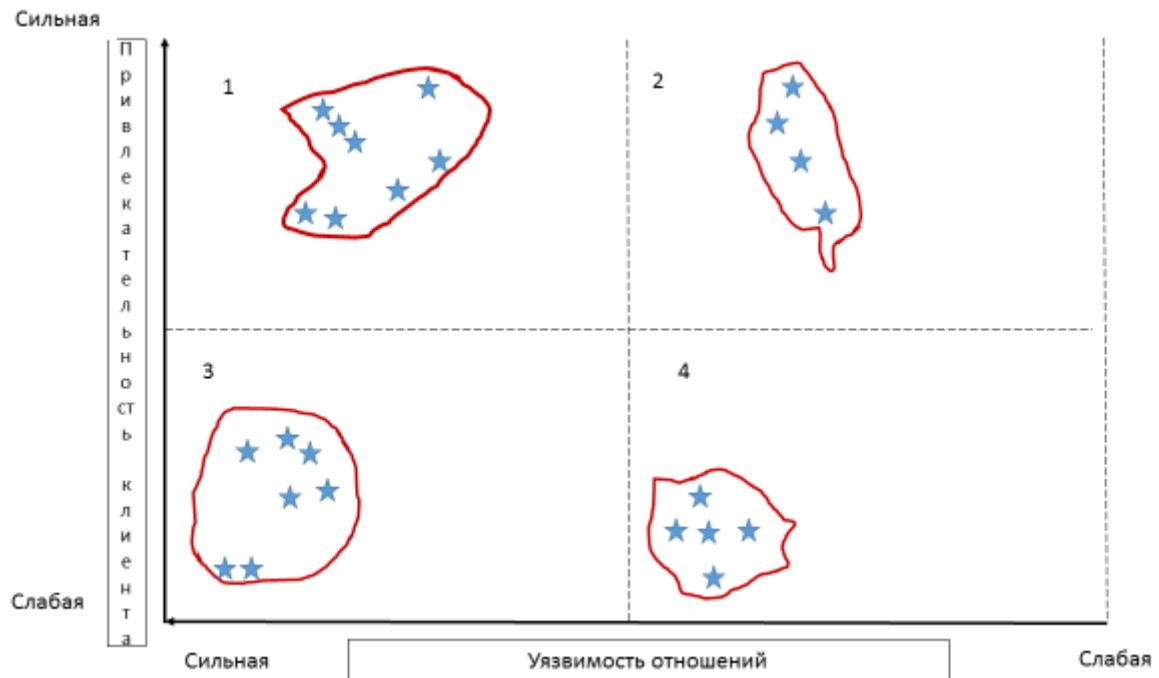


Рисунок 1. Пример портфеля клиента

Целевые клиенты находятся в ячейках 1 и 2. Они представляют большую долю и должны тщательно управляться. Они получают более высокий уровень ресурсов от поставщика. При этом являются одновременно главными потенциальными клиентами также и для конкурентов. Поставщик должен инвестировать капитал в эти отношения с клиентом, чтобы уменьшить свою уязвимость. В этом случае инвестиции поддерживают положение поставщика. Клиенты, расположенные в ячейках 3 и 4, имеют меньше влияния на развитие поставщика. Вообще, эти клиенты являются самыми многочисленными в портфеле, и поставщик вкладывает сюда капитал меньше, по сравнению с клиентами в Ячейках 1 и 2. Действия поставщика зависят от целей, ради достижения которых они выполняются. Когда инвестиции слишком высоки по сравнению с доходностью прогноза и, если качество отношений не может быть восстановлено, поставщик может принять стратегию сокращения. Эти клиенты нуждаются в низких инвестициях. Действия поставщика – поддержание отношений. Для клиентов в ячейках 3 и 4 в матрице существует несколько вариантов, например, уменьшение числа контактов, использование посредников, использование стандартных процессов взаимодействия. Инвестируя в человеческие и технические ресурсы, поставщик пытается уменьшить свою уязвимость в отношениях с клиентом. Развитие в правой стороне матрицы часто ограничивается поставщиками, которые в основном предпочитают сверхинвестировать и управляют отношениями с «хорошими клиентами» вместо того, чтобы ассигновать время и ресурсы там, где уязвимость высока.

После определения целевых клиентов и распределения ресурсов, нелегко рационально осуществить действия и избежать рассеивания ресурсов. В большинстве маркетинговых ситуаций на b2b рынках, отношения развиваются сами собой и зависят от частоты сделок между клиентом и поставщиком и от их желания поддерживать длительные отношения, основанные на доверии. Эта взаимность интересов между двумя сторонами позволяет создать в течение долгого времени атмосферу, которая является благоприятной для поддержания отношений; то есть создать эмоциональную структуру, которая оказывает благоприятное влияние на действия между этими двумя сторонами.

Однако в интеллектуальном сервисе между проектами с одним клиентом может пройти несколько лет, что ограничивает возможность поставщика поддерживать отношения. В ожидании следующего проекта KIBS-фирма должна постоянно иметь необходимую информацию под рукой. Доступ к этой информации возможен при поддержании отношений с клиентом прямым или косвенным способом в течение времени между проектами. Кроме некоторых эпизодов, таких, как деловой обед, игра в гольф, действия, предназначенные, для того, чтобы поддержать атмосферу экстра-деловых отношений, воспринимаются неправильно, как взятки и маленькие подарки. Следовательно, вопрос, «как управлять отношениями» выходит за пределы упрощенных рецептов гольфа и завтрака. Многие практики считают непроизводительными и даже отрицательно воздействующими на мобилизацию времени человека, когда нет никакой объективной или рациональной причины для этой встречи. Без взаимовыгодных сделок мы просто тратим впустую время человека и, следовательно, наше собственное относительное положение ослабляется.

Есть три пути для поставщика, чтобы поддерживать отношения:

- послепродажные и предпродажные услуги. Настройка системы услуг клиента, которая позволяет поддержать контакт с ним. Эта фаза построения проекта может быть мостом к долгосрочным отношениям, как в случае консультации по вопросам внедрения, где последующие контрольные визиты, контракты обслуживания и обзоры – ключевые элементы, гарантирующие удовлетворение клиента и лояльность;

- посредники. Непрерывность отношений с клиентом может быть поддержана косвенно посредником делового участника (участник или строительная компания) или неделового участника с сильным относительным положением в окружении клиента;

- товарищества. Непрерывность отношений может быть результатом межличностных контактов, которые развились от экономических до социальных. Взаимное доверие и личная дружба между людьми обеих организаций позволяет осуществлять обмен информацией. Личная дружба помогает развеять сомнения клиента и уменьшить свои собственные. Но не все межличностные контакты служат организационным целям. Социальные отношения могут привести к связям и обязательствам, что, в свою очередь, может принести пользу компаниям-участницам. Они могут также работать против интересов этих компаний. Следовательно, компания, которая желает контролировать и управлять личной дружбой, оказывается перед реальной проблемой: эти отношения неуправляемы.

Принимая во внимание тот факт, что длительные и дорогостоящие инвестиции являются необходимыми, чтобы создать отношения, легко понять, что поддержание этого «неделового» бизнеса является критическим аспектом маркетингового подхода KIBS-фирм, продающих проекты на заказ. В настоящее время ощущается нехватка структурной концепции, позволяющей придать значение социальным взаимодействиям вне бизнеса и ответить на проблемы практиков. Таким образом, возможно заимствовать сетку анализа от общественных наук для нахождения уместной и полезной структуры.

В социологии ритуал – средство, с помощью которого отмечают социальные явления и гарантируют их постоянство, «одна из форм символического действия, выражающая связь субъекта с системой социальных отношений и ценностей, проявляющаяся в регламентированной последовательности действий». [4] Для гуманитарных наук, все социальные отношения нуждаются в ритуалах,

чтобы развиваться и сохраниться, и все социальные группы нуждаются в ритуалах, чтобы подтвердить их существование и приверженность их членов. «Ритуалы (обряды) и церемонии в фирменной среде являются в некотором смысле подлинным воплощением предприимчивости, красивых и наиболее значимых моментов, которые символизируют корпоративный дух и единство всего персонала» [8]. Вера, сокращение неуверенности или социальная интеграция – это три аспекта ритуала. Ритуал – запланированная последовательность поведения, более твердая и предсказуемая, чем в обычном действии, значащая, но едва сознательная процедура драматизированных ролей, реальных и символических средств, коммуникаций через закодированные системы. Сила ритуала может быть измерена в эмоциях, которые возникают. Ритуалы можно разделить на четыре главные категории, каждая из которых связана с временем: ритуалы «инициирования» или обряды прохода (как посвящение студентов первого курса); «календарные» ритуалы или юбилейные ритуалы (как Bonfire Night); «циклические» ритуалы (как встреча утром понедельника в офисе); «случайные» ритуалы (ритуалы для специальных случаев, например, заключение брака).

Отметим, что функционирование ритуалов основано на некоторых принципах: встреча (каждый ритуал подразумевает ситуацию, в которой собраны все участники вместе); делегация (все члены не обязательно присутствуют; достаточно, чтобы некоторые вели себя в соответствии с ритуальным поведением, как представители сообщества); делиться эмоциями, которые укрепляют связь.

Однако, часто участники не знают о ритуальной природе этих процедур. Основанный на предыдущем исследовании ритуального понятия и на разделении ритуалов на четыре категории, возможно создать всестороннюю структуру для всех действий, предпринятых, чтобы управлять экстра-деловыми отношениями в маркетинге интеллектуально-сервисных проектов.

- «Круги» или маленькие миры, в которых покупатель и продавец могут иметь возможность встретиться друг друга.
- «Команды» или группы близких участников от клиента и поставщика; то есть связь между поставщиком и несколькими из его клиентов и между этими теми же самыми клиентами.
- «Пары» или двусторонние отношения между покупателем и поставщиком; например, посещение поставщика клиентом – типичный пример двухстороннего случая.

На основе существования четырех категорий ритуалов, которые будут помещены на трех различных уровнях взаимодействия между покупателем и поставщиком, может быть предложена концептуальная структура, которая может обеспечить возможность реорганизовать эпизоды экстра-деловых отношений, которые используются, чтобы ограничить неоднородность этих отношений (см. рис. 2).

к а т е г о р и и р и т у а л и з а ц и и	Уровни социализации			
	Пары	Команды	Круги	
				Ритуалы инициирования
				Календарные ритуалы
				Циклические ритуалы

Рис. 2. Сетка ритуализации/социализации

Компании, имеющие дело с проектами, пытаются настроить экстра-деловой ритуал, чтобы поддержать процесс самоидентификации сотрудников в компаниях клиента и поставщика [5]. Через участие в определенных ритуалах на различных уровнях социализации, они строят и развивают идентичность их организаций (и их личную идентичность). Даже при том, что эта структура имеет некоторые пределы, мы можем предложить ответ на вопрос: «Есть ли способ встретить клиента или важного участника, когда нет никакого проекта на горизонте и никакого взаимного интереса в этой встрече?» Действительно, обслуживание и развитие экстра-деловой атмосферы доверия могут систематизироваться через подход, используя ритуал (то есть действие поставщика, стремящегося создать коллективный потенциал поддержки экстра-деловым отношениям с клиентом). Этот коллективный потенциал мог быть основан на ревизии ритуализации с каждым целевым клиентом на трех уровнях социализации (круг/команда/пара). После диагностики может быть создан план улучшения управления экстра-деловыми отношениями с каждым клиентом. Одна идея для компании состоит в том, чтобы определить эффективность управления ее экстра-деловыми отношениями с различными клиентами, чтобы получить сведения о ее лучших ритуальных методах, и чтобы лучшим способом их осуществить. Заключительная цель состоит в том, чтобы обеспечить ритуальную платформу, которая позволяет KIBS-фирмам поддержать строительство, развитие и обслуживание межабонентских контактов. Все люди в организации поставщика (консультанты, техники, менеджеры и т.д.) могут использовать эту платформу согласно их собственным целям. Эта платформа может заключить в капсулу различные типы ритуальных действий (клубов, событий и др.), обеспечивать глобальную структуру для маркетинговых действий вне любых деловых возможностей. Этот ритуальный подход – реляционный инструмент, который дает возможность поддерживать, а не контролировать развитие межабонентских связей, чтобы бороться с экономической неоднородностью в отношениях поставщика/клиента.

Управление портфелем отношений с клиентом становится для сектора интеллектуальных бизнес-услуг определяющим фактором успеха в достижении конкурентного превосходства в современной рыночной среде. Каждый проект уникален и требует специального подхода к формированию таких отношений, которые могут создавать дополнительные потребительские ценности не только в этом проекте, но и в будущем процессе взаимодействия с клиентом. Проектный портфель позволяет поставщику распределять технические и коммерческие ресурсы согласно природе различных проектов. Таким образом, поставщик не только капитализирует на инвестициях, полученных в процессе реализации прошлых проектов, но и создает с данным клиентом новые взаимовыгодные проекты.

Библиографический список

1. Кокорева, Н. В. Генезис концепции маркетинга / Н. В. Кокорева, С. А. Силина, Т. В. Чепайкина // Маркетинг. – 2014. – № 2 – С. 104–124.
2. Кокорева, Н. В., Нормативная база управления маркетинговыми проектами в России и за рубежом ч. 1 / Н. В. Кокорева, С. А. Силина, Т. В. Чепайкина // Маркетинг. – 2014. – № 4 – С. 57–66.
3. Кокорева, Н. В., Нормативная база управления маркетинговыми проектами в России и за рубежом ч. 1 / Н. В. Кокорева, С. А. Силина, Т. В. Чепайкина // Маркетинг. – 2014. – № 5 – С. 108–124.
4. Коллекция энциклопедий и словарей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://enc-dic.com/sociology/Ritual-7122.html> (дата обращения : 31.05.2016).
5. Орлова, М. В. Маркетинговые технологии управления интеллектуальным сервисом: эмотивный аспект / М. В. Орлова // Вестник Университета. – 2015. – № 1. – С. 151–156.
6. Орлова, М. В. Маркетинговые технологии управления проектами в интеллектуальном сервисе. / М. В. Орлова // Маркетинг. – 2013. – № 6 (133) – С. 70–82.
7. Орлова, М. В. Конкурентоспособность на рынке интеллектуального сервиса / М. В. Орлова, А. П. Челенков. – Маркетинг. – 2012. – № 5 – С. 91–106.
8. Самыгин, С. И. Менеджмент персонала. Учебное пособие / С. И. Самыгин, С. И. Столяренко – Ростов н/Д., 1997. – 480 с.

УДК 338.27

Е.И. Правкина

РОЛЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОЦЕССЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

Аннотация. На сегодняшний день компании нефтяного сектора строят свою деятельность на основе бизнес-плана. Он является основным источником для принятия управленческих решений. Для повышения эффективности своей деятельности и улучшения финансового результата компании должны выявлять риски и сделать реестр рисков основой формирования бизнес-плана.

Ключевые слова: бизнес-план, бюджет, макроэкономические показатели, бюджетный фактор, риск-менеджмент.

Elena Pravkina

PLACE OF RISK MANAGEMENT IN THE BUSINESS PLANNING PROCESS

Annotation. Now the activities of oil companies based on the business plan. It is the primary source for decision-making. To improve efficiency and improve financial results companies must identify risks, the risk register should be the basis of a business plan.

Keywords: business plan, budget, macroeconomic indicators, the budget factor, risk management.

Нефтяной сектор занимает ведущую роль в структуре российской экономики. Он формирует основную часть торгового баланса страны, а также основную часть ее доходов за счет валютных и налоговых поступлений [1]. Таким образом, благосостояние нашей страны и ее граждан напрямую зависит от успешности функционирования нефтяной промышленности. Эффективность работы предприятий этой сферы, как и предприятий других отраслей, во многом зависит от планирования их деятельности. Для любого предприятия эта функция управления очень важна, так как бизнес-планирование позволяет наиболее оптимально распределить имеющиеся ресурсы, минимизировать расходы и максимизировать доходы. Благодаря бизнес-планированию создаются и формулируются четкие цели на определенный период времени, происходит оценка и отбор политики, стратегии, тактики и мер, необходимых для их достижения.

Большинство компаний нефтяной сферы характеризуются вертикальной интеграцией и включают в себя полный производственный цикл: геологоразведка, разработка месторождений, нефтепереработка, сбыт нефтепродуктов конечным потребителям. Большинство российских вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) обладают матричной структурой управления. Таким образом, ВИНК состоят из бизнес-единиц (БЕ) (филиалов или дочерних обществ), а также имеют аппарат управления. Каждый из процессов, которыми занимаются БЕ является сложным высокотехнологичным, зависящим от множества внешних и внутренних факторов. В связи с этим в нефтяной промышленности бизнес-планирование является обязательным и очень трудоемким процессом, без которого невозможно представить эффективную слаженную работу компаний этой сферы. Бизнес-план в компании является основным источником информации для принятия комплексных решений.

Как правило, среднесрочное и краткосрочное бизнес-планирование в ВИНК происходит отдельно по каждой БЕ. Дочерние общества или филиалы формируют бизнес-планы исходя из выбранного аппаратом управления принципа. Как правило, в условиях экономического спада и депрессии компании предпочитают принцип «сверху вниз». То есть аппарат управления выделяет определенный бюджет для каждой БЕ в который она обязана уложиться. В условиях растущей экономики возможен принцип «снизу вверх». При этом варианте дочерние общества и филиалы заявляют свои потребности, и центральный аппарат исходя из них выделяет бюджет.

Основополагающими элементами бизнес-планирования являются макроэкономические пока-

затели: курсы иностранных валют, тарифы естественных монополий, цены на нефть и нефтепродукты, налоги, уровень инфляции.

Бизнес-планирование начинается с определения основного бюджетного фактора, т.е. фактора, который ограничивает деятельность компании. Бюджетным фактором могут быть:

- спрос – компании, как правило, ограничены в увеличении производства и продаж своей продукции в силу отсутствия спроса на дополнительно произведенные товары, продаваемые по цене, обеспечивающие получение прибыли;
- производственные мощности – спрос в этом случае превышает предложение; компания не может произвести больше продукции ввиду отсутствия оборудования;
- ресурсы для продажи и распространения продукции;
- наличие основного сырьевого компонента;
- наличие денежных средств [5, с. 500].

Бизнес-единицы российских нефтяных компаний могут быть ориентированы на каждый из этих факторов в зависимости от региона присутствия, политической обстановки.

После определения основного фактора составляются другие части бюджета. Например, если бюджетным фактором являются производственные мощности, то следующим этапом будет составление производственной программы. Разработка оптимальной производственной программы позволяет минимизировать расходы и максимизировать доходы на предприятии. Это одна из самых трудоемких и сложных задач при планировании, так как нефтяная промышленность характеризуется сложными технологическими процессами. От точности планирования производственной программы зависит точность формирования бюджета запасов, закупок, продаж, бюджета движения денежных средств. Результатом составления бизнес-плана является финансовый результат. О нем можно судить по получившейся в результате планирования прибыли до вычета расходов по выплате процентов, налогов и начисленной амортизации (EBITDA).

Так как бизнес-план – это оптимальное соотношение между доходами и расходами, каждая компания стремится к минимальному отклонению фактических значений от плановых. При идеальном планировании основные показатели финансового результата по окончании периода, на который составлялся бизнес-план, должен быть равен плановому. Но такое возможно только в условиях «вакуума» макро- и микроэкономики. В реальных условиях практически невозможно достичь нулевого отклонения факта от плана, т.к. компании функционируют в условиях неопределенности: постоянно изменяются экономические, политические, технические условия. Таким образом, компании сталкиваются с рисками – вероятными событиями в будущем, которые могут оказать отрицательное и/или положительное влияние на достижение поставленных целей на всех уровнях управления. Основные группы рисков в нефтяной промышленности представлены в таблице 1 [2, с. 125].

Таблица 1

Основные риски в нефтяной промышленности

Наименование группы риска	Наименование риска
Рыночные риски	Изменение цен на приобретаемое сырье, услуги Изменение цен на нефть, нефтепродукты Отраслевая конкуренция Экономическая нестабильность в обществе
Страновые и региональные риски	Усиление санкций со стороны Евросоюза и США Политические риски Риски, связанные с зарубежными активами Коррупционные риски

Наименование группы риска	Наименование риска
Операционные риски	Риски, связанные с геологоразведочной деятельностью Проектные риски Риски, связанные с кадровыми ресурсами Риски, связанные с промышленной безопасностью Экологические риски
Финансовые риски	Кредитные риски контрагентов Риск, связанный с привлечением заемных средств Валютный риск Процентный риск
Правовые риски	Изменение валютного законодательства Изменение правил таможенного контроля и пошлин Изменение требований по лицензированию основной деятельности Изменение судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью компании Риски, связанные с антимонопольным регулированием

На сегодняшний день судить о реализации рисков в нефтяных компаниях можно по информации о крупных происшествиях, случившихся в отрасли. Например, 15 июня 2014 г. на Ачинском нефтеперерабатывающем заводе (НПЗ) случилась серьезная авария. При проведении пусковых работ на газодифракционной установке (ГДУ) произошел объемный взрыв и пожар. По оценке страховой группы Allianz этот ущерб стал крупнейшим ущербом в мире, не связанным с природными катаклизмами. Строительство новой установки ГДУ и убытки от простоя предприятия равны приблизительно 30 млрд руб. [4] По данным консолидированного отчета о прибылях и убытках чистая прибыль компании ОАО «НК «Роснефть», которой принадлежит Ачинский НПЗ, составила 350 млрд руб. [3, с. 6] Если бы ущерб не был застрахован, он мог стоить компании 8,6 % ее чистой прибыли. А соответственно, уменьшились бы поступления в бюджет РФ.

На данный момент в нефтяных компаниях становится популярен риск-менеджмент для инвестиционных проектов. При планировании бюджета проектов проводятся риск-сессии, выявляются факторы, дестабилизирующие ситуацию. В стратегическом бизнес-планировании управление рисками менее популярно. Но его развитие является фактором успеха не только компаний нефтяной отрасли, но и экономики страны. Если компания заранее определит, где и что может произойти, рассчитает ущерб, она сможет управлять этими событиями. Предотвратить негативные последствия возможно, разработав определенные мероприятия, например, своевременный ремонт или замена оборудования, повышение квалификации персонала, в том числе в области охраны труда и промышленной безопасности. Компании смогут управлять экологическими, а соответственно, и репутационными рисками, снизив выбросы в атмосферу, грунты, водную среду. Для того чтобы победить в конкурентной борьбе, нефтяные компании стараются активно разрабатывать новые технологии, поэтому утечка информации о разработках принесет огромные убытки, следовательно, рисками экономической безопасности также необходимо управлять, проводить профилактические мероприятия. Экономическая эффективность мероприятий также должна оцениваться, так как расходы на мероприятия могут превышать ущерб от реализации риска.

Таким образом, для успешного функционирования нефтяные компании должны развивать систему управления рисками. Принятие управленческих решений должно происходить на основе полноценной информации о рисках. Составление реестра рисков и возможностей должно стать неотъемлемым этапом бизнес-планирования. Но следует отметить, что этот этап требует больших

человеческих ресурсов, так как для качественного составления реестра рисков и возможностей, а также для их оценки компаниям необходимо провести полный анализ состава оборудования, срока полезного использования, его текущего состояния.

Основной задачей риск-менеджмента является не только сохранение финансового результата, но и его увеличение, а значит, и увеличение поступлений в федеральный бюджет в виде налога на прибыль, акцизов, налога на добычу полезных ископаемых, налога на добавленную стоимость, дивидендов (в случае если государство является владельцем части акций компании). Таким образом, риск менеджмент в нефтяных компаниях способствует не только планомерному развитию нефтяной промышленности, но развитию экономики нашей страны.

Библиографический список

1. Бобылев, Ю. Н. Вопросы экономики. Развитие нефтяного сектора в России [Электронный ресурс] / Ю. Н. Бобылев. – Режим доступа : http://www.iep.ru/files/text/nauchnie_jurnali/bobylev_vopreco_6-2015.pdf (Дата обращения : 14.03.2016).
2. Годовой отчет ПАО «Газпром нефть» за 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ir.gazprom-neft.ru/fileadmin/user_upload/documents/shareholders_meetings/2015/gazprom_neft_ar_2014_rus.pdf (Дата обращения : 15.03.2016).
3. Консолидированная финансовая отчетность ОАО «НК «Роснефть» за 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rosneft.ru/attach/0/12/99/Rosneft_FS_2014_RUS.pdf (Дата обращения : 15.03.2016).
4. Нехайчук, Ю. Пожар на Ачинском НПЗ стал крупнейшим в мире страховым случаем [Электронный ресурс] / Ю. Нехайчук. – Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/09/24/samye-dorogie-polisy-2014-g> (Дата обращения : 26.03.2016).
5. СИМА: Пособие для экзамена. Модуль Р1 / BBP Learning Media, 2015 г.

УДК 331.103.6

А.Ф. Саитгараев

СИСТЕМА ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА КАК ИНСТРУМЕНТ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬНОМ УЧАСТКЕ

Аннотация. В статье анализируется состав исполнительной документации, с которой работает производитель работ, и выявляются преимущества внедрения системы электронного документооборота на строительном участке.

Ключевые слова: Производитель работ, оперативное управление, система электронного документооборота.

Albert Saitgaraev

ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT SYSTEM AS A TOOL FOR OPERATIONAL MANAGEMENT ON CONSTRUCTION SITE

Annotation. The article analyzes the composition of the executive documentation, which works foreman, and identifies the benefits of implementing electronic document management system at the construction site.

Keywords: foreman, operational management, electronic document management system.

Строительная индустрия считается одной из самых консервативных отраслей производства. Основные материалы и технологии остаются неизменными на протяжении десятилетий. Если и появляются какие-то инновационные материалы и технологии, то используются они, как правило, только в отделке [3].

Тем не менее, бурное развитие портативной электронной техники не могло не сказаться и на строительной отрасли. На стройках США, Канады и отдельных европейских стран наряду с повсеместно ныне распространенными смартфонами и планшетами, следующие инновации становятся все более распространенными и востребованными:

- компактные лазерные сканеры, способные делать исключительно точные многомерные рисунки в течение считанных минут;
- 3D-принтеры, которые могут изготовить действующий конструктивный элемент в течение нескольких часов;
- безбумажные проекты, в которых все рисунки, схемы, изменения в заказах, претензии и документы передаются из офиса на стройплощадку с помощью интегрированных приложений [4].

Повсеместная компьютеризация, дешевизна и доступность персональных компьютеров (ПК), да и требования современности привели к тому, что система электронного документооборота (СЭДО) сейчас с успехом внедряется в большинство офисов компаний среднего и крупного размеров.

Однако на строительных площадках СЭДО практически не используется, несмотря на то, что по количеству актов, журналов и прочих документов стройплощадка может посоперничать с любым офисом. Конечно, не обошлось без компьютеризации и тут – ведение складского хозяйства в современных условиях просто невозможно без применения ПК. Но основная масса документов заполняется вручную.

Ведение отчетности по проектам на стройплощадке, впрочем, как и остальные функции оперативного управления, входит в обязанности производителя работ – прораба. Производитель работ (прораб) – руководитель среднего звена на стройке, ответственное лицо за возводимый объект. Он осуществляет руководство производственно-хозяйственной деятельностью участка, обеспечивает выполнение производственных заданий по вводу объектов в эксплуатацию в установленные сроки и

выполнение строительно-монтажных и пусконаладочных работ по всем количественным и качественным показателям с соблюдением проектов производства работ. Организует производство строительно-монтажных работ в соответствии с проектной документацией, строительными нормами и правилами, техническими условиями и другими нормативными документами. Составляет заявки на строительные машины, транспорт, средства механизации, материалы, конструкции, детали, инструмент, инвентарь и обеспечивает их эффективное использование. Ведет учет выполненных работ, оформляет техническую документацию. Участвует в сдаче заказчиком законченных строительством объектов, отдельных этапов и комплексов работ по вводимым в строй объектам. Приготавливает фронт работ для субподрядных (специализированных) организаций и участвует в приемке от них выполненных работ. Оформляет допуски на право производства работ в охранных зонах. Устанавливает мастерам производственные задания по объемам строительно-монтажных и пусконаладочных работ, контролирует их выполнение. Инструктирует рабочих непосредственно на рабочем месте по безопасным методам выполнения работ. Контролирует состояние техники безопасности и принимает меры к устранению выявленных недостатков, нарушений правил производственной санитарии, соблюдение рабочими инструкций по охране труда. Обеспечивает соблюдение работниками производственной и трудовой дисциплины, вносит предложения о наложении дисциплинарных взысканий на нарушителей. Оказывает помощь рационализаторам. То есть, осуществляет на производственном участке функции оперативного планирования, организации, учета, контроля.

С какими же документами приходится иметь дело прорабу? Попробуем выделить основные.

1. Журнал регистрации инструктажа на рабочем месте.

В журнале регистрации инструктажа на рабочем месте фиксируется прохождение работниками первичного, повторного, внепланового или целевого инструктажа на рабочем месте. Первичный инструктаж на рабочем месте проводится непосредственным руководителем работ (прорабом) до того, как работник приступает к работе. Цель инструктажа – получение работниками знаний для безопасного выполнения производственных работ.

Обязательный первичный инструктаж проводится: со всеми поступающими в подразделения работниками, в том числе с работниками, производящими работы на основании трудового договора, заключенного на период до двух месяцев, совместителями, надомниками (сотрудниками, выполняющие работы на дому) с использованием материалов, инструментов, выделяемых работодателем или приобретаемые за свой счет; с переведенными из других структурных подразделений работниками, а также работниками, которым поручается новый для них вид работы; с работниками, командированными из других организаций, а также лицами, проходящими производственную практику.

Повторный инструктаж проводится с указанными выше лицами не реже одного раза в полгода, а с лицами, занятыми на работах, связанных с повышенным риском – не реже раза в три месяца. Внеплановый инструктаж на рабочем месте проводится при введении в действие новых или переработанных правил, стандартов, инструкций по охране труда либо при изменении технологического процесса, замене или модернизации используемого оборудования, а также при грубых нарушениях работниками инструкций безопасности. Целевой инструктаж на рабочем месте проводят при выполнении работниками разовых работ, не связанных с их основной деятельностью. В журнале регистрации инструктажа на рабочем месте записываются данные лица, проходящего инструктаж (ФИО, дата рождения, должность), лица, проводящего инструктаж (прораба), вид проводимого инструктажа, а также в соответствующих графах ставятся подписи инструктирующего и инструктируемого, удостоверяющие прохождение инструктажа.

2. Журнал регистрации инструктажа по пожарной безопасности.

Инструктаж по пожарной безопасности также является обязательным для всех участников строительного процесса. Инструктажи на рабочем месте, по пожарной безопасности проводятся на

основании СНиП 12-03-2001 «Охрана труда в строительстве. Часть 1» и 12-04-2002 «Охрана труда в строительстве. Часть 2».

3. Журнал регистрации вводного инструктажа по охране труда.

Данный инструктаж проводится со всеми вновь принимаемыми сотрудниками и включает в себя основные положения законодательства по охране труда, а также организацию работ по охране труда на предприятии, в том числе и правила внутреннего распорядка, ответственность работников за нарушение трудовой дисциплины и так далее.

4. Журнал учета и периодического осмотра состояния съемных грузозахватных приспособлений (СГЗП) и тары.

Данный журнал включает в себя сведения, СГЗП или тары, позволяющие их идентифицировать (номер и наименование приспособления, а также изготовителя, грузоподъемность, номер паспорта), дату осмотра, результат осмотра и подпись ответственного лица (прораба), производящего осмотр.

5. Журнал входного контроля качества (документации, материалов, оборудования).

Включает в себя позиции: объект контроля; номер партии, сертификат, технический паспорт; количество; условия хранения; контролируемый параметр; результаты контроля; определение степени годности или причина отбраковки; подписи принявших объект по качеству (исполнителя работ и прораба).

6. Журнал входного контроля и приемки изделий, материалов и конструкций на строительстве.

Является аналогом предыдущего журнала, но включает несколько другие позиции, а именно: наименование продукции, марка по сопроводительному документу, номер документа, обозначение нормативно-технической документации (НТД), по которой изготовлена продукция; поставщик; количество проверенной продукции; количество забракованной продукции; вид приемки (испытания); характер нарушения и номер пункта НТД, требования которого были нарушены; мероприятия по закрытию рекламации; подписи ответственных лиц.

7. Журнал контроля температуры при электропрогреве бетона.

В журнале отмечается температура бетона в контрольных точках согласно Проекту Производства Работ.

8. Журнал производства бетонных работ.

В данный журнал заносятся сведения о бетоне (марка, состав бетонной смеси и водоцементное соотношение, осадка конуса, температура бетонной смеси по выходу из бетоносмесителя и при укладке, объем бетона, уложенного за смену), способ уплотнения бетонной смеси, наименование бетонируемого сооружения, температура наружного воздуха, номер акта об изготовлении контрольных образцов бетона, результаты испытаний контрольных образцов (при распалубливании и по истечению 28 дней), дата распалубливания данной части сооружения.

9. Журнал авторского надзора.

В данном журнале отмечаются лица, ответственные за проведение авторского надзора, дата их посещения объекта, выявленные замечания и отступления от проекта, указания и рекомендации по устранению выявленных недостатков. Прораб изучает замечания и рекомендации, ставит подпись в графе «с записью ознакомлен», а также делает отметку об устранении нарушений в журнале.

10. Общий журнал работ по форме РД-11-05-2007.

Общий журнал работ – серьезный бланк для любой стройки. В этом журнале охватывается весь массив технологических процессов, происходящих на строительной площадке.

Состоит из 7 разделов. В первом разделе приводится список инженерно-технологического персонала лица, осуществляющих строительство; во-втором дается перечень журналов, в которых

ведется учет выполнения работ. В третьем разделе содержатся сведения о выполнении работ (дата проведения работ, наименование работ, сведения об ответственном лице). В четвертом разделе осуществляется контроль застройщика или заказчика в процессе строительства (наименование проверяемой работы, выявленные недостатки, срок устранения недостатков и дату устранения недостатков, а также разрешение на следующий вид работ). В 5 разделе содержатся сведения о строительном контроле лица, осуществляющего строительство. В 6 разделе дается перечень исполнительной документации при строительстве. В 7 разделе описываются меры государственного строительного надзора, осуществляемого в ходе строительства.

11. Температурные листы.

На температурных листах отмечается температура бетона в контрольных точках во временные промежутки согласно Проекту Производства Работ. На основании данных, полученных во время замеров температуры, строится график набора бетоном прочности.

12. Листы отработанных часов для рабочих из сторонних организаций, сотрудничающих с компанией.

Данный документ актуален, если компания арендует строительную технику у сторонних организаций (бобкеты, краны, компрессоры и т.д.). Строительные организации также предоставляют машинистов, водителей. Прорабу передаются специальные листы, на которых он отмечает количество отработанных часов, смен, а также количество «переработанных» часов, которые оплачиваются по специальному тарифу.

13. Журнал сварочных работ.

Содержит в себе сведения о ходе всех выполняемых в ходе строительного процесса сварочных работ, а именно: список всех инженерно-технических работников и сварщиков, данные об используемых материалах, атмосферных осадках, сведения о произведенных сварочных работах и приемке сварных соединений, замечания проверяющих органов, представителей заказчика.

14. Акты на скрытые работы, товарные накладные и прочие нормативные документы [1].

Стоит отметить, что все журналы заполняются вручную, при заполнении наименование работ (включающее в себя вид работы, сооружаемую конструкцию и ее координаты в осях), состав участников дублируются как в рамках одного журнала, так и переносятся из документа в документ. Ясно, что нужно создавать систему, распределяющую всю необходимую информацию по различным документам при одноразовом ее вводе.

Фокусируясь на функции учета, прораб вынужден ослаблять свое внимание к остальным функциям управления – контролю, организации и др. Это сказывается на качестве выполняемых строительно-монтажных работ.

Оперативное управление в настоящее время должно практиковаться на основе одноразового ввода минимума первичной информации в базу данных и ее обработка на ЭВМ для решения задач учета, контроля, анализа и регулирования. Создаваемые автоматизированные системы используют принцип перераспределения информации по уровням управления. Делаются попытки определить и регулярно получать достаточный объем информации для решения широкого класса задач. Управленческий персонал в таком случае в значительной мере освобождается от монотонной рутинной канцелярской работы. Однако же выработка и принятие управленческих решений еще не автоматизировано и все еще лежат на плечах управленческого персонала [2].

То есть, переход на СЭДО высвобождает часть рабочего времени прораба на выработку и принятие управленческих решений.

Для чего производится учет и составляются отчеты об ответственности лиц, производящих работы, а также наблюдающих и контролирующих органов; учета расхода и остатка материалов; сбор и анализ статистических данных о ходе процесса строительно-монтажных работ.

Можно выделить и другие цели, однако, в любом случае становится ясно, что информацию в электронном виде легче найти, отредактировать, на ее основании проще построить аналитические графики и т.д.

Законодательство РФ требует, чтобы данные журналы всегда находились в печатном виде на стройплощадке. Прораб должен быть готов по первому требованию соответствующих контролирующих органов выдать любой интересующих их документ. Но перевести какой-либо документ из электронного вида в печатный гораздо легче, чем перевести его же из печатного в электронный. Необходимо рассмотреть возможность создания, формирования и редактирования первым именно электронного документа с последующим переводом его на бумагу и «подшивкой» к исполнительной документации. Внедрение СЭДО на уровне строительного участка позволит: представить отчетная информацию в удобной форме, на основании которой можно проводить аналитические расчеты; осуществлять быстрый поиск нужных документов по интересующему параметру; Экономить рабочее время на заполнение однотипной/одинаковой информации; управленческий персонал в значительной мере освобождается от монотонной рутинной канцелярской работы и может потратить освободившееся рабочее время на реализацию других функций управления.

Какие требования предъявляются к современным СЭДО на строительном участке? В первую очередь, это простота в освоении и простота в использовании. СЭДО должна облегчать, а не усложнять работу инженерно-технических сотрудников (ИТР), а освоение ее новичками должно происходить в самые краткие сроки. Во-вторых – полная совместимость с СЭДО, применяемыми в офисах.

Внедрение системы электронного оборота на стройплощадках – процесс неотвратимый и необратимый. Постоянная погоня за качеством и сокращением сроков реализации проектов не оставляет у прораба времени на занятие заполнением бумаг.

Библиографический список

1. Котельникова, В. С. Строительный контроль. Методическое пособие / В. С. Котельникова . – М.: Промышленная безопасность, 2010. – 499 с.
2. Михненко, О. В. Менеджмент в строительстве: Учебное пособие / О. В. Михненко, Н. С. Куприянов. – М.: Книжный мир, 2011. – 464 с.: ISBN 978-5-8041-00496-3.
3. Скребова, О. А. Концепция разработки конкурентоспособных инновационных стратегий организаций инвестиционно-строительного комплекса / О. А. Скребова, И. З. Коготкова // Экономика и предпринимательство. – 2015. -№ 11. (ч.1).
4. Timothy R. Sznewajs Construction Industry Mega Trends Emerging from the Recession: What Every CFM Needs to Know [Electronic resource] / Timothy R. Sznewajs, Brian A. Moore, Construction Financial Management Association, 2013. – Mode of Access : <http://www.cfma.org/content.cfm?ItemNumber=2533> (accessed date : 20.04.2016).

УДК 338.5

М.Н. Черкасов

А.С. Зинченко

М.Б. Боброва

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЛИНГА СЛОЖНОЙ ПРОДУКЦИИ В НАУКОЕМКИХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

***Аннотация.** Проведен анализ рынка информационных систем, применяемых при управлении проектированием и производством на предприятиях наукоемких отраслей промышленности. Выявлены основные функции и определены характеристики интегрированной информационной системы контроллинга сложной продукции, применение которой позволит сократить затраты на создание изделий. Предложен состав и типовая структура интегрированной информационной системы.*

***Ключевые слова:** информационная система, контроллинг, наукоемкая отрасль промышленности, затраты на проектирование и производство сложной продукции.*

Mikhail Cherkasov

Alexander Zinchenko

Marina Bobrova

INFORMATION SUPPORT OF CONTROLLING OF COMPLEX PRODUCTS IN THE KNOWLEDGE-INTENSIVE INDUSTRIES

***Annotation.** Market research of the information systems applied in case of management of designing and production at the entities of the knowledge-intensive industries is carried out. the main functions are revealed and characteristics of the integrated information system of controlling of complex products which application will allow to reduce costs for creation of products are determined. the structure and standard structure of the integrated information system is offered.*

***Keywords:** information system, controlling, knowledge-intensive industry, design costs and production of complex products.*

Развитие наукоемких отраслей промышленности России происходит под влиянием долгосрочных мировых тенденций научно-технического развития. На отечественных предприятиях перспективные исследования и разработки, проводимые по инициативе наиболее талантливых ученых и инженеров, часто оказывают определяющее влияние на тенденции рынка наукоемкой продукции. Методы и технологии исследований являются важнейшим элементом проектирования и производства сложных изделий на всех этапах жизненного цикла, начиная от поисковых и фундаментальных исследований и заканчивая сертификационными испытаниями, а также испытаниями в процессе совершенствования и эксплуатации [3]. Эффективность процесса создания наукоемкой продукции определяется не только ее конструкцией и техническими характеристиками, но и наличием единой интегрированной информационной среды, организацией информационного взаимодействия между участниками жизненного цикла создания продукции, а также наиболее рациональной стоимостью ее эксплуатации. Одним из решений, способных обеспечить согласованное внедрение и постоянный мониторинг эффективности процесса проектирования и производства сложной продукции является контроллинг [2]. Использование данного механизма также позволяет повысить эффективность процесса создания изделий и обеспечить получение сведений о производственной деятельности предприятия в режиме реального времени.

Каждое из предприятий, участвующих в процессе проектирования и производства наукоемкой продукции, обладает своим информационным пространством и использует различные информационные технологии. Ключевым фактором снижения сроков и стоимости создания сложных изделий по всем этапам жизненного цикла является интеграция различных классов информационных систем в единое пространство [4].

В течение последних десятилетий на предприятиях отечественных наукоемких отраслей продолжается интенсивное внедрение новых информационных технологий и систем. На первом этапе происходит внедрение информационных систем проектирования и подготовки производства, которые позволяют увеличить производительность и повысить качество труда конструкторов, технологов, инженеров. Затем внедряются информационные системы производства. Однако их внедрение сопряжено с рядом проблем технического и организационного характера. Для повышения эффективности управления проектированием и производством сложной продукции на предприятиях наукоемких отраслей используются различные информационные технологии. К ним относятся:

- системы автоматизированного проектирования, подготовки производства и инженерного анализа;
- системы управления данными об изделии;
- системы технологической подготовки производства и управления производством;
- системы управления проектами предприятия;
- системы интегрированной логистической поддержки изделия;
- корпоративные информационные системы планирования ресурсов предприятия;
- системы управления цепочками поставок.

На создание единого информационного пространства направлена технология управления информацией об изделии по всему жизненному циклу, функционал которой позволяет охватить этапы проектирования, производства и эксплуатации. Лидирующее положение среди ведущих разработчиков программных продуктов и систем управления жизненным циклом изделия занимают Германия и Франция. Анализ различных программных продуктов показал, что большинство информационных систем подобного класса обладают не только достоинствами, но и рядом недостатков. К ним относятся, в первую очередь, индивидуальный характер каждого программного продукта и необходимостью адаптации к специфике предприятия. При этом комплексное применение различных классов систем создает изолированные участки автоматизации, слабо связанные между собой [1].

Выбор программного решения интегрированной информационной системы контроллинга сложной продукции определяется рядом факторов: функционал системы, возможности адаптации решения к потребностям данного предприятия, стоимость и длительность внедрения решения, практика внедрения данного решения в отрасли, наличие положительного опыта внедрения поставщика системы. Для построения интегрированной информационной системы контроллинга проектирования и производства продукции можно рассмотреть несколько вариантов выбора программных решений.

1. Весь комплекс программных продуктов управления информацией об изделии по всему жизненному циклу является решениями от одного поставщика. Преимуществом подхода, когда применяется максимальное использование решений от одного поставщика, является высокий уровень интеграции программных продуктов. Недостатком такого подхода является сложность выбора программных продуктов, наиболее точно по функционалу и масштабу отвечающих потребностям предприятия, что приводит к недостатку функционала программного обеспечения на одних участках и превышения функционала с большой стоимостью программного обеспечения на других.

2. Выбор программных продуктов на основе наиболее полного соответствия функционала системы решаемым задачам в каждой подсистеме. Интеграция между приложениями в данном случае осуществляется на основе стандартных форматов обмена данными между приложениями. Недостатком такого подхода является низкий уровень интеграции программных продуктов и высокая стоимость. На предприятиях, где внедрены системы автоматизированного проектирования немецких производителей, подготовки производства и инженерного анализа верхнего уровня и системы среднего уровня, для построения схемы цепочки программного обеспечения от одного поставщика наиболее предпочтительным является расширение программного обеспечения этого же производителя.

Преимуществом решений по управлению информацией об изделии по всему жизненному циклу от французских производителей является большая практика внедрения в наукоемких и высокотехнологичных отраслях за рубежом. Однако в отечественной промышленности этот опыт достаточно слабый. Сегодня критерии обеспечения интеграции решений по управлению информацией об изделии по всему жизненному циклу между предприятиями становятся приоритетными. Вследствие этого, внедрение решений немецких производителей является предпочтительным.

Одним из основных этапов жизненного цикла сложной продукции является этап проектирования. Задачей автоматизированной системы управления проектированием является управление инженерными данными на всех этапах жизненного цикла изделия. Целью автоматизации контроллинга проектированием и производством изделия является хранение, учет и контроль изменений проектных данных для повышения качества изделия, снижения сроков и стоимости проектирования и производства за счет создания единой системы управления данными. Управление производством должно осуществляться на основе данных, генерируемых в процессе проектирования систем технологической подготовки производства и управления производством, а проектирование изделия должна выполняться на основе системы управления информацией об изделии по всему жизненному циклу, которая обеспечивает единое конструкторско-технологическое пространство.

Для реализации подходов CALS необходимо обеспечить интеграцию системы управления информацией об изделии по всему жизненному циклу с системами управления проектами предприятия, логистической поддержки изделия и корпоративными информационными системами планирования ресурсов. Система контроллинга может быть построена на основе клиент-серверной архитектуры: уровень ресурсов (включает сервер базы данных, базу данных, тома и файловый сервер) и уровень клиентов.

Предлагаемые направления информационной поддержки контроллинга проектирования и производства сложных изделий носят достаточно универсальный характер и могут применяться на предприятиях различных наукоемких отраслей отечественной промышленности.

Список литературы

1. Батьковский, А. М. Проблемы создания автоматизированных систем контроллинга в радиоэлектронной промышленности / А. М. Батьковский, М. А. Батьковский, С. И. Боков [и др.] // Радиопромышленность. – 2013. – № 3. – С. 15–38.
2. Данилочкина, Н. Г. Технологический процесс формирования первичного информационного контроллинга / Н. Г. Данилочкина, Н. В. Чернер // Современные вызовы контроллингу. – 2015. – С. 71-82.
3. Калачанов, В. Д. Организация разработки и производства новой техники в наукоемких отраслях промышленности (на примере авиастроения) / В. Д. Калачанов, Д. В. Мантуров // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 11-1. – С. 102-110.
4. Черкасов, М. Н. Управление затратами на реализацию САПР / М. Н. Черкасов, С. Б. Шаренков // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – № 2-1. – С. 228–234.

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 316.454.3

А.О. Баканач

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ КАК МЕХАНИЗМ ВОВЛЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В ОБЩЕСТВЕННУЮ АКТИВНОСТЬ

Аннотация. В данной статье рассматривается молодежь как социальная группа. Ее социальная активность определяется как участие в социальных практиках. Произведен анализ существующих молодежных объединений. На примере кейса – социального проекта «СОЮЗ – Наследники Победы» рассматривается интернациональная дружба как механизм воспитания молодежи.

Ключевые слова: молодежь, социальная группа, социальная активность, механизмы воспитания, взаимодействие молодежных объединений, молодежные объединения, интернациональная дружба.

Anastasia Bakanach

SOCIAL PROJECTS AS A MECHANISM FOR THE INVOLVEMENT OF YOUTH IN PUBLIC ACTIVITY

Annotation. The article discusses how young people as a social group. Its social activity is defined as participation in social practices. The analysis of existing youth organizations. On the example of the case – social project "UNION – Heirs of the Victory" is considered as the International Friendship Youth training mechanism.

Keywords: youth, social group, social activity, training mechanisms, interaction of youth associations, youth groups, international friendship.

В российском обществе молодежь как социальная группа имеет противоречивый статус. Опираясь на исследования информационно-аналитического еженедельника о деятельности политических организаций России, молодежь характеризуют как социально незрелую и политически индифферентную общность [2]. Так же молодежь – это социально инновационный ресурс и субъект общественных преобразований. Как отмечает в своей работе доктор социологических наук Д.В. Кротов, российская молодежь не ассоциативна, не видит в социальной активности смысла, не интересуется тем, что выходит за пределы личной жизни, слабо участвует в экологических движениях, не озабочена в отличие от ее зарубежных сверстников проблемами безопасности и социальной несправедливости; не просматривается позиция молодежи в борьбе с социальными болезнями современного российского общества [3].

Социальная активность предполагает мотивационно-ценностные установки современной молодежи.

К.А. Абульханова-Славская подчеркивает, в процессе мотивации актуализируется система способов взаимодействия личности с обстоятельствами ее жизнедеятельности, т. е. реализуется избранный субъектом способ осуществления жизни [1]. Мотивы деятельности субъекта связаны с ценностной ориентацией, которые определяют способы и средства удовлетворения жизненных потребностей. Американский социолог-теоретик Т.О. Парсонс в работе «О структуре социального действия» утверждал, что нормы – регулируют, а ценности – мотивируют. Под «нормой» Парсонс

понимает социально одобряемые способы и модели поведения. Они определяют способ взаимосвязи между остальными компонентами действия, в частности, определяют выбор средств достижения цели из возможного круга альтернативных способов ее достижения. «Норма» в понимании Парсонса содержит ценностный компонент, совмеща в себе как понятие «нормы» в чистом виде, так и понятие «ценности» [5].

Еще один известный социолог П.А. Сорокин давал широкое определение ценностям, куда входят нормы и смыслы. Люди влияют на интеграцию ценностей посредством того, разделяют ли они их или не разделяют. Когда ценности становятся интегрированными, они начинают обладать своеобразной властью над социальными процессами, но следует подчеркнуть, что сами люди, прежде всего, влияют на процесс интеграции ценностей [9].

Объединяет теории Т.О. Парсонса и П.А. Сорокина то, что они оба соглашались во мнении, что «ценности должны быть желаемы».

В целом дискуссия о ценностях нашла свое отражение в значительном количестве соответствующих публикаций. Например, стоит упомянуть работу Рокича (Rokeach), которая стала весьма популярной среди специалистов по проблеме ценностной ориентации. Рокич осуществил детальный анализ ценностей, и его определение понятия «ценности» не содержит отнесения к долженствованию: «Ценность – это устойчивое убеждение о том, что определенный способ поведения ... является лично или социально предпочтительным по отношению к противоположному способу» [10].

С точки зрения социологического измерения социальная активность молодежи определяется как участие в различных социальных практиках, направленных на общественное благо: участие в общественных организациях и движениях, акциях, включенность в молодежные сообщества. Социальная активность может быть низкой, средней, высокой. Е.Л.Омельченко и ее коллеги по научно-исследовательскому центру «Регион» полагают, что в качестве объединяющих факторов молодежного активизма выступают особенности жизненного стиля, отличающие людей и атмосферу данного сообщества от остальных [4]. Как показывают исследования, молодых людей привлекает возможность в деятельности различных молодежных групп воздействовать (реально или лишь мнимо) на окружающий мир и людей, выразить свою индивидуальность. Привлекательность социальной деятельности для молодых людей основана на использовании практик, предлагающих нечто оригинальное, необычное, дающее новые ощущения. Как только деятельность превращается в рутину и воспроизводит одно и то же, интерес к ней снижается. Обязательной составляющей активного поведения выступает целеполагание: четкие и ясные ориентиры сами по себе являются мощным стимулом к действию. Сфера активности не имеет значения. По мнению Е. Л. Омельченко, не совсем корректно говорить о пассивности современной молодежи, скорее следует искать для нее новые формы самовыражения.

Как показал анализ интернет-контента, в России множество формальных и неформальных молодежных объединений. Как правило, они имеют разные цели и задачи: экологической, политической, военно-патриотической направленности и другие. Сейчас, в 2016 г., Федеральный реестр молодежных и детских общественных объединений, пользующихся государственной поддержкой, насчитывает в новой редакции всего 16 организаций [7].

Масштабных проектов и организаций, которые бы объединяли молодежь на международном уровне нет. Конечно, есть международные фестивали, фото-выставки, конкурсы танцев и песен. Номинально они имеют исключительно культурные цели, но и могут нести в себе политический подтекст. Среди всех других молодежных международных проектов отметим Международный молодежный образовательный сбор военно-спортивных организаций и кадетских корпусов «СОЮЗ – Наследники Победы» (далее, как Сбор), который ставит перед собой явной (открытой) целью формирование интернациональной дружбы и солидарности молодежи постсоветского пространства.

В 2016 г. Сбор внесен в государственную программу «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016–2020 гг.» [8].

Проект «Союз – Наследники Победы», реализацию которого осуществляет Региональное общественное движение поддержки защитников Родины «Доблесть Отечества» и Межрегиональная федерация воинского многоборья «Русь», был запущен в 2007 г. Его основная цель – патриотическое воспитание детей и молодежи в традициях народа-победителя. Задачи проекта: продвижение исторических знаний, воссоздание культурных ценностей, интеллектуальное развитие, физическое воспитание, способствующие гуманитарной интеграции как внутри России, так и среди стран СНГ. Все компоненты проекта увязываются с историей Великой Отечественной войны 1941–1945 гг., являющейся самым мощным и ярким примером единения народов.

В течение 10 дней участники Международного молодежного образовательного сбора военно-спортивных организаций и кадетских корпусов «СОЮЗ – Наследники Победы» – (около 400 подростков в возрасте от 14 до 17 лет) участвуют в различных видах интеллектуальных и спортивных соревнований: обустройство базового лагеря, выживание в горно-лесистой местности, марш-бросок, метание ножей, снайперская стрельба, фехтование, преодоление полосы препятствий, оказание первой медицинской помощи, пейнтбол, силовое тестирование. Финальным состязанием проводится военно-тактическая игра, по окончании которой всем ребятам вручается медаль участника и военная фляжка с символикой Сбора. Участники Сбора на мастер-классах могут попробовать себя в дипломатии, журналистике, актерском мастерстве. Проводятся различные школы, к примеру школа космонавтики, которую проводит летчик-космонавт, герой России С.Ш. Шарипов, школа военного разведчика, школа информационных образов страны и многое другое.

Сбор объединил усилия, специалистов самого высокого ранга в различных сферах деятельности – неравнодушных людей. Мастер-классы и школы проводят профессора ведущих ВУЗов страны, герои-России и специалисты в различных областях. Каждый день Сбора включает в себя патриотические и культурно-просветительные мероприятия: это дни культуры народов стран бывшего Советского Союза – участников Сбора; фото – выставка участников Сбора «Мой прадед – победитель», военно-историческая викторина.

В рамках Сбора проводились исследования, которые показывают отношения между молодежью. Интересно было наблюдать динамику развития межнациональных отношений, зарождения интернациональной дружбы и конфликтов. Уже в 2013 г. ощущалась напряженность отношений в более старшей группе молодежи (взводные 18–21): нежелание общаться на русском языке (Сбор международный и все общение между командами проходит на русском языке), искажение исторических знаний (которая выявила историческая викторина), явное расхождение в трактовке исторических событий, было у всех 100 % представителей украинских взводных. Но дети 14–17 лет были подвержены этому значительно меньше, только 1 % ребят был настроен более агрессивно. После 10 дней, проведенных на Сборе, эмоциональный фон значительно сменился, стала преобладать интернациональная дружба, на первый план вышли взаимовыручка, взаимопонимание.

Другое исследование проходило в 2015 г. в Армении, на Сборе «СОЮЗ – Наследники Победы», который проходил в Цахкадзоре. На первый план вышли проблемы взаимоотношений респондентов из Армении и России. По итогам исследования, выяснилось, что это обусловлено незнанием менталитета и культуры, в частности с российской стороны. Проявления армянского дружелюбия, воспринималось остальными, как агрессивное и навязчивое поведение.

На утверждение «При выборе друга, мне все равно, какой он национальности, главное, чтобы был хорошим человеком» в каждой группе представителей определенной национальности, согласилось большее количество человек.

Это говорит о том, что даже 10 дневные сборы внесли положительное зерно в сознание молодежи, если бы в течение года была возможность проведения проекта хотя бы еще 2 раза, то в охваченной группе подростков посеять зерно раздора будет крайне сложно.

Ведь проблема во взаимоотношениях идет от незнания объективной картины. Поэтому, чем больше будут проводиться подобные проекты, тем больше шансов будет у России создавать добрососедские отношения сплавивать вокруг себя страны и народы. Нужны полномасштабные государственные действия и проекты, направленные на укрепление русского языка, на сохранения исторической справедливости, на укрепление дружбы и межнационального согласия, на мир, развитие и созидательную энергию.

Такие проекты в наше время социально востребованы. По своей сути они являются механизмом вовлечения молодежи в социальную активность и создания солидарной межнациональной молодежной среды.

Библиографический список

1. Абульханова-Славская, К. А. Стратегия жизни [Электронный ресурс] / К. А. Абульханова-Славская. – М., 1991. – 299с. – Режим доступа : http://www.studmed.ru/view/abulhanova-slavskaya-ka-strategiya-zhizni_9584dd05e41.html (дата обращения : 07.05.2016).
2. Коргонюк Ю. Молодежная политика современных российских партий: теория и практика [Электронный ресурс] / Ю. Коргонюк // Информационно-аналитический еженедельник «Партиформ». – Режим доступа : <http://www.partinform.ru/articles/molod.htm> (дата обращения : 05.05.2016)
3. Кротов, Д. В. Социальный капитал российской молодежи. монография / Д.В. Кротов. – Ростов н/Д., 2009. – 226 с.
4. Омельченко Е. От пофигистов до прагматиков: поколения молодежной солидарности постперестроечной России. / Е. Омельченко // Неприкосновенный запас. – 2008. – № 5 (61).
5. Парсонс, Т.О. О структуре социального действия [Электронный ресурс] / Т. О. Парсонс. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/pars/ (дата обращения : 06.05.2016).
6. Приказ Федерального агентства по делам молодежи от 7 июня 2013 г. N 154 "Об утверждении Федерального реестра молодежных и детских общественных объединений, пользующихся государственной поддержкой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70308334/> (дата обращения : 05.05.2016).
7. Пополнился список молодежных и детских объединений, пользующихся государственной поддержкой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://fadm.gov.ru/news/29746#!> (дата обращения : 07.05.2016).
8. Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016–2020 годы. Постановление Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/media/files/8qqYUwwzHUxzVkh1jsKAErrx2dE4q0ws.pdf> (дата обращения : 07.05.2016).
9. Harding, S. Contrasting values in Western Europe: unity, diversity and change / S. Harding, D. Phillips, M. Fogarty. – London: Macmillan, 1986. – P. 2.
10. Rokeach, M. The nature of human values / M. Rokeach. – New York : The Free Press, 1973. P. 5.

УДК 316.454

Ю.Э. Клейменова

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА КАРЬЕРУ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация. Проводится анализ феноменологии влияния корпоративного социального капитала на карьеру предпринимателя в малом бизнесе. Предлагается модель, отражающая взаимосвязь корпоративного социального капитала и предпринимательской карьеры, анализируются компоненты социального капитала и рассматриваются особенности его накопления в организациях, относящихся к малому бизнесу. Доказывается возможность эффективного карьерного роста за счет управления накоплением корпоративного социального капитала.

Ключевые слова: корпоративный социальный капитал, карьера в малом бизнесе, социально-психологический климат, социальная перцепция, социальные взаимодействия, корпоративные отношения, внутрифирменное отношение, корпоративные коммуникации, взаимопонимание, доверие.

Julia Kleymenova

THE INFLUENCE OF CORPORATE SOCIAL CAPITAL IN THE CAREER BUILDING IN SMALL BUSINESS

Annotation. The article analyzes the phenomenology of corporate social capital and its influences in the career building in small business. The main idea of the article is the model which showing the relations of corporate social capital and entrepreneur career, components of social capital and the features of its accumulation in organizations relating to small businesses. It proved the possibility to get effectiveness career by managing the accumulation of corporate social capital.

Keywords: corporate social capital, career in small business, socio-psychological climate, social perception, social interaction, corporate relationships, attitude, corporate communication, mutual understanding, trust.

Успешность предпринимательской карьеры в малом бизнесе можно оценивать с экономической позиции, и тогда показателем будет выступать динамика прибыли компании, повышение рентабельности и другие экономические показатели. Можно рассматривать успешность карьеры и с позиции социальной психологии, тогда оценивается степень реализации предпринимателем заключенного в нем личностного и профессионального потенциала, накопленного человеческого капитала. Взаимная связь этих двух подходов появляется при исследовании влияния корпоративного социального капитала на карьеру предпринимателя, поскольку корпоративный социальный капитал – явление социально экономическое, но при этом механизм накопления корпоративного социального капитала имеет социально-психологическую природу.

Концепция карьерного успеха в малом бизнесе может быть выражена в модели накопления корпоративного социального капитала и связана с анализом и дальнейшим учетом существующих внутрифирменных взаимоотношений (взаимодействий сотрудников, взаимного восприятия, взаимопонимания). Деловая культура российского предпринимательства ориентирована на отношения, а не на результат и эффективность, чем отличается от европейской и американской деловой культуры. Особенно заметно это проявляется в малом бизнесе. И такой подход к бизнесу не изменится очень быстро, поскольку формировался на протяжении длительного периода времени. Это повышает значимость корпоративного социального капитала в эффективности компании малого бизнеса, а эффективность компании рассматривается как объективный показатель успешности карьеры предпринимателя.

Термин «социальный капитал», предложенный Пьером Бурдье [2], означает агрегацию действительных или потенциальных ресурсов, связанных с включениями в прочные сетевые или более

или менее институционализированные отношения взаимных обязательств или признаний. Приведем также трактовку социального капитала Роберта Патнэма [14], который рассматривал его как характеристики социальной организации, включающие сети, нормы и социальное доверие, которые способствуют координации и кооперации в интересах общественной цели. Корпоративный социальный капитал фактически представляет собой взаимоотношения на основе принятия взаимных обязательств, взаимного признания и доверия, а значит, выступает ресурсом для получения выгод и карьерного роста в компании. Поскольку доверие как признак социального капитала является важным условием свободного обмена информацией и знаниями внутри компании, добровольного содействия сотрудников друг другу, совместного стремления к достижению принимаемых и разделяемых общих целей, социальный капитал имеет важнейшее значение для успешности карьеры предпринимателя в малом бизнесе.

Успешность предпринимательской деятельности может достигаться при накоплении социального капитала за счет соблюдения следующих норм и принципов: взаимное уважение, субординация; сплоченность (взаимопомощь, поддержка, взаимопонимание, чувство принадлежности и сопричастности организации); гуманизм (человечность, чуткость и отзывчивость, справедливость); доверие, искренность и доступность и др.

Рассмотрим социально-психологический механизм накопления корпоративного социального капитала и представим его в виде модели. Основными элементами модели накопления корпоративного социального капитала выступают:

- социальная перцепция;
- внутрифирменное общение;
- интеракция или взаимодействие;
- внутрифирменные отношения;
- взаимопонимание.

Социальная перцепция представляет собой сложный процесс взаимного восприятия, изучения, понимания, вынесения оценок друг другу сотрудниками компании. В результате в сознании каждого сотрудника рождается образ окружающих его коллег. В ходе внутрифирменного общения происходит обмен информацией и вырабатывается единая стратегия взаимодействия сотрудников. Благодаря общению достигается взаимосогласованность норм поведения, мотивов и установок, взаимоприемлемая двусторонняя оценка и, как следствие, принятие целей организации, а также достигается взаимопонимание, схожесть эмоционального, когнитивного, поведенческого реагирования на предлагаемые способы достижения результатов совместной деятельности. Интеракция, взаимодействие служат основой для формирования отношений между сотрудниками, специфика которых в малом бизнесе проявляется, как правило, в том, что они носят характер не только трудовых, но в большой степени личных, неформальных. Корпоративный социальный капитал увеличивается, когда складываются и интериоризируются социальные групповые нормы, предполагающие высокую ответственность за их соблюдение, благодаря этому укрепляются социальные связи, снижается потребность в их постоянном формальном регулировании и подкреплении, за счет этого экономится время, также растет доверие и общая удовлетворенность от результатов отношений, быстрее достигаются совместные цели.

Каждый из перечисленных элементов модели накопления корпоративного социального капитала имеет особенности, обусловленные спецификой организаций малого бизнеса:

- простая структура фирмы и ее гибкость;
- небольшое количество элементов в коммуникативной цепи, за счет чего достигается эффективность коммуникации;
- общение сотрудников с предпринимателем происходит напрямую, без посредников;

– высокая интенсивность функциональных взаимодействий, поскольку количество сотрудников не велико, и они совмещают большое количество исполняемых функций.

В малом бизнесе предприниматель нередко вынужден работать в условиях отсутствия строгого закрепления обязанностей за отдельными сотрудниками, с частичной или полной взаимозаменяемостью людей, в связи с чем требуется изучить пути решения проблемы, выяснить характер и степень ее понимания сотрудниками, представлять и знать содержание всей деятельности компании и своих действий, которые необходимы для координации с деятельностью каждого сотрудника. Речь идет о достижении единого понимания в решении стоящих перед организацией проблем.

Социальная перцепция во внутренней среде организации малого бизнеса представляет собой взаимное восприятие и последующую оценку предпринимателя и сотрудников друг другом. В результате перцепции в сознании сторон складывается представление внешнего облика, социально-психологических особенностей, совершаемых действий и поступков воспринимаемого субъекта, которое влияет на формирование отношения сторон друг к другу. В зависимости от этих представлений предприниматель прогнозирует свои отношения и поведение в различных ситуациях взаимодействия и общения с подчиненным.

В связи с включением в модель накопления корпоративного социального капитала категории взаимоотношений возникает необходимость обращения : к категории *общения*, раскрывающей существенную сторону отношений сотрудников малой организации.

В отечественных исследованиях научная категория «общение» представлена в работах Ломова Б.Ф., Крысько В.Г., Антоненко И.В. и др. [6]. Общение – это сложный процесс по обмену информацией и выработке единой стратегии взаимодействия. Общение сопровождает практическое взаимодействие членов организации, обеспечивает планирование, осуществление и контроль деятельности, помогает наладить и сохранить устойчивые, продуктивные межличностные взаимоотношения. В процессе общения осуществляется взаимный обмен идеями, представлениями, чувствами, деятельностью, проявляется и развивается система субъект-субъектных отношений.

Внутрифирменное общение как один из элементов модели корпоративного социального капитала также должно исследоваться и оцениваться с точки зрения его влияния на успешность предпринимательской карьеры в малом бизнесе. Одним из методологических принципов раскрытия особенностей влияния этого фактора представляется идея единства общения и деятельности (А.Н. Леонтьев, 1977; Г.М. Андреева, 1988). Общение, исходя из этого принципа, понимается как такая реальность внутрифирменных отношений, которая по сути есть специфическая форма совместной деятельности сотрудников малого предприятия. Однако, характер этой связи можно понимать по-разному. С точки зрения Леонтьева А.Н., общение понимается как элемент деятельности, а деятельность, в свою очередь, выступает условием общения.

Рассматривая категорию общения, можно вспомнить мнение В.В. Знакова: «Общением я буду называть такую форму взаимодействия субъектов, которая изначально мотивируется их стремлением выявить психические качества друг друга, и в ходе которой формируются межличностные отношения между ними. Под совместной деятельностью далее будут подразумеваться ситуации, в которых межличностное общение людей подчинено общей цели – решению конкретной задачи» [3, 38]. Если в качестве конечной цели предпринимателя рассматривать карьерный рост, выраженный в повышении эффективности деятельности его предприятия, то мнение Знакова В.В. созвучно нашей концепции детерминации карьерного роста корпоративным социальным капиталом.

Общение в организации, относящейся к малому бизнесу, выполняет целый ряд функций:

– информационно-коммуникативная функция общения выражается в приеме-передаче информации, решается вопрос кому и в каком объеме предоставлять информацию. Увеличение корпоративного социального капитала способствует снятию коммуникативных барьеров, а значит и более быстрому и полному прохождению информации;

– регуляторно-коммуникативная (интерактивная) функция заключается в регуляции руководителем поведения подчиненных и непосредственной организации их взаимодействия. Увеличение корпоративного социального капитала состоит в усилении самостоятельного регулирования сотрудниками собственного поведения благодаря сознательности и чувству ответственности за результат. Таким образом, у руководителя снимается потребность в постоянном надзоре и контроле деятельности сотрудников, в их санкционировании, а высвобожденное время можно направить на решение иных важных производственных задач;

– аффективно-коммуникативная функция общения связана с регуляцией эмоциональной сферы сотрудников: происходит либо сближение эмоциональных состояний, либо их поляризация, взаимное усиление или ослабление. Чувство взаимной расположенности, симпатии и доверия между общающимися способствует улучшению результата коммуникации.

Общение имеет не только коммуникативную, но и перцептивную сторону, т.е. достигнутое в ходе общения понимание сторон друг другом есть отражение в сознании эмоций, мотивов, установок и целей друг друга, принятие этих целей, позволяющих устанавливать взаимоотношения. Взаимопонимание достигается за счет действия четырех механизмов: эмпатии и идентификации, а также рефлексии и аттракции.

Эмпатия – это попытка руководителя мысленно занять позицию подчиненного для более глубокого понимания его чувств и эмоций. Эмпатия более свойственна для общения в тех организациях, где господствует неформальная обстановка, а подчиненный интересуется руководителя не как функционирующий элемент организационной системы, а как личность, наделенная эмоциями, переживаниями. Идентификация – это мысленная попытка уподобления руководителя подчиненному работнику с целью посмотреть на происходящее глазами подчиненного, что помогает понять мысли и представления сотрудника. Аттракция – это процесс формирования привязанности сотрудников к руководителю благодаря повышению его привлекательности, результатом чего является формирование положительных межличностных отношений и, как следствие, повышение авторитета руководителя. Аттракция может стать следствием индивидуального подхода предпринимателя к каждому сотруднику. А рефлексия – это обдумывание происходящего, своеобразная обратная связь, позволяющая определиться со стратегией поведения в отношении партнера.

Динамический аспект взаимного восприятия предпринимателя и подчиненных состоит в действии механизма обратной связи, в ходе которой субъект восприятия получает сведения о том, как он был воспринят окружающими, каким представляется его облик. Обратная связь важна для коррекции своих коммуникативных посылов. По содержанию она может нести позитивную либо негативную информацию. Снижение эффективности обратной связи препятствует накоплению корпоративного социального капитала. Основными причинами этого могут быть:

– неинформативность обратной связи (когда реципиент не получает реальной информации о том, как его воспринял коммуникатор в силу того, что отрицательное содержание обратной связи вуалируется коммуникатором, чтобы не обидеть близкого человека, которым эта информация будет воспринята, либо из-за неуверенности в том, как подобная информация будет воспринята, либо из страха перед ответной реакцией, ввиду неготовности к риску получить негативную ответную реакцию и т.д.);

– отторжение или искажение смысла сообщения обратной связи во время его расшифровки (например, если смысл сообщения не приятен реципиенту, он сознательно искажает смысл сообщения либо вообще не воспринимает для снижения когнитивного диссонанса и избегания негативных эмоций).

Бывают ситуации, когда имеют место обе указанные причины снижения эффективности обратной связи. И тут многое зависит от самого предпринимателя, как он построит свои отношения с подчиненными, будет ли конструктивно реагировать на критику со стороны подчиненных.

Можно выделить три важные характеристики обратной связи, которые повышают ее эффективность: – дескриптивность (т.е. описательность, сосредоточение на фактах, а не собственных эмоциональных реакциях), неотсроченность и релевантность потребностям. Дескриптивность обратной связи повышает уровень взаимного доверия в отношениях, повышает ощущение психологической безопасности и комфорта в общении, способствуя накоплению корпоративного социального капитала, повышая уровень психофизиологической совместимости сотрудников в компании.

Основу отношений в организации составляют взаимодействия [5; 6]. Выделим два значения термина «взаимодействие»:

- во-первых, описываются действительные реальные контакты членов коллектива (действия, содействия, контрдействия);
- во-вторых, этим термином обозначается взаимное влияние субъектов взаимодействия друг на друга в ходе совместной деятельности.

Также под корпоративным взаимодействием понимается непосредственная организация предпринимателем совместных действий работников, позволяющая достичь общую цель [4]. Для эффективности совместной работы важно, чтобы взаимодействие между руководителем и членами коллектива было продуктивным, способствующим раскрытию личностных потенциалов и достижению эффективных результатов каждого работника, установлению отношений доверия в совместной деятельности [1]. В этом проявляется накопление корпоративного социального капитала.

В описываемой концепции успешности предпринимательской карьеры в малом бизнесе большое значение приобретают складывающиеся у предпринимателя с подчиненными отношения, которые, в свою очередь, зависят от стиля взаимодействия предпринимателя с подчиненными. Крысько В.Г. выделил пять основных критериев для оценки стилей взаимодействия [6]:

1. характер активности позиций партнеров;
2. характер выдвигаемых целей;
3. характер ответственности;
4. характер функционирования механизма идентификации/обособления между партнерами.
5. характер отношений, возникающих между партнерами;

Карьерному успеху будут способствовать следующие факторы-индикаторы высокого уровня корпоративного социального капитала.

1. Активная позиция каждого из партнеров взаимодействия – и руководителя и подчиненного, руководитель не должен вынуждать подчиненных занимать пассивную позицию.
2. В разработке организационных целей принимают участие как руководитель, так и подчиненные, причем следует прорабатывать как краткосрочные, так и долгосрочные цели.
3. За результаты деятельности несут ответственность все ее участники, а не руководитель единолично.
4. Взаимодействие сопровождается идентификацией сотрудников с компанией, сильным ингрупповым чувством, ощущением корпоративной принадлежности и сопричастности, а не отстраненностью, обособлением и отчуждением.
5. Основой отношений между партнерами служат доброжелательность и доверие, а не раздражение или обида.

Перечисленные пять критериев можно дополнить шестым – *характером коммуникаций*. Индикатором высокого уровня корпоративного социального капитала по этому показателю будет наличие свободной циркуляции имеющейся у участников взаимодействия информации и знаний.

Приведенные показатели корпоративного социального капитала созвучны результатам исследований Р. Берта, который пришел к выводу, что социальный капитал возникает как дружеские, рабочие и более общие контакты, через которые вы получаете возможность использовать ваш финансовый и человеческий капитал [15].

В рамках малого бизнеса особое значение приобретает характер взаимодействия предпринимателя с подчиненными, которое выражается, прежде всего, в индивидуальном стиле руководства [7; 14]. Выделяются различные стили: директивный, коллегиальный и попустительский. Каждый из них имеет целый ряд преимуществ и недостатков. Большинство исследователей считают, что главным условием эффективного руководства и как следствие, успешности карьеры, является умение руководителя использовать преимущества того или иного стиля руководства в зависимости от конкретной обстановки [8; 11].

Важным элементом модели накопления корпоративного социального капитала являются отношения сотрудников. Внутренняя среда малой организации характеризуется особыми межличностными отношениями (повышенные требования в совместной деятельности, межличностные оценки, сопереживания, соперничество и соревнование, самоутверждение).

Про важность межличностных отношений говорили А.Ф. Лазурский, В.Н. Мясичев – родоначальники концепции отношений личности, а также А.А. Александров, 1993; А.Я. Кибанов, 1997; М.В. Клищевская, 1999 и др. [4; 9]. Они связывали проблему активности личности с категорией психических отношений, рассматривая ее целостный характер в контексте системы «субъект – субъект» и «субъект – объект», реализуемой через отношение.

Личность и сознание человека в каждый данный момент представляют единство отражения объективной действительности и отношения человека к ней. Об этом говорили и А.Ф. Лазурский, В.Н. Мясичев [9]. Их концепции личностных отношений – это совокупность тезисов, согласно которым психологическим ядром личности является индивидуально-целостная система ее субъективно-оценочных отношений к действительности, представляющая собой интериоризованный опыт взаимоотношений с другими людьми в условиях социального окружения. Тогда человеческий капитал предпринимателя, приводящий его к карьерной успешности, есть производная функция от субъективно-оценочных отношений к происходящему в компании, а также от складывающихся взаимоотношений с остальными сотрудниками.

Развитые корпоративные отношения представляют собой целостную систему избирательных, сознательных, индивидуальных связей сотрудников внутри организации и за ее пределами, отношение к своим обязанностям и своей деятельности в данной организации и отношение к работе вообще. Система отношений определяется развитием человека в организации, она выражает его личный опыт и внутренне определяет его действия, переживания.

Взаимоотношения в коллективе как показатель корпоративного социального капитала с точки зрения социально-психологического подхода включают три компонента.

- Когнитивный – процесс познания индивидуально-психологических особенностей окружающих в процессе совместной деятельности. В маленькой организации, в отличие от большой, руководителю проще узнать особенности каждого подчиненного, чтобы подобрать индивидуальный подход к каждому сотруднику.

- Эмоциональный – положительные или отрицательные эмоции – симпатия, антипатия, удовлетворенность собой, окружающими, а также самой работой, – возникающие под влиянием социально-психологических особенностей членов организации. Этот компонент особенно важен, так как в малой организации он выполняет основную регулирующую функцию из-за преимущества в организации неофициальных взаимоотношений.

- Поведенческий – выражение собственного отношения к окружающим соответствующими действиями, мимикой, жестикациями, речью.

Заметная роль в структуре взаимоотношений в малой организации принадлежит системе отношений между подчиненными и руководителем. Предпринимателю как руководителю коллектива принадлежит особая роль в формировании позитивных взаимоотношений в коллективе. Предприни-

матель может постараться наладить как служебные взаимоотношения (складывающиеся в ходе совместной профессиональной деятельности), так и внеслужебные (создающиеся в часы досуга, в процессе совместного отдыха).

Основной критерий оценки взаимоотношений в малой организации – состояние удовлетворенности / неудовлетворенности коллектива в целом на основе симпатий / антипатий, привлекательности / непривлекательности, совместимости / несовместимости отдельных ее членов. Высшая степень развития взаимоотношений в организации малого бизнеса определяется таким уровнем сознательного отношения каждого сотрудника к себе, к коллегам, как к членам одной семьи. Нормы взаимоотношений, похожие на семейные, являются признаком высокого уровня корпоративного социального капитала. Это максимальная степень единения, которую можно охарактеризовать термином *гомфотерность* [13].

Корпоративный социальный капитал улучшает взаимопонимание между сотрудниками и руководителем, которое достигается не только за счет участия в совместной деятельности, а за счет взаимного содействия – понимание и разделение стоящих проблем, совместное принятие решений, взаимная помощь и участие в достижении корпоративных целей, а также несение общей ответственности. Наличие взаимного содействия и полное единение и сплоченность – это также признаки *гомфотерности* группы.

Сплоченность сотрудников в единую команду складывается на основе единства целей, эмоциональных настроений, близости представлений работников по существенным вопросам жизнедеятельности организации. По своему значению понятие сплоченность команды, или более распространенный термин сплоченность коллектива, близко к понятию хороший социально-психологический климат. Социально – психологический климат является показателем уровня социально-психологического развития коллектива, степени накопления корпоративного социального капитала, психологических резервов, способных к более полной реализации [10]. Установлено, что между состоянием социально-психологического климата развитого коллектива и эффективностью совместной деятельности его членов существует положительная связь [4; 12]. А это, в свою очередь, связано с перспективой возрастания роли фактора корпоративного социального капитала в достижении карьерной успешности предпринимателем.

Корпоративный социальный капитал способствует установлению здорового социально-психологического климата в организации. Компонентный состав социально-психологического климата следующий [12]:

- доверие в коммуникации. Это доверие определяет диапазон и полноту той информации, которую можно доверить другому;
- Перцептивные образы, т.е. образы друг друга, которые сложились у сторон. В случае малого бизнеса это могут быть образы работников как членов одной семьи;
- эмоции (симпатии или антипатии друг к другу), отражает эмоциональную привлекательность одного субъекта для другого, эмоциональную сплоченность;
- мотивация характеризует личную заинтересованность сторон друг в друге, привлекательность сторон друг для друга, нужность и необходимость в поддержании и развитии отношений;
- поведенческая направленность определяет на что ориентировано поведение членов группы – на достижение индивидуальных или коллективных целей.

Таким образом, поиск наиболее важных для успешности карьеры в малом бизнесе факторов должен вестись путем исследования корпоративного социального капитала.

Накопленный корпоративный социальный капитал проявляется в достаточной информированности всех членов коллектива о состоянии дел, текущих и предстоящих задачах, а также обо всех изменениях в организации, высокой требовательности к себе и другим, но и в высокой ответственно-

сти за собственные действия, отсутствии давления на сотрудников со стороны руководства, доброжелательной конструктивной критике, возможности свободно высказывать свое мнение, доверии руководителя и подчиненных друг к другу и удовлетворенности своей принадлежностью к данной организации, эмоциональной включенности и сплоченности.

За рамками данного исследования осталась проблема определения величины накопленного корпоративного социального капитала. Чтобы получить значение накопленного корпоративного социального капитала, или индекс накопленного корпоративного социального капитала, потребуется в ходе эмпирического исследования установить значения по следующим параметрам: количество и частота проводимых общих собраний, участие каждого члена в принятии решений, время, затрачиваемое каждым сотрудником на общие нужды компании или коллектива, наличие и степень доверия к коллегам, наличие симпатии/антипатии к коллегам, свобода коммуникаций, демократичность отношений и управления и др.

Знание компонентов модели корпоративного социального капитала и принципов его накопления, умение их измерить позволяет правильно и своевременно распределять усилия, чтобы общая эффективность отдачи социального капитала непрерывно повышалась, развивая карьеру предпринимателя.

Таким образом, была прослежена взаимосвязь корпоративного социального капитала, его накопление и влияние на карьеру в малом бизнесе.

Библиографический список

1. Антоненко, И. В. Личностный аспект деятельности предпринимателя: Автореф. дис. ...канд. Психол. наук. / И. В. Антоненко. – М., 1995. – 19 с.
2. Бурдые, П. Формы капитала / П. Бурдые // Экономическая социология. – 2002. – № 5. – С. 60–75.
3. Знаков, В. В. Половые различия в понимании неправды, лжи и обмана / В. В. Знаков // Психологический журнал. – 1997. – № 1. – С. 38–49.
4. Клейменова, Ю. Э. Влияние социально-психологических факторов на успешность карьеры в малом бизнесе : Автореф. дис. ...канд. Психол. наук. / Ю. Э. Клейменова. – М., 2007. – 23 с.
5. Красовский, Ю. Д. Управление поведением в фирме: эффекты и парадоксы: Практическое пособие / Ю. Д. Красовский. – М. : Инфра-М, 1997. – 98 с.
6. Крысько, В. Г. Социальная психология: Курс лекций / В. Г. Крысько. – 3-е изд. – М. : Омега-Л, 2006. – 352с.
7. Малые и средние предприятия. Управление и организация / Под ред. Й. Х. Пихлера, Х. Й. Пляйнера, Шмидта К.-Х., пер. с нем. – М. : Междунар. Отношения, 2002. – 280с.
8. Марченко, В. В. Социальная психология предпринимательства / В. В. Марченко. – Ярославль, 1996. – 216 с.
9. Мясичев, В. Н. Психология отношений: избранные психологические труды / В. Н. Мясичев. – М. : Институт практической психологии, 1998. – 368 с.
10. Парыгин, Б. Д., Социально-психологический климат коллектива: пути и методы изучения / Под ред. В. А. Ядова. – Львов, Наука, 1982.
11. Поздняков, В. П. Психология успешного предпринимательства: опыт исследования и практической работы / В. П. Поздняков, Е. Б. Филинкова // Прикладная психология. – 1998. – № 5. – С.32–43.
12. Рябова, Ю. Э. Подходы к изучению карьеры предпринимателя в малом бизнесе / Ю. Э. Рябова // Вестник университета. – 2006. – № 3(19) / 2006. – С. 77–81.
13. Уманский, Л. И. Методы экспериментального исследования социально-психологических феноменов. / Л. И. Уманский // Методология и методы социальной психологии. Под ред. Шороховой Е. В. – М., 1977, С. 54–71.
14. Bowling Alone: America's Declining Social Capital // Journal of Democracy. – 1995. – January. – P. 65–78.
15. Burt, P. Structural Holes: The social structure of competition / P. Burt. – Cambridge, MA, 1992. – P. 9.

УДК 791.43-252.5

М.И. Косинова

ПАДЕНИЕ КИНОПОСЕЩАЕМОСТИ В ЭПОХУ «ЗАСТОЯ». ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Аннотация. В статье рассматривается процесс падения кинопопулярности, который происходил в советской кинематографии в 1970-х – начале 1980-х гг.. Автор изучает причины этой негативной тенденции и те меры, которые принимали руководители советской кинематографии и кинематографисты для ликвидации данной проблемы. В статье рассматриваются вопросы киносоциологии, кинопроката, репертуарной политики.

Ключевые слова: советский кинематограф, период «застоя», кинофикация, кинопрокат, кинопопулярность, репертуарная политика, кинозрители.

Marina Kosinova

THE FALL OF CINEMA ATTENDANCE IN THE ERA OF "STAGNATION". CAUSES AND CONSEQUENCES

Annotation. The article discusses the process of the fall of cinema attendance that took place in Soviet cinema in the 1970's – early 1980-ies. The author examines the causes of this negative tendency and the measures that took the leaders of the Soviet cinematography and the filmmakers to eliminate this problem. The article contains the questions of cinema sociology, movie rental, repertoire policy.

Keywords: soviet cinema, period of "stagnation", cinemas, movie rental, cinema attendance, repertoire policy, audience.

В годы «оттепели» у нас была самая высокая кинопопулярность в мире – более 4 млрд. посещений в год. Однако в конце 1960-х – начале 1970-х гг. появились первые симптомы сокращения гигантской киноаудитории. Тогда эта негативная тенденция нивелировалась за счет переброски цифр популярности с зарубежных фильмов на отечественные. Немногие кинематографисты отважились в то время забить в набат по этому поводу.

Во второй половине 1970-х падение популярности не могли покрыть уже даже иностранные хиты. Если в начале десятилетия каждый среднестатистический зритель посещал кинотеатр 19 раз в г., то во второй половине эта цифра снизилась до 16 посещений. Несмотря на то, что на 1980 г. пришелся второй пик кинопопулярности в СССР, в это десятилетие общая аудитория кинотеатров уже не поднималась выше четырех миллиардов. Однако официальная статистика в начале 1980-х гг. констатировала перелом этой негативной тенденции и стабилизацию ситуации в кинопопулярности.

«Достигнутыми за годы десятой пятилетки показателями мы по праву можем гордиться, – докладывал начальник Управления кинофикации и кинопроката Ф. Белов в 1981 г. – Обслужено только на платных киносеансах свыше 20 млн чел. Государственная киносеть страны, организации кинопроката уже к годовщине Великого Октября досрочно рапортовали о выполнении заданий пятилетнего плана и плана 1980 г. Удельный вес зрителей, смотревших новые советские фильмы, возрос с 47,3 % в 1975 г. почти до 70 % 1980 г.» [1].

Казалось бы, годовая продукция в 130 фильмов должна удовлетворить самые разнообразные зрительские запросы. В действительности же, лишь очень небольшое число картин собирало массовую аудиторию. Так, в 1975 г. 45–50 млн зрителей посмотрели «Афоню», «Калину красную», «Они сражались за родину», «Романс о влюбленных». Большинство же фильмов посещало от 2 до 4 млн зрителей, что не оправдывало расходов на постановку и печать тиража. При сокращающемся числе посещений и относительном увеличении кинопродукции зрительский выбор ограничивался узким кругом картин. Примерно 15 % фильмов приносили 80 % сборов.

Таким образом, популярность кинотеатров стала резко падать из-за развития телевидения, с

одной стороны, и скучного кинорепертуара, с другой. В результате уменьшились поступления в бюджет страны.

Пустеющие кинозалы заставили киноруководство начать борьбу за существование, поиск новых форм и методов овладения аудиторией. «Тогда-то, – вспоминает В. Головской, – и возникла идея переориентации советской кинематографии на массовые жанры. Администрация Госкино СССР при поддержке ряда творческих деятелей предложила обратить внимание на комедии, мелодрамы, приключенческие и научно-фантастические ленты, и даже на фильмы катастроф и фильмы ужасов! С середины 70-х гг. теоретиком этого направления стал Андрей Михалков-Кончаловский. Он предложил реорганизовать советскую киноиндустрию как по линии производства, так и в сюжетно-тематическом отношении, приблизив ее к американской модели» [2, с. 75].

Эта дискуссия о путях развития советского кино проходила на страницах журнала «Искусство кино». Выражая позицию руководства Госкино и ряда кинодеятелей, А. Кончаловский предложил целую программу жанровой и тематической переориентации советской кинематографии. В ней, в частности, говорилось об интересах зрителей, которые, должны стоять во главе угла: «мы плохо знаем своего зрителя, его запросы, что конкретно публика хочет видеть на экране. Поэтому фильмы наши морально устаревают еще до завершения съемочного периода» [2, с. 81]. По словам режиссера, нам необходимо было обратиться к опыту Голливуда, где история изучения зрительских вкусов и потребностей уходила своими корнями в седую старину. В программе говорилось также об отсутствии профессионализма наших драматургов и режиссеров, неразвитости культуры жанров, непонимании их специфики, что неизбежно вело к потере критериев оценки. Критиковал А. Кончаловский и нашу систему проката: «экраны заполнены низкопробными поделками, пользующимися успехом у массового зрителя, но прокатчики не воспитывают вкус, не демонстрируют подлинно художественные ленты» [2, с. 82].

Идея коммерциализации советского кино встретила серьезные возражения многих кинематографистов и части идеологического аппарата (обкомов, партийной печати, отделов ЦК), утверждавших, что «советское кино ценно своими традициями, опытом создания высокохудожественных, оригинальных произведений и что у советской киноиндустрии нет ни производственных возможностей, ни профессионализма Голливуда» [2, с. 75]. Как справедливо заметил Д. Дондурей, «одно из главных порождений социалистической культуры – убежденность творцов и критиков, что коммерческий успех свидетельство бездуховности, а посему презираемое явление» [3, с. 9].

Однако эта идея все же принесла кое-какие плоды, самыми спелыми из которых являются «Москва слезам не верит» В. Меньшова (1979), «Экипаж» А. Митты (1979), «Сибириада» самого А. Кончаловского (1978), «Пираты XX века» Б. Дурова (1979) и др. Но подавляющее большинство картин коммерческого направления конца 1970-х – начала 1980-х гг. представляло собой довольно жалкое зрелище. На экранах появлялось все больше «легковесных» фильмов, профанирующих любимые жанры наших кинозрителей – мелодраму, комедию, приключенческий фильм. К 1980 г. количество «значительных» фильмов снизилось по сравнению со второй половиной 1970-х с 3–3,5 % до 2,5 % от годового выпуска. В начале 1980-х гг. снижение процентного соотношения фильмов, олицетворяющих собой «магистраль кинопроцесса», продолжалось в геометрической прогрессии.

Через год после публикации этой дискуссии в «Искусстве кино» вышла статья Ю. Ханютина «Зритель в системе массовых коммуникаций», которая, по сути, стала ответом А. Кончаловскому. «Критик, – продолжает В. Головской, – сформулировал свою позицию, получившую поддержку части режиссуры и критики и, как ни странно, некоторых официальных идеологов, как огня боявшихся американизации советского кино, проникновения – под видом жанрового разнообразия – западной заразы» [2, с. 82].

Ю. Ханютин, разделяя позицию А. Кончаловского в отношении борьбы за зрителя, понимал эту борьбу иначе: «создавать фильмы точного адреса и осуществлять идею дифференцированного проката. Дать возможность подлинным ценителям киноискусства смотреть высокохудожественные фильмы, например, в киноклубах. ...Создавать фильмы-открытия: открытия проблем, материала, личности героя и личности художника. Нужны фильмы «штучного» производства. Кинематограф «Баллады о солдате» (1959), «Председателя» (1964), «Калины красной» может не бояться наступления телевидения, массовых коммуникаций. Он просто будет учитывать их существование» [2, с. 83].

Выступая в 1976 г. на конференции Союза кинематографистов о жанровом разнообразии кино, Ю. Ханютин сформулировал четыре фактора, которые – вместе или по отдельности – обеспечивают успех фильму: «проблемность («Премия», «Председатель»); зрелищность, масштабность, чего не может дать телевидение («Освобождение», 1968–1971); использование традиций массовых жанров при глубинном их переосмыслении («Калина красная», «Белое солнце пустыни»); шоковое воздействие, потрясение» [2, с. 83].

«Конец 70-х и начало 80-х гг., – констатирует В. Головской, – прошли под знаком конфликтного противостояния этих двух взаимоисключающих концепций развития кино. По всем внешним признакам победила линия на коммерциализацию. Власти и подумать не могли о том, чтобы допустить развитие движения киноклубов, способствовать формированию «элитной» аудитории или разрешить хотя бы некоторым художникам создание фильмов, рассчитанных на образованную публику. Но, с другой стороны, идеологические вериги не позволяли и «коммерсантам» развернуться в полную силу. Цензурные рогатки и стремительно убывающие финансы резко ограничивали творческие и производственные возможности «массовиков». Отдельные прокатные успехи, вроде картины «Москва слезам не верит», не делали погоды, а телевидение продолжало стремительное наступление на свободное время населения» [2, с. 83–84].

Повышенная идеологическая «чуткость» раздутого в это время до небывалых размеров бюрократического аппарата порой выходила ему боком. М. Черненко в своей книге «Красная звезда, желтая звезда», говоря о кино эпохи «застоя», отмечает, что «с одной стороны, гнет идеологической цензуры здесь опирался на отлаженный десятилетиями механизм глубоко эшелонированного руководства отраслью, с другой же – именно поэтому был подвержен огромному количеству производственных, региональных, чисто человеческих неожиданностей, случайностей, пристрастий, зачастую нивелировавших и нейтрализовавших самые драконовские меры по отношению к тем или иным произведениям, школам, направлениям, личностям в киноискусстве. И чем жестче и агрессивнее становилось партийное руководство искусством, тем менее вероятным и предсказуемым оказывался его конечный результат. Тем меньше логики можно было обнаружить не только в каждом отдельном решении, но и в самой культурной политике» [5, с. 244–245].

Порой режиссеры (Э. Рязанов, Н. Михалков и др.) умело использовали в своих целях внутренние конфликты между партийным и государственным аппаратом, конфликты между разными группировками внутри ЦК, между ЦК и КГБ, между местными и центральными органами власти... В результате на экраны выходили явно крамольные фильмы, и было непонятно, кто дал им возможность попасть в прокат. Так, на закате «оттепели», в 1967 г., когда цензура уже вовсю свирепствовала и «полка» была «открыта», на экраны вышел фильм Г. Панфилова «В огне брода нет». Он был, казалось бы, абсолютно «полочным» по всем параметрам, в первую очередь по причине своей революционной тематики в неожиданном ракурсе. В том юбилейном для Октябрьской революции году была запрещена картина на эту тему – «Комиссар» Н. Аскольдова, а на следующий год на «полку» легла еще одна революционная картина – «Интервенция» Г. Полоки. Как удалось избежать этой участи фильму Г. Панфилова – непонятно. Возможно, решающую роль сыграло имя соавтора сценария,

мэтра отечественной кинодраматургии Е. Габриловича. Возможно, излишняя сложность бюрократического аппарата. Но факт остается фактом.

В 1970-х гг. активизировалась и киносociология. Позднее, в середине 1980-х, было проведено крупномасштабное исследование зрителей РСФСР, в котором объединились, взаимодополняя друг друга, возможности социологов ВНИИ киноискусства, Госкино и кинофикаторов, кинопрокатчиков на местах. Однако это никак не улучшило тяжелейшее состояние, в котором на тот момент оказался наш кинематограф.

В середине 1970-х гг. социологи предсказывали, что процесс снижения кинопосещаемости, только заявивший о себе тогда, будет продолжаться в течение следующего десятилетия. Ими были разработаны специальные методологии, позволяющие спрогнозировать как успех готовых фильмов, так и успех или неуспех запущенных или запускаемых в производство сценариев.

«Ученые, – говорит В. Головской, – с помощью вычислительных машин подсчитали итоги кинопроката за последние 15 лет по 14 параметрам. Учитывались: студия, режиссер, жанрово-тематическая группа и ряд других компонентов. В результате был сделан предварительный прогноз прокатной судьбы картин, выпускаемых на экран в 1977 г. Например, известно, что режиссер Х. на студии имени Довженко в Киеве поставил комедию. Зная, что фильмы этого режиссера за последние 10 лет собирали в среднем 10 миллионов зрителей, зная также, что комедия в среднем собирает 15 миллионов, а фильмы студии им. Довженко в среднем собирают 7 миллионов (все цифры условные), можно было с достаточной степенью точности назвать прокатные результаты новой работы этого режиссера. Этот пример лишь очень приблизительно отражает довольно сложную систему социологического эксперимента.

Другая группа исследователей создала методику прогнозирования прокатной судьбы фильма еще до его тиражирования, что было особенно важно, так как количество копий некоторых картин достигало 2–3 тыс., и печать фильма оказывалась делом чрезвычайно дорогостоящим. Эта методика включала предварительные просмотры фильма, как специально подобранными, так и естественными аудиториями; замер зрительской реакции; сопоставление мнений публики с оценками экспертов и т.д. Если в результате оказывалось, что фильм не может рассчитывать на массовый прокат, то печаталось меньшее количество копий.

Наконец, велась работа по изучению экранной жизни фильма с учетом реальных прокатных данных, откликов прессы, писем зрителей и пр.

Все эти методики, которым стали придавать весьма важное практическое значение, в сущности, имели двоякую цель: во-первых, найти оптимальную модель фильма, сочетающую тематическую, содержательную значительность с максимальной зрелищной эффективностью; и во-вторых, понять механизм функционирования фильма в системе проката. Кстати говоря, прокат только еще начал задумываться над научной организацией своей деятельности, постигать законы доведения фильма до зрителя» [2, с. 91–92].

Свидетельством повышенного внимания к проблеме «кино и зритель» стала годовая дискуссия об интересном фильме, проведенная на страницах журнала «Искусство кино» с участием режиссеров Р. Быкова, С. Соловьева, Э. Лотяну, А. Эфроса, сценариста А. Гребнева, социолога Д. Дондурея, критиков и зрителей.

Одна из интересных мыслей, высказанная в процессе дискуссии Д. Дондуреем, заключалась в том, что структура киноаудитории неоднородна – нет единой аудитории, есть множество «субаудиторий». Поэтому фильмы должны создаваться по принципу «слоеного пирога», чтобы удовлетворять самые различные вкусы и запросы.

Другой горячо обсуждавшийся и тесно связанный с проблемой «кино и зритель» вопрос касался жанрового разнообразия кинопродукции. Существовало мнение, что необходимо реабилитиро-

вать «низкие» жанры – комедию, детектив, мелодраму. На эту тему была проведена научная конференция, а «Литературная газета» немало писала о приключенческом фильме. Одним из тех, кто активно поддержал эти идеи, был режиссер В. Мотыль. «Новая ориентация» – так Мотыль назвал программу возвращения зрителя с помощью всего богатства жанрового спектра кино. Более 60 млн зрителей (при норме – 17 млн) посмотрели комедии «Афоня» и «Иван Васильевич меняет профессию», приключенческие ленты «Всадник без головы» и «Неуловимые мстители», мелодраму «Калина красная». Идейное воздействие, по мнению режиссера, можно было успешно осуществлять и с помощью «низких» жанров.

Вскоре усилиями СК был создан Совет по приключенческому и научно-фантастическому фильму, председателем которого был утвержден В. Мотыль. «Постоянная потребность массовой зрительской аудитории в фильмах остросюжетных жанров, – говорилось в проектной записке инициативной группы, – красноречиво подтверждена прокатной статистикой и данными социологических исследований. Вместе с тем именно в фильмах такого рода ощущается постоянный недостаток, а многие картины приключенческого и научно-фантастического жанров не выдерживают критериев художественности и подлинного искусства.

В деле коммунистического воспитания молодежи, духовного формирования нового человека не используется в достаточной мере одно из наиболее эффективных и действенных средств киноискусства. При этом дефицит в остросюжетных, зрелищных лентах с каждым годом все более покрывается за счет фильмов зарубежного производства. Такое положение является нетерпимым».

Создаваемый при СК Совет по киноприключениям и должен был положить конец этому вопиющему безобразию. Однако это начинание Союза уже не могло переломить общую тенденцию деградации советского кино и спада зрительского интереса к нему.

Некоторые советские картины, вышедшие в первой половине 1980-х гг., еще имели достаточно большой успех у зрителя. Однако это было уже скорее исключением, чем правилом. Не случайно такую бурную реакцию среди мастеров кино и критиков вызвал успех у зрителей фильма В. Меньшова «Москва слезам не верит», который за 8 месяцев проката посмотрели 4–5,5 млн человек.

В это время наш прокат поддерживали в основном зарубежные и старые советские фильмы, классика отечественного кинематографа. Уровень же новых советских картин, снимаемых как мэтрами, так и дебютантами, как мы сказали, снизился. «Бессмысленно подсчитывать, сколько хороших или сколько плохих фильмов было снято в первой половине 80-х гг. – говорит А. Медведев. – Плохих было значительно больше, а еще больше – никаких. Но дело даже не в количественном соотношении удач и неудач. Дело в тенденции, в том, что олицетворяло собой магистраль кинопроцесса» [4, с. 253].

Итак, в годы «застоя» с каждым годом на экранах появлялось все больше легковесных фильмов, профанирующих любимые жанры наших кинозрителей – мелодраму, комедию, приключенческий фильм. К 1980 г. количество «значительных» фильмов (киноэпопея, кинороман, киноповесть и т.п.) резко снизилось по сравнению со второй половиной 1970-х. В начале 1980-х снижение процентного соотношения фильмов, олицетворяющих собой «магистраль кинопроцесса», продолжалось в геометрической прогрессии.

Существующий фильмофонд не соответствовал зрительским предпочтениям в том числе и по жанровому признаку. И все же предпочтение киноаудитории в середине 1980-х гг. отдавалось еще советским фильмам.

Падение посещаемости, тем не менее, продолжалось. Более того, с каждым годом этот процесс усугублялся. Уже к 1984 г. наше кино стало дотационным. Советский кинематограф пришел к своему кризису. В это время его еще как-то поддерживали старые советские фильмы, которые тогда так активно не эксплуатировались телевидением. А основную прибыль собирали уже зарубежные

фильмы. Если в середине 1970-х каждая картина «Мосфильма» собирала в среднем 18 млн зрителей, то в 1985 г. – чуть больше 9 млн. «Ленфильм» снизил показатели с 14 млн до 6,3 млн зрителей.

В 1986 г. наша киноаудитория сократилась до 3,8 млрд кинопосещений в год. Причем на новые фильмы было продано лишь 1,6 млрд. билетов, что составило около 42 %. Две трети отечественных лент, запущенных в производство до перестройки, собрали в 1987 г. мене 5 млн зрителей, в то время как окупаемость киноотрасли в целом определялась цифрой 17 млн. Таким образом, кинематограф, хотя этот факт по-прежнему скрывается от общественности, перешел в разряд планово-убыточных отраслей.

Библиографический список

1. Белов Ф. Десятая пятилетка: 20 миллионов зрителей / Ф. Белов // Искусство кино. – 1981 – № 5. С. 16–21.
2. Головской В. Кинематограф 70-х. Между оттепелью и гласностью / В. Головской. – М. : Материк, 2004. – 388 с. – ISBN 5-85646-144-4.
3. Дондурей Д. Новая модель кино: трудности переходного периода /Д. Дондурей // Киноведческие записки. – 1989. – №3. – ISBN 02358212. – С. 3–14.
4. Медведев А. Территория кино / А. Медведев – М. : Вагриус, 2001. – 288 с. ISBN 5-264-00716-0.
5. Черненко М. Красная звезда, желтая звезда /М. Черненко. – М. : Глобус Пресс, 2003. – 432 с. ISBN 966-8300-01-7.

УДК 316.344.6

С.И. Кузин

М.В. Карманов

ОЖИРЕНИЕ КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ПРЕГРАДА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

***Аннотация.** В настоящее время заметный рост численности лиц, страдающих избыточным весом, реально превратился в серьезную проблему для обеспечения устойчивого социально-экономического развития на государственном, региональном и муниципальном уровнях. В этой связи большое научное и практическое значение имеет совершенствование методологии прикладного исследования масштабов и распространенности ожирения, а также потерь общества, вызванных углублением столь неблагоприятного процесса.*

***Ключевые слова:** ожирение, потери от ожирения, лишний вес, индикаторы ожирения, проблемы исследования ожирения.*

Sergei Kuzin

Mikhail Karmanov

OBESITY AS A SPECIFIC OBSTACLE SUSTAINABLE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

***Annotation.** At present, significant growth in the number of persons suffering from overweight is a serious problem for sustainable socio-economic development at the state, regional and municipal levels. In this regard great scientific and practical importance is the improvement of the methodology for applied studies of the extent and prevalence of obesity, as well as of losses caused by the deepening of such a negative process.*

***Keywords:** obesity, loss obesity, overweight, indicators of obesity, problems in the study of obesity.*

Современное общество сложно представить без постоянного продвижения вперед – к новым открытиям, техническим достижениям, совершенствованию социальных отношений. При этом в подавляющем большинстве случаев в научном мире разговор ведется уже не просто о постепенной трансформации исторически сложившихся условий, традиций и трендов, а о достижении так называемого устойчивого социально-экономического развития, подразумевающего сознательное устранение колебаний даже по принципу шаг назад два шага вперед. В данном случае во главу угла ставится целенаправленная эволюция, приводящая к повышению эффективности экономических и социальных процессов, обеспечивающих более высокий уровень жизни членов общества.

При этом в свете терминологии, все глубже и глубже проникающей в теорию и практику управления, разнообразные неблагоприятные или нежелательные варианты и направления социально-экономического развития достаточно часто трактуются как вызовы и угрозы [1]. Среди них обычно называются:

- разбалансировка планетарной экосистемы и катастрофические изменения природно-климатических условий среды обитания человечества;
- тотальное загрязнение окружающей природной среды;
- истощение запасов многих природных ресурсов, включая энергетические, биологические, водные и др. ресурсы;
- наличие огромного арсенала ядерных вооружений, способного многократно уничтожить Землю;
- демографический взрыв, связанный с быстрым и неконтролируемым ростом численности населения, особенно в развивающихся странах;
- быстрое старение популяции жителей экономически развитых государств мира;
- нарастающая нелегальная миграция, приводящая к трансформации исторически сложившихся социальных, этнических, религиозных и др. пропорций;

- кризис традиционных духовных и семейных ценностей.

Несомненно, каждый из выше перечисленных вызовов (угроз) способен создать дополнительные трудности для обеспечения устойчивого социально-экономического развития. Однако при этом не стоит забывать, что любые цели и задачи реализуют люди, качественные характеристики которых могут привнести специфические моменты в процесс достижения любых поставленных ориентиров. В этой связи на передний план выдвигается такая специфическая проблема как ожирение членов общества. На первый взгляд, казалось бы, ну что в этом такого во все времена были полные люди, которые своей массой и «габаритами» заметно выделялись среди остальных людей. Однако такое впечатление обманчиво, так как в последнее время в подавляющем большинстве стран мира наблюдается процесс повышения удельного веса лиц, страдающих избыточным весом. Данное обстоятельство порождает целый ряд проблем социально-экономического характера, среди которых находятся:

- бытовые, транспортные, коммуникационные и прочие трудности социальной адаптации тучных граждан;

- психологическое давление со стороны простых членов общества и работодателей;
- большая склонность к заболеваниям различного рода и преждевременной смертности;
- повышенная физическая утомляемость, малоподвижный образ жизни полных людей;
- наличие различных комплексов, связанных с внешним восприятием лиц, страдающих избыточным весом и т.д. и т.п.

Взгляды на проблему ожирения общества. Перечисленные лишь некоторые основные проблемы, лежащие, если так можно выразиться, на поверхности, вполне можно было бы счесть надуманными, если бы не многочисленные заявления и высказывания специалистов самого различного профиля. Обратимся только к отдельным из них. Проблема ожирения «становится одной из глобальных, затрагивающих все страны. По данным Всемирной организации здравоохранения в мире насчитывается более 1,7 млрд. людей, имеющих избыточный вес» [11].

«В разных странах мира около 10 % от всего бюджета на здравоохранение уходит на лечение ожирения и сопутствующих ему заболеваний. Ожирение – это не просто глобальная проблема в современном обществе, это еще и медико-социальная и экономическая проблема. ... В настоящее время в России около 40 % лиц трудоспособного возраста имеют ожирение. По статистике, смертность молодых людей от лишнего веса в 12 раз превышает этот показатель у людей с нормальной массой тела» [2]. «Проблема ожирения в наше время становится все более актуальной и начинает представлять социальную угрозу для жизни людей. Эта проблема актуальна независимо от социальной и профессиональной принадлежности, зоны проживания, возраста и пола» [6]. «Достижения цивилизации, сделавшие доступным высококалорийное питание и позволившие снизить необходимость в физических нагрузках, способствовали тому, что ... число больных, страдающих ожирением, стало катастрофически нарастать. ... Сегодня известны случаи, когда масса тела человека достигает 300, 400 и даже 600 кг» [7]. «Ожирение снижает устойчивость к простудным и инфекционным заболеваниям, кроме того, резко увеличивает риск осложнений при оперативных вмешательствах и травме» [10].

Если обобщить весь перечень представленных мнений, то можно синтезировать два ключевых обстоятельства. Во-первых, процесс ожирения носит широкомасштабный характер, в том числе с позиций охвата планеты в целом, ее регионов, стран и самых различных слоев населения. По сути дела распространение жителей, имеющих избыточный вес, не замечает геополитических, национальных, региональных, социальных, статусных, возрастных, половых, религиозных и т.д. и т.п. границ. Во-вторых, даже полностью не доверяя тем цифрам (статистическим ориентирам), которые были приведены чуть выше (и касались абсолютных и относительных размеров контингента полных людей), нельзя не признать, что ожирение носит массовый характер. Подобный факт сложно не признавать, особенно глядя на лица граждан, встречающихся на улицах практически всех мегаполисов ми-

ра, в том числе и столицы России – города Москвы. И, наконец, объединение масштабности и массовости процесса ожирения земной популяции объективно вынуждает говорить о реально существующей угрозе, все аспекты и последствия которой вряд ли еще осмыслены в полном объеме.

Особенности ожирения как общественного процесса. Однако чтобы разобраться в причинах и перспективах столь негативного процесса, несомненно, сказывающегося на обеспечении устойчивого социально-экономического развития, необходимо иметь четкие ответы, как минимум, на несколько важнейших вопросов. Среди них целесообразно выделить. Что такое ожирение как объект прикладного исследования? Какие факторы и причины предопределяют распространение ожирения? В чем заключаются именно негативные последствия ожирения? Какие индикаторы целесообразно использовать для всесторонней характеристики ожирения как особого процесса? Какие проблемы стоят перед современной наукой и практикой в исследовании ожирения?

Говоря об ожирении как объекте прикладного анализа можно привести следующие трактовки содержания данного общественного явления. «Ожирение (adipositas) – это избыточное отложение жировой ткани в организме» [4]. «Ожирение – наличие избыточного количества жира в организме. Это состояние, обычно определяемое как избыточный вес, представляет серьезную опасность для физического здоровья» [3]. «Ожирение характеризуется степенью избыточного веса, ассоциированной с ростом заболеваемости и смертности» [9]. «Ожирение возникает, когда человек потребляет больше калорий, чем сжигает» [8].

Несмотря на некоторые формальные различия приведенных выше точек зрения, их сущность сводится к тому, что ожирение, проявляющееся в наличии избыточных жировых отложений (или избыточного веса), представляет большой вред для здоровья, так как приводит к различным формам заболеваемости и преждевременной смерти. Если же рассматривать ожирение как некий общественный процесс, то, видимо, можно говорить о расширении совокупности людей, имеющих избыточный вес, которое может носить абсолютный и относительный характер (рост удельного веса ожиревших людей в общей численности населения). К большому сожалению, в настоящее время как на земном шаре в целом, так и в отдельных странах мира процесс ожирения приобретает все более заметные не только абсолютные, но и относительные масштабы.

По этой причине с позиций обеспечения устойчивого социально-экономического развития никогда не следует забывать, что обыкновенное возрастание численности людей, имеющих ту или иную степень ожирения, может и не ставить дополнительных преград на пути развития экономики и социальной сферы, если, например, этот процесс отстает от расширения абсолютных размеров экономически активного населения. А вот увеличение удельного веса тучных жителей имеет совсем иной подтекст, так как сопряжено с повышением реальной «нагрузки» ожирением на общество. При этом не следует забывать, что с исторической точки зрения проблема ожирения существует не века, а тысячелетия, о чем свидетельствуют данные археологических раскопок каменного века [12].

В прикладных исследованиях процесс ожирения общества крайне важно уйти от субъективных оценок положения дел. Визуальный осмотр является определенным подспорьем для медиков, но не удовлетворяет требованиям экономической науки. По этой причине для установления наличия избыточного веса, а также достигнутой степени ожирения на практике широко применяется, так называемый, индекс массы тела (ИМТ):

$$\text{ИМТ} = \text{вес (кг)} / \text{рост}^2 \text{ (метры)} \quad (1)$$

Последующая интерпретация индекса массы тела производится при помощи следующей шкалы: менее 25 кг – нормальный вес; 25 кг – 26,9 – избыточный вес; 27 кг – 29,9 – ожирение; 30 кг – 34,9 – умеренное ожирение; 35 кг – 39,9 – резко выраженное ожирение; 40 кг и более – патологическое ожирение.

Данная шкала имеет большое значение в прикладном анализе не только распространенности ожирения, но и ее дифференциации в зависимости от фактически достигнутой стадии. Предположим, чем более высоким является удельный вес лиц, имеющих паталогическое ожирение, среди всех людей, страдающих избыточным весом, тем проблематичнее ситуация не только в медицинском, но и в социально-экономическом аспектах.

Если говорить о тех факторах и причинах, которые в настоящее время определяют распространение ожирения, то среди первых чаще всего называют: возраст; пол; генетическая предрасположенность; окружающая среда; физическая активность; психологические компоненты; заболевания; лекарства.

Среди вторых находятся: неправильный рацион питания, переедание; сидячий или малоподвижный образ жизни; низкий уровень метаболизма; сахарный диабет; гормональные сбои и др. [5].

При отсутствии единства понимания факторов и причин ожирения членов общества, по нашему мнению, требуется исходить из того, что фактор – это потенциальная возможность, которая может привести или не привести к появлению избыточного веса. А причина – это то конкретное обстоятельство, которое привело к ожирению. Например, возраст, предполагающий снижение физической и трудовой активности, может сочетаться с сознательным ограничением калорийности потребления, а поэтому не будет приводить к набору лишнего веса.

Попытка рассмотреть последствия процесса ожирения приводит к необходимости выделения ряда самостоятельных аспектов, которые быть идентифицированы применительно к конкретному человеку и к обществу в целом. С позиций индивидуального человеческого организма чаще всего называются такие последствия, как: ненормальное (обычно повышенное) артериальное давление; избыточная масса тела, увеличенный объем талии; повышенный уровень сахара в крови; одышка, быстрая утомляемость; болевые ощущения в области позвоночника и конечностей; нарушения сна; повышенный аппетит; психологический дискомфорт, эмоциональные страдания и др. [5].

С позиций общества в целом речь, как правило, ведется о следующих последствиях: невозможность осуществления нормального процесса жизнедеятельности (передвижение, само обеспечение и т.п.); пониженная работоспособность; повышенная заболеваемость и смертность; необходимость постоянного врачебного наблюдения, социальной поддержки и реабилитации; дефицит общения (и многое другое, что в совокупности приводит к заметным социально-экономическим потерям и снижает эффективность ключевых процессов жизнедеятельности).

Возможности и проблемы оценки процесса ожирения общества. Чтобы всесторонне охарактеризовать роль и последствия процесса ожирения в обществе необходимо пользоваться определенными индикаторами, которые, с нашей точки зрения, можно подразделить на три группы (см. рис. 1).

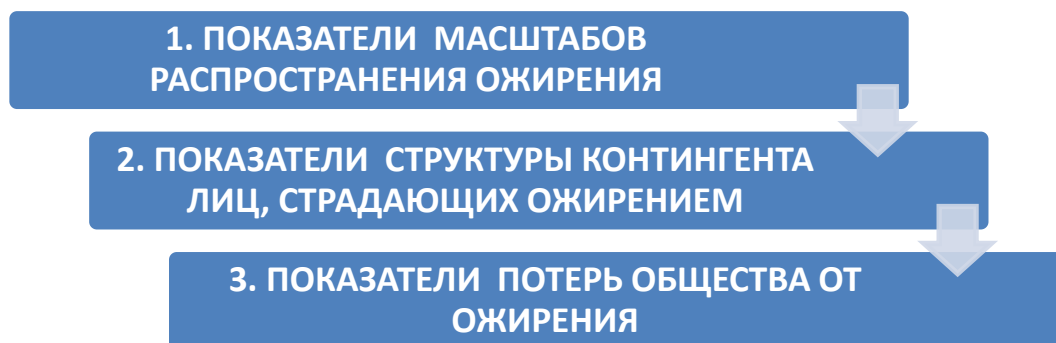


Рис. 1. Структура системы показателей ожирения общества

Логика построения представленной выше системы индикаторов ориентирована на то, чтобы оттолкнувшись от масштабов рассматриваемого общественного процесса, сконцентрировать внимание на структурных особенностях совокупности лиц, имеющих избыточный вес, а также тех последствий, к которым приводит данное обстоятельство (с позиций разработки профилактических мероприятий и повышения эффективности общественного воспроизводства).

Говоря о фактических масштабах распространения ожирения, следует помнить, что они могут иметь абсолютный и относительный характер. Первый связан с размерами контингента людей, страдающих ожирением, а второй – с их представительством в населении и других группах общества. Например: численность лиц, имеющих избыточный вес; динамика численности лиц, имеющих избыточный вес; удельный вес лиц, страдающих ожирением, в общей численности населения; численность лиц, страдающих ожирением, в расчете на 1 000 занятых в экономике; динамика удельного веса лиц, страдающих ожирением, в общей численности населения; динамика численности лиц, страдающих ожирением, в расчете на 1 000 занятых в экономике и др.

Структура контингента лиц, страдающих ожирением, может быть рассмотрена по целому ряду направлений, среди которых наиболее важными являются: медицинское распределение лиц, имеющих избыточный вес (по степени ожирения, темпам ожирения и т.п.); территориальное распределение лиц, имеющих избыточный вес (по регионам, областям, районам, муниципалитетам и т.п.); демографическое распределение лиц, имеющих избыточный вес (по полу, возрасту, брачному состоянию и т.п.); социально-экономическое распределение лиц, имеющих избыточный вес (по источникам средств существования, доходам, занятости, образованию, характеру труда и т.п.); динамика медицинского, территориального, демографического и социально-экономического распределения лиц, страдающих ожирением; структурные сдвиги в составе контингента лиц, страдающих ожирением по разнообразным признакам и др.

И, наконец, обращая внимание на конкретные потери общества от процесса ожирения, сложно пройти мимо таких резонансных индикаторов, как: уровень первичной заболеваемости населения ожирением; уровень вторичной заболеваемости населения, вследствие ожирения; динамика уровней первичной и вторичной заболеваемости населения, связанных с ожирением; уровень смертности населения, вследствие ожирения; динамика уровня смертности населения, вследствие ожирения; уровень инвалидизации населения, вследствие ожирения; динамика уровня инвалидизации населения, вследствие ожирения; затраты бюджетов различных уровней на содержание и обеспечение людей, страдающих ожирением; динамика затрат бюджетов различных уровней на содержание и обеспечение людей, страдающих ожирением и др.

Вне всякого сомнения, предложенная система индикаторов для всесторонней оценки процесса ожирения общества нуждается в дальнейшем совершенствовании, однако ее составные элементы уже сегодня позволяет акцентировать внимание на тех последствиях, которые прямо или косвенно сдерживают или подрывают устойчивое социально-экономическое развитие.

Однако применение практически всех показателей, рассмотренных выше, наталкивается на целый ряд серьезных проблем. В своей основе они связаны с получением достоверной информации для собственного расчета. Во-первых, приходится признать, что сегодня сложились вполне определенные социальные стереотипы. Первый из них связан, если так можно выразиться, с не толерантными отношениям к людям, страдающим ожирением. По этой причине они далеко не всегда стремятся афишировать свои жизненные трудности. В результате многие члены общества, имеющие избыточный вес, не стремятся признаваться себе в этом, а также обращаться к специалистам за получением своевременной помощи и поддержки. Во-вторых, по указанной выше причине медицинская статистика охватывает только тех лиц, страдающих ожирением, которые «засветились» в поликлиниках и больницах. Если полные люди не обращались за помощью в специальные учреждения, то они в зна-

чительной части выпадают из поля зрения статистического учета, а поэтому общество не располагает полной информацией об истинных масштабах распространения ожирения. В-третьих, в настоящее время отсутствуют эффективные и апробированные методики, позволяющие оценить потери государства от ожирения, как лиц трудоспособного возраста, так и всего населения в целом. Самым слабым местом существующих алгоритмов является недоучет того социального дискомфорта, который испытывают люди, имеющие чрезмерный вес, особенно в контексте фактического качества жизни и доступности разнообразных благ и услуг.

В целом, процесс ожирения современного общества, несомненно, является серьезной преградой на пути социально-экономического развития, в том числе и в плане достижения его устойчивости, а поэтому нуждается в проведении всесторонних прикладных исследований, разработке и обосновании программ, направленных на сокращение потерь, вызванных повышением удельного веса лиц, имеющих избыточный вес, в общей численности населения.

Библиографический список

1. Дударев, В. Б. Статистическое исследование демографической безопасности России / В. Б. Дударев // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, М. : МЭСИ, 2008. – 160 с.
2. Лунева, Л. Ожирение – проблема современного общества [Электронный ресурс] / Л. Лунева. – Режим доступа : <http://сантегра.com/obesity-a-problem-of-modern-society.html> (дата обращения : 28.05.2016).
3. Ожирение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.slovopedia.com/14/206/1017430.html> (дата обращения : 28.05.2016).
4. Ожирение это [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_medicine/20796/ожирение (дата обращения : 28.05.2016).
5. Особенности ожирения и его классификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://easy-lose-weight.info/chto-takoe-ozhirenie-i-kakie-ego-osobennosti/> (дата обращения : 28.05.2016).
6. Родионова, Т. И. Ожирение – глобальная проблема современного общества / Т. И. Родионова, А. И. Тепаева // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 12 (часть 1).
7. Салихова, А.Ф. Ожирение как глобальная проблема современности [Электронный ресурс] / А. Ф. Салихова, Л. М. Фахрутдинова, А. В. Салихова [и др.]. – Режим доступа : http://sociosphere.com/publication/conference/2011/104/ozhirenie_kak_globalnaya_problema_sovremennosti/ (дата обращения : 28.05.2016).
8. Что такое ожирение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://volshebnyaya-eda.ru/lechebnoje-pitanije/medicinskaya-spravka/chto-takoe-ozhirenie/> (дата обращения : 28.05.2016).
9. Что такое ожирение? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://aorta.ru/endokrinologue/8.shtml> (дата обращения : 28.05.2016).
10. Яшков, Ю. И. Этапы развития хирургии ожирения / Ю. И. Яшков // Вестник хирургии. – 2003 – № 3.
11. Seidell, J. S. The worldwide epidemic of obesity. In Progress in obesity research. 8th International congress on obesity. / J. S. Seidell, B. Guy-Grand, G. Ailhaud, eds. – London: John Liddey & Compani Ltd. – 1999. – P. 661–668.
12. Shepherd J. Evolution of the lipid hypothesis // 70-th EAS: Abstracts. – Geneva. – 1998.

УДК 378.178.013.78

Е.В. Филиндаш

ФЕНОМЕНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ОДИНОЧЕСТВА В СРЕДЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

***Аннотация.** Статья посвящена проблеме социально-психологического одиночества в среде студенческой молодежи. Феноменология одиночества представлена в совокупности определения изучаемого понятия, причин, структуры, типологии. Работа построена на основе эмпирического материала, представленного результатами социологического опроса, проведенного среди студентов московских вузов.*

***Ключевые слова:** социально-психологическое взаимодействие, распределение социальных ролей, круги общения, мультимедийная форма коммуникации, профит-мышление.*

Elizaveta Filindash

A PHENOMENOLOGICAL APPROACH TO THE STUDY OF SOCIAL-PSYCHOLOGICAL LONELINESS AMONG STUDENTS

***Annotation.** The article is devoted to the problem of social-psychological loneliness among students. The phenomenology of loneliness is represented in the totality of the definition study the definition, causes, structure, typology. The work is based on empirical material, presents the results of a poll conducted among the students of Moscow universities.*

***Keywords:** socio-psychological interaction, the distribution of social roles, circles of communication, multimedia form of communication, profit-thinking.*

В настоящее время проблема одиночества актуализируется в среде студенческой молодежи в контексте трансформаций основных показателей социально-психологического взаимодействия. В период формирования студенческой группы молодые люди заново решают проблему распределения социальных ролей, от чего могут зависеть на этапе обучения в вузе круги их общения, качество взаимодействия с одноклассниками, а, следовательно, степень, характер такого универсального состояния, как одиночество.

Другим фактором, инициирующим одиночество, является наиболее популярная среди молодежи мультимедийная форма коммуникации, для которой характерно увеличение числа контактов при массовом общении и сокращение доли комфортного, эмотивного взаимодействия, что ведет к замкнутости и одиночеству. Если несколько лет назад при становлении технократического уровня общения его деструктивные социально-психологические последствия не оценивались ни государством, ни обществом, то разработка системы мер по нейтрализации этих последствий в настоящее время актуализируется в связи с задачей необходимости сгладить проблему одиночества в ближайшее десятилетие.

Немаловажным обстоятельством, оказывающим воздействие на уровень развития одиночества, может считаться складывающаяся новая идеология профит мышления, утверждающая такие ценностные концепты, как эгоцентризм, индивидуализм, карьеризм. Данные атрибуты нового монетаристски ориентированного сознания ведут к ослаблению общественных связей, семейных, дружеских, родственных уз, что, в конечном счете, усиливает состояние отчужденности, потерянности, одиночества.

Кроме того, студенчество, как молодая, наиболее активная часть общества, нацелено на утверждение самоидентичности, развитие самосознания, самоопределение, что также усиливает тенденцию проявления одиночества в этой возрастной группе населения. Заслуживает внимания, что именно в условиях формирования эго-позиции молодого человека одиночество – интенсивно протекающая и широко распространенная данность.

В контексте с психоонтогенетическими особенностями студенческой активности изучение проблемы социально-психологического одиночества рождает стереотип о том, что молодежью не осознается феноменкогнитивные сложности этого явления. Необходимость теоретического осмысления этой проблемы и разработки практических рекомендаций усиливается в связи с неумением молодых людей самостоятельно найти выход из ситуации одиночества.

Кроме того, феномен одиночества негативно сказывается на духовном и психическом состоянии студентов, что выражается в нарушении социально-психологических процессов интеракции, коммуникации, кооперации в рамках малой группы. Ситуация социально-психологического одиночества среди студенчества выступает препятствием социальной стабильности, продуктивному межличностному/групповому/межгрупповому взаимодействию, и в целом, гармоничному развитию общества.

Проблема одиночества выступает в качестве объекта исследования целого ряда наук о человеке, таких как социология, философия, психология, культурология, педагогика и даже медицина и богословие. Каждая из них рассматривает одиночество с позиции своей специфики, обогащая его новыми концептуальными аспектами. В то же время изучение данного явления считается перспективным и своевременным научным направлением в рамках социальной психологии. Актуальность обращения : к данной проблеме вызвана необходимостью разрешения ряда противоречий, накопившихся в теории и методологии социальной психологии.

Одиночество как предмет междисциплинарного анализа рассматривается в контексте различных научных парадигм. Поскольку сущностные особенности одиночества рассматриваются учеными в онтологическом, экзистенциальном, психологическом, социальном и других аспектах, в научной литературе представлено множество концептуальных определений одиночества. Интерпретируемое как социальное явление (нарушение/разрыв социальных/коммуникативных связей, не сформированность ценностных ориентиров и др.) одиночество имеет психологически обусловленную сущность (осознание/ эмоциональное ощущение/состояние неудовлетворенности социальной ситуацией). Двойственная природа одиночества как социального и психологического явления создает сложности в его научном осмыслении и ослабляет возможности целостного понимания феноменологии одиночества в рамках только социологии или только психологии. В то же время его изучение с точки зрения социальной психологии допустимо на основе создания конкретного концепта (модели/моделей), выявляющего признаки измеряемого явления в определенной (студенческой) среде.

Активный интерес к феномену одиночества наблюдается в 1930–1980-х гг. со стороны западных психологов и социологов, когда складываются основные концептуальные исследовательские подходы к проблеме: психоаналитический (Г. Зилбург, Ф. Фромм-Рейхман, Г.С. Салливан, Ф. Фромм), феноменологический (К. Роджерс), экзистенциалистский (К. Мустакас), социологический (Д. Рисмен, П. Слейтер), интеракционистский (Р. Вейс), когнитивный (Л. Пепло), интимный (С. Маргулис); системный (Дж. Фландерс), гуманистический (А. Маслоу). При всем многообразии подходов к изучению данного феномена зарубежные исследователи делают вывод о том, что социально-психологическое одиночество связано с дефицитом социальных связей личности; является субъективным состоянием, иногда не совпадающим с изолированностью индивида; порождает негативные эмоции. Отечественные ученые обращаются к проблеме одиночества в 90-е г. XX века. О.С. Алейникова, Г.Б. Антонова, Е.Н. Климентьева, В.С. Куртиян, Ж.В. Пузанова, Н.Л. Смакотина и др. изучают одиночество как социальное явление. Если некоторые исследователи рассматривают одиночество в рамках системы социальных взаимодействий в контексте ситуаций их проявления (И.С. Дьяченко), то другие делают акцент на том, что одиночество – это состояние переживания индивидом изолированности от окружающего мира, при этом ощущение одиночества считается (Н.Л. Смакотина) индикатором неинтегрированности, неадаптивности человека к социальному миру. Большинство авторов рас-

смачивает одиночество как производное по отношению к социальным процессам, временное и преимущественно негативное состояние.

Феноменологический подход к исследованию социально-психологического одиночества среди студенческой молодежи как методологическая база включает разработку следующих позиций: 1) определение социально-психологического одиночества молодежи, 2) основные причины, инициирующие его проявления, 3) модель взаимодействия студенческой молодежи, 4) типологию социально-психологического одиночества в студенческой среде.

1. Многообразие существующих в науке определений, классификаций, видов, типов, форм одиночества, а также наличие разностороннего подхода к его изучению, создает прецедент необходимости дать определение социально-психологического одиночества студенческой молодежи. Социально-психологическое одиночество – это феномен, который отражает особенности межличностных взаимодействий в малых группах, вызывающие положительные или отрицательные переживания у субъекта общения.

2. Основными причинами социально-психологического одиночества являются следующие: отсутствие эмоциональных связей; неспособность к идентификации – осознанию членами группы себя как «мы», а других как «они»; несформированность приемлемых для всех членов группы общих норм и ценностей, правил поведения; недостаток времени взаимного существования людей.

3. Сфера общения студентов не ограничивается только образовательной средой. На основе моделей взаимодействия с окружающими людьми П. Бергера и Д. Бьюдженталя была построена модель взаимодействия студенческой молодежи.

Структура взаимоотношений студенческой молодежи предложена в виде модели, включающей шесть кругов общения: семья, любимый человек, одноклассники, друзья вне группы, коллеги по работе, незнакомые/ посторонние люди. В рамках представленной модели взаимодействия студентов существуют так называемые универсальные круги общения, жизненно необходимые для студентов, не зависящие от их желания участвовать/не участвовать в процессе коммуникации: семья, учебная группа, незнакомые/ посторонние люди (охранник, билетер, кассир, продавец, парикмахер и др.). В студенческие годы доминирует значимость взаимодействия на межличностном и групповом уровнях. Наиболее часто возникают проблемы в общении студентов с одноклассниками, с друзьями, с любимым человеком.

Представленная модель позволяет раскрыть сущностные особенности понятия социально-психологического одиночества в студенческой среде.

Основные причины, которые приводят к ощущению одиночества в процессе взаимодействия с одноклассниками: неумение устанавливать социальные связи, отсутствие желания или возможности участвовать в совместной деятельности группы, межгрупповые конфликты, то есть неспособность членов группы осознавать себя как «мы», а других как «они». Для успешной социализации молодые люди должны развивать коммуникативные навыки. «В структуре общения важное место занимает речевая культура (будущего специалиста), которая включает умение логично, аргументировано говорить, убеждать, вносить поправки, отстаивать свою точку зрения. Наряду с диалогическим общением необходимо овладевать навыками публичного выступления» [6, с 265]. Таким образом, речевая культура, составляющая основу любой коммуникации, является средством создания положительного коммуникативного имиджа молодого человека и показателем результативности его деятельности.

Современная молодежь стремится завоевать положение среди сверстников наличием доверительных, межличностных отношений, свидетельствующих о принадлежности к избранному сообществу вне образовательной сферы. Значимыми составляющими средствами коммуникации студенчества являются речевые маркеры – студенческий сленг. «Желание отличиться, свойственное молодежи, поддерживается людьми, которые являются образцом для подражания, а также такими

универсальными коммуникативными структурами, как СМИ и Интернет» [1, с. 133]. Отсутствие приемлемых для всех членов этой группы общих норм и ценностей, правил поведения приводит к углублению дезинтеграции и ощущению социально-психологического одиночества. Отсутствие достаточного времени взаимного существования людей также может привести к ощущению одиночества. Социальная незащищенность, материальная нестабильность, нехватка жизненного опыта, развитие индивидуализма и отсутствие ответственности за близкого человека приводят к непрочным, кратковременным связям в отношениях с любимым человеком. Отсутствие эмоциональных связей приводит к ощущению социально-психологического одиночества [4, с. 243].

Взаимоотношения в семье, на работе (при возникновении необходимости реализации этого вида деятельности) и с незнакомыми/посторонними людьми не оказывают значимого влияния на ощущение одиночества. Отношения в семье отличаются, как правило, неприятием представителями возрастной группы студенчества авторитета старших, желанием проявить независимость и утвердиться среди сверстников. Работающие студенты воспринимают отношения с коллегами как временное явление, соответственно они не испытывают эмоциональной привязанности к ним. Непосредственные контакты с незнакомыми/посторонними людьми являются вынужденными и ограничиваются этикетными, цивилизованными нормами взаимодействия, которые не оказывают влияния на ощущение социально-психологического одиночества [5, с. 360].

Социально-психологическое одиночество является сложным феноменом, который отражает особенности межличностного взаимодействия в малых группах и сопровождается положительными и отрицательными переживаниями у субъекта общения. Основными причинами социально-психологического одиночества являются следующие: отсутствие эмоциональных связей; неспособность к идентификации – осознанию членами группы себя как «мы», а других как «они»; несформированность приемлемых для всех членов группы общих норм и ценностей, правил поведения; недостаток времени взаимного существования людей.

4. Анализ современных социально-психологических теорий одиночества позволил разработать типологию социально-психологического одиночества в студенческой среде

Основными индикаторами, описывающими типы социально-психологического одиночества, являются коммуникативные и эмоциональные характеристики межличностного восприятия и общения в малых группах. Выявлены два вектора – горизонтальный и вертикальный. Горизонтальный отражает коммуникативные изменения (от пассивности до активности), вертикальный – эмоциональные (от дискомфорта до комфорта). Четыре поля, образованы при пересечении двух векторов, соответствуют четырем типам одиночества. I тип – бессознательное избегание межличностных контактов. Этот тип одиночества свойствен молодым людям, которые имеют заниженную самооценку, не уверены в себе, обладают рядом фобий. II тип социально-психологического одиночества – установка на личностное развитие. Основные причины: повышенный уровень рефлексии и самоидентификации, принятие себя и желание находиться в уединении. III тип – эмоциональная и коммуникативная изоляция. Основные причины: разочарование в окружающей действительности, фрустрация, депрессия, социальная отстраненность, социальная отгороженность. IV тип – эмоциональная отчужденность, которая проявляется во враждебности, подозрительности, злости, зависти, ведет к конфликтам в межличностных отношениях. Расчеты по разработанной модели «Типы социально-психологического одиночества» выявляют статистически значимые различия в каждом типе по гендерным характеристикам, в то же время по возрастным характеристикам отличия не выявлены.

I тип социально-психологического одиночества – бессознательное избегание межличностных контактов. Этот тип одиночества испытывают молодые люди, не уверенные в себе, обладающие заниженной самооценкой и рядом фобий. Среди опрошенных студентов к этому типу относятся 11–14 % и составляют 43 % мужчин и 57 % женщин. Все студенты этого типа обладают высоким уров-

нем одиночества. Наиболее ярко этот тип социально-психологического одиночества проявляется в общении с одноклассниками, друзьями, в некоторых случаях в общении с любимым человеком. Идентификация, т.е. осознание членами группы себя как «мы», а других как «они», выражается в слабой степени. Удовлетворение от общения в группе не получают 73,8 % опрошенных, вне группы – 77,7 %, с любимым человеком – 62,1 %. Отношения в группе, вне группы (с друзьями) и с любимым человеком влияют на ощущение одиночества: чем ниже уровень связи в этих группах, тем сильнее молодой человек испытывает чувство одиночества. Это подтверждает расчет критерия хи-квадрат, что соответствует положениям теоретической части исследования. Основными ценностными ориентирами молодых людей, которые относятся к этому типу социально-психологического одиночества, являются дружба, общение, любовь.

II тип социально-психологического одиночества – личностное развитие. К этому типу одиночества относятся студенты, которые обладают высоким уровнем рефлексии, способны к самоидентификации, стремятся к уединению и составляют 54-61 % опрошенных. Большинство из них обладает низким (42 %) и средним (38 %) уровнем одиночества. К этому типу относятся 28 % мужчин и 72 % женщин. Этот тип социально-психологического одиночества чаще всего проявляется в общении с одноклассниками в процессе обучения, а также связан с процессом саморазвития. Самый распространенный способ справиться с чувством одиночества дома у студентов данного типа – интернет-серфинг – 62,1 %, что свидетельствует об отсутствии у них коммуникативных навыков и желании их приобретать. Учитывая тот факт, что большую часть дня студенты проводят в вузе (до 6 часов в день), 61 % опрошенных тратят более 3 часов в день на сетевое общение. Стоит обратить внимание на то, что, с одной стороны, технологичные коммуникации уводят молодого человека в замкнутое пространство, с другой – способствуют процессам самоидентификации, саморазвития, дают возможность раскрыть творческие потенции. Основным ценностным ориентиром молодых людей, которые относятся к этому типу социально-психологического одиночества, является познавательная деятельность, возможность расширения своего кругозора, повышения культурного и интеллектуального уровня.

III тип социально-психологического одиночества – эмоциональная и коммуникативная изоляция. К этому типу одиночества относятся молодые люди, которые разочарованы в окружающей действительности, находятся в состоянии фрустрации, впадают в депрессию, испытывают потребность в социальной отгороженности. Они составляют 57-66 % опрошенных, среди них – 43,3 % мужчин и 57,6 % женщин. Большинство студентов, которые относятся к этому типу, обладают средним (54 %) и высоким (35 %) уровнем одиночества. Данный тип проявляется в отсутствии общения с представителями всех кругов взаимодействия, является сознательным выбором молодых людей. Вопрос формирования норм, ценностей, правил поведения в этой группе молодых людей связан с общей тенденцией снижения культурного и духовного потенциала, увлечения физической активностью. «Очень редко (раз в несколько месяцев)», пытаюсь справиться с чувством одиночества вне дома, молодые люди ходят в музей и на выставки – 51,5 %, а также в театр и на концерты – 43,7 %. В современном технократическом обществе всю необходимую информацию, в том числе о памятниках культуры, молодые люди находят в интернете. В среде студенческой молодежи вырабатывается мнение, что совершенно не обязательно посещать музеи, чтобы посмотреть картины, или ходить на концерты, чтобы послушать музыку. Замена реальной действительности виртуальной, отсутствие мотивированности и заинтересованности в посещении культурных учреждений ослабляет социальное взаимодействие и усиливает одиночество. Молодые люди, пытаюсь преодолеть чувство одиночества, избегают проводить время в ночных клубах – 71,8 %. В то же время анализ полученных данных показывает: чаще всего молодые люди, чтобы справиться с чувством одиночества, тренируются в спортивном зале или идут на прогулку. Таким образом, можно сделать вывод, что студенты занимаются физиче-

ским развитием не только в ущерб духовному росту, но, что самое главное, в ущерб реальному общению и социальному взаимодействию. В этой среде студенческой молодежи преобладает когнитивная, эмоциональная и поведенческая пассивность, связанная с заменой реальной действительности виртуальной. Основными ценностными ориентирами молодых людей, которые относятся к этому типу социально-психологического одиночества, являются физическая красота и здоровье, элитарный, с точки зрения молодежи, социальный статус.

IV тип социально-психологического одиночества – эмоциональная отчужденность. Этот тип одиночества характеризуется враждебностью, подозрительностью, завистью, конфликтностью и проявляется в процессе взаимодействия с одноклассниками, друзьями, коллегами по работе. К этому типу относятся 13–21 % опрошенных, 50 % мужчин и женщин, обладающих средним (61 %) и высоким (24 %) уровнем одиночества. В рамках малой группы эмоциональные связи в достаточной степени для качественных взаимоотношений не выявлены. Это подтверждается ответами респондентов: 54 % опрошенных утверждают, что «часто» и «очень часто» испытывают чувство одиночества. Основным ценностным ориентиром молодых людей, которые относятся к этому типу социально-психологического одиночества, является индивидуализация.

Полученные показатели свидетельствуют об актуальности исследуемой проблемы одиночества. Студенчество как социально-демографическая группа должна обладать преимущественно позитивными характеристиками, связанными с активностью и коммуникабельностью. Большинство респондентов – 71 % отметили, что спокойно относятся к одиночеству, они предпочитают быть одни, когда это необходимо или когда надо о чем-то подумать. Это доказывает, что одиночество в современном мире рассматривается не только как негативное явление, большинство молодых людей видят в социально-психологическом одиночестве созидательную и полезную функцию, связанную с формированием личностных качеств.

Проведенное исследование позволяет сформулировать ряд практических рекомендаций и выявить необходимость проведения управленческих мероприятий.

1. Среди основных средств борьбы с одиночеством в социально-организационном плане актуализируется задача формирования социальных связей и пропаганда новых интересов вместо утраченных, в том числе популяризация смысло-жизненных, витальных ориентиров, утверждение духовно-нравственных ценностей, морально-этических норм.

2. Предлагаемый подход к изучению социально-психологического одиночества студенческой молодежи может быть использован практикующими профессиональными психологами, тренерами и модераторами при разработке тренинговых упражнений и программ по формированию эффективных команд [2, с. 96].

3. Полученные результаты исследования позволяют выявить необходимость в создании универсальной системы Центров, обеспечивающих организацию, агитацию, развитие, популяризацию образовательной, спортивной, культурной и досуговой деятельности молодежи. Эти Центры обеспечат непосредственное общение среди молодых людей; помогут развитию навыков коммуникации. Основной задачей таких Центров станет выявление предпочтений молодежи, учет интересов и запросов молодых людей, а также создание и внедрение креативных форм общения с целью преодоления социально-психологического одиночества. Организация досуга студенческой молодежи на государственном уровне, активное вовлечение молодых людей в коллективное участие в социальных, культурных, образовательных мероприятиях может стать средством смягчения проявлений одиночества в среде студенческой молодежи [3, с. 311].

Библиографический список

1. Паудяль, Н. Ю. Сленг в речевой культуре молодежи/ Н. Ю. Паудяль// Наука сегодня. – 2015. – Ч.4. – С. 132–134.

2. Паудяль, Н. Ю. Специфика интерактивной формы бизнес-обучения в современной образовательной среде/ Н. Ю. Паудяль, Л. В. Филиндаш // Наука и образование: проблемы и перспективы развития. – 2014. – Ч. 1. – С. 94–99.
3. Филиндаш, Е. В. Досуговые формы интернет-общения и одиночество среди студенческой российской молодежи: корреляция понятий и содержания / Е. В. Филиндаш // Вестник Университета. – 2015. – № 10. – С. 311–318.
4. Филиндаш, Е. В. Особенности информационного общества, инициирующие одиночество в среде российской молодежи / Е. В. Филиндаш // Вестник Университета. – 2015. – № 8. – С. 243–248.
5. Филиндаш, Е. В. Социально значимые векторы феномена одиночества / Е. В. Филиндаш // Вестник Университета. – 2015. – № 11. – С. 357–364.
6. Филиндаш, Л. В. Речевая культура менеджера: структура, этапы создания эффективного публичного выступления/ Л. В. Филиндаш // Вестник Университета. – 2015. – № 11. – С. 265–271.

УДК 378.014.52

Л.В. Филиндаш

КОНФЕССИОНАЛЬНОЕ МНОГОЗВУЧИЕ В СОЦИОКУЛЬТУРНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация. Статья посвящена проблеме социального взаимодействия студентов в поликонфессиональном и полиэтническом образовательном пространстве. Самоидентификация, формирование «я-концепции», социальная активность, межкультурная коммуникация на личностном, межличностном, групповом, межгрупповом уровнях характеризуется, в частности, религиозным маркером, который проявляется в устойчивых нравственных основах, моральных установках, следовании традициям.

Ключевые слова: социальное взаимодействие, межкультурная коммуникация, конфессиональная грамотность, маркер религиозности.

Larisa Filindash

CONFESSIONAL MNOGOZVUCHIE IN SOCIO-CULTURAL EDUCATIONAL SPACE

Annotation. The article deals with the problem of social interaction of students in a multi-religious and multi-ethnic educational space. Identity, the formation of "self-concept", social activity, the intercultural communication on personal, interpersonal, group, and intergroup levels is characterized, in particular, religious marker, which manifests itself in a stable moral foundations, moral values, adherence to tradition.

Keywords: social interaction, intercultural communication, religious literacy, a marker of religiosity.

Социальное взаимодействие студентов в поликонфессиональном и полиэтническом образовательном пространстве во многом зависит от культурного уровня, в том числе по маркеру религиозности, информированности об основных постулатах, обрядах, символах, историческом значении многих религий. Знания истории, нравственных предписаний, духовных основ и моральных ценностей позволят установить паритетные отношения в студенческой группе, члены которой зачастую являются представителями разных конфессий и этносов.

Москва – уникальный город по разнообразию исповедуемых религий. Москвичи – представители мировых, национальных и последователи языческих религиозных учений. В Москве много веков мирно сосуществуют православные и протестанты, католики и мусульмане, иудеи и лютеране, чьи культурные достижения обогащают общий социокультурный фонд. В вузах Москвы – столицы России с многонациональным населением и мегаполиса, где обучаются иностранные учащиеся, актуализируются проблемы мировоззренческих установок, самоидентификации с учетом соотношения религиозного и светского начал в культуре поведения, быта, коммуникации.

Социологические опросы последнего времени подтверждают невысокий уровень знаний студенческой молодежи о религиях. Многие затрудняются перечислить течения мировых религий, не знают значения конфессиональных праздников, в том числе и главных, например, Пасхи, Троицы, Преображения, которые при этом отмечаются респондентами и широко освещаются средствами массовой информации. Большинство молодых людей ошибочно отождествляют национальную принадлежность и религиозную. Так, по их мнению, все узбеки – мусульмане, забывая, что ислам является мировой религией и поэтому его последователями могут представители любой национальности. Религиозная неграмотность сказывается в том, что армян, грузин как жителей Кавказа причисляют к мусульманам.

Отсутствие твердых убеждений порождает социальную инфантильность, которая проявляется, в частности, в интересе к новым религиозным движениям, даже к экстремистским сектам. Попу-

лярными среди молодежи являются такие следующие неорелигии: культы восточно-ориенталистского направления (Международное общество сознания Кришны, «Восточный Дом», «Белый лотос»), неоязычество (движение за восстановление дохристианских языческих культов, обычаев Древней Руси), неохристианство («Богородичный Центр», «Свидетели Иеговы», «Общество трезвенников брата Иоанна Чурикова», «Церковь Иисуса Христа Святых последних дней»). Существуют и деструктивные религиозные организации, например, сатанистской ориентации («Церковь саентологии», «Южный крест», «Черный ангел»). Среди радикальных правых националистических религиозно-политических организаций – Русское православное национально-социалистическое движение (РПНСД) и Союз русского народа (СРН).

В современном российском обществе не существует единой системы духовно-нравственного воспитания молодого поколения, что является следствием разрушения ранее бытовавших организаций досугового характера и результатом реформирования образовательной структуры, высшей в том числе. В частности, сокращены часы на изучение дисциплин гуманитарного цикла, теряется традиция универсального подхода к обучению в пользу узко специализированного.

«Социокультурные изменения в России последних десятилетий, во многом вызванные экономическими причинами, резкой переориентацией культурного сознания на Запад, утратой духовных ценностей... предельно актуализируют проблем(у) самореализации молодого человека» [4, с. 359]. Самоидентификации, становлению личности молодого человека способствуют когнитивные процессы. Только углубленные знания помогают сформировать устойчивые мировоззренческие позиции, позволяющие структурировать ценностные приоритеты активного гражданина.

Вопросы религии – вечные. Споры о преимуществах конкретной веры не конструктивны. Невозможно прийти к соглашению даже представителям одной конфессии, например, христианам о крещении человека: православные следуют традиции крестить ребенка в младенчестве, чтобы дать ему защиту и духовного покровителя, а протестанты уверены, что крестить человека можно только в сознательном возрасте как результат собственного решения. Католики считают, что главой Церкви является Папа Римский и верят в его непогрешимость. Православные утверждают, что во главе Церкви Нового Завета стоит ее основатель – сам Христос. Иудеи, мусульмане, протестанты не признают священства икон и креста, а православные христиане боролись почти два века за право поклоняться иконам как вероучительным текстам. Члены каждой религиозной общины отстаивают доктрины своей конфессии. Вероучительные постулаты воспринимаются как многовековая данность, передаваемая от поколения к поколению, и поэтому проявление оценочного, эмоционального, отрицательно окрашенного чувства может восприниматься как оскорбление национальных чувств. В связи с этим следует помнить, что вопросы религиозного предпочтения не должны подниматься в учебной и воспитательной работе.

Сведения, представленные ниже в таблице «Основные религии», могут быть использованы в рамках изучения таких дисциплин в вузе, как «Социология религии», «Философия/ философия религии», «Культурология», «Межкультурная коммуникация», «Культура речи и деловое общение» и другие.

Данные таблицы позволяют воспринимать образ поликонфессиональности как реальное явление современной социокультурной российской действительности.

Систематизированный в таблице материал рекомендуется преподавателям вузов использовать как инструментальный в формировании блоков заданий, требующих углубленной когнитивной и нравственной работы студентов. Такого рода задания – классификация религий по типологическим принципам (монотеизм – политеизм, авраамические – дхармические, первобытные – древние – средневековые, национальные – мировые, восточные – западные); соотнесение двух позиций (например, богословских положений/сакральных символов/терминов и их значений); выяснение этимологии и

семантики именования религиозных книг; определение конфессиональной принадлежности священных книг; сопоставление культов и вероучительных положений, группировка правил поведения верующих разных конфессий и другие – призваны актуализировать познавательную деятельность учащихся. Особую группу могут составить задания, построенные на сопоставлении литературных произведений известных авторов и образцов древнерусской литературы: «Песнь о вещем Олеге» А.С. Пушкина и легенда о новгородском и киевском князьях, записанная в древнейшей русской летописи «Повесть временных лет»; повесть известного русского писателя А.И. Куприна «Суламифь» и книга Ветхого Завета, авторство которой приписывается Соломону.

Таблица 1

Основные религии

Религия/ характеристика	Место, время возникновения	Философия/ учение/ направление	Культы/ основатели/ объекты поклонения	Священные тексты/язык
Фетишизм, Анимизм, Тотемизм, Магия/ другие архаические формы	древнейшие и универсальные религии первобытного человечества	Вера в одушевление природы, сверхъестественные свойства предметов, животных как прародителей рода племени и др.	Культ тотемов, фетишей, вера в духов, существование души	
Древнеегипетская языческая; религия Эхнатона	Древний Египет, IV тыс. до н.э./ XIV в. до н.э.	Политеизм, Монотеизм	Пантеон богов, Ра/ культ единого Бога солнца Атона	Тексты пирамид, тексты саркофагов, книга мертвых (египет. язык); гимны Атону
Древнегреческая языческая	Древняя Греция, VIII–VI вв. до н.э.	Политеизм	Пантеон Олимпийских богов, Зевс; заимствован Древним Римом	Гимны Гомера, Гесиод «Теогония» (др.-греч. язык)
Древнеславянская языческая	Бассейны Дона, Оки и Днепра, II тыс. до н.э.–I тыс. н.э.	Политеизм (многобожие)	Перун, Хорс, Стрибог, Дажьбог, Семаргл, Ма(о)кошь, Велес.	
Зороастризм/ «Благая Вера» или маздеизм. Попытка унификации политеизма	Большой Иран, VIII–VII вв. до н.э.	Дуализм и монотеизм	Бог Ахура Мазда, Заратустра – пророк	Авеста (авестийский язык)
Индуизм или «Вечная дхарма» («мировой порядок»), языческая	Индийский субконтинент, XVI–XV вв. до н.э.	Политеизм, совокупность религиозных учений (3-я ступень после ведизма и брахманизма)	Вишну, Брахма, Шива, 33 млн богов, в т.ч. Кришна, Рама.	Веды, (санскрит), II тыс до н.э.

Окончание таблицы 1

Религия/ характеристика	Место, время возникновения	Философия/ учение/ направление	Культы/ основатели/ объекты поклонения	Священные тексты/язык
Буддизм, мировая дхармическая религия	Индия, VI в. до н. э.	Монотеизм, философско-нравственное учение/ махаяна и хинаяна	Будда Шакьямуни (Сиддхартха Гаутама)	Трипитака (пали)
Конфуцианство	Дальневосточный регион (Китай, Корея, Япония), VI в. до н.э.	Монотеизм, философско-нравственное учение	Конфуций/ Кун-цзы (551–479 до н.э.)	Кун-цзы «Лунь юй» («Беседы и суждения»), У-Цзин (кит. яз.)
Даосизм	Китай, VI–V веков до н. э.,	дуализм (Инь-Ян)	Лао-цзы, основатель учения	Лао-Цзы «Дао-дэ-цзин» Чжуан-цзы (369–286 до н.э.) «Чжуан-цзы»
Иудаизм, национальная религия евреев	Др. Иудея, XIII в. до н.э.	Монотеизм, авраамическая религия	Яхве (Иегова)/ Пророк Моисей	Танах /Тора Моисея (иврит, арамейский)
Христианство, мировая религия	Палестина (Рим. имп.), Византия, I в. н.э.	Монотеизм, авраамическая религия/ католицизм, православие, протестантизм	Бог Отец, Бог Сын, Бог Дух Святой/ Иисус Христос	Библия: Ветхий Завет, Новый Завет (Евангелия от Марка, Матфея, Луки, Иоанна) (иврит, араб., греч.)
Ислам, мировая религия	Аравия, VII в.н.э.	Монотеизм, авраамическая религия/ суннизм и шиизм	Аллах, пророк Мухаммед (570–632 гг.)	Коран (араб.)
Синтоизм (яп. синто – «путь богов»), национальная религия японцев	Япония, VIII в.	Религия на базе анимизма	Культ ками – 8 млн божеств и духов. Главные – Аматерасу (богиня солнца), Суса-но-во (бог бури), Инари («рисовый человек», покровитель земледелия)	Японский канон (Тайсе Дайдзоке) Тонэри и Фудзивара-но Фухито «Нихонги» (720), Кодзики (1371–1372), Норито Хиронари «Когосюй» (808) (япон. яз.)
Сикхизм	Пенджаб (Сев.-Зап. Индия), XVI в.		Гуру Нанак Дэв (1469–1539) основатель сикхизма	«Гуру Грантх Сахиб» (пенджаби)

Отдельный раздел могут составлять задания по теме Православия, которое определяло все стороны жизни людей Древней Руси. Оно дало миру выдающиеся памятники архитектуры, иконописи, музыки, книжной иллюстрации, литературы, декоративно-прикладного искусства. Религиозное сознание помогало оценить органичность всего сущего и передать восхищение совершенством Творения Божьего. Произведения искусства Средневековья, пронизанные идеей цельности мироздания, призваны были отражать немеркнущий свет Божественной красоты. Пространство монастырей, являющееся благодатным энергичным полем, возвращало мастеров, способных выразить свойственное русскому человеку преклонение перед идеальной гармонией мира. Духовно-мистическое учение пра-

вославною богословия – исихазм – аскетическая система и духовная практика Богопознания сформировался в монашеской среде и обусловил расцвет культуры Руси XIV–XV веков. Этот период расцвета русской святости и художественной культуры открывают Феофан Грек, Сергей Радонежский, Андрей Рублев, Стефан Пермский, митрополит Алексей, митрополит Киприан, а завершают Дионисий, Нил Сорский, Иосиф Волоцкий.

Выполнение разных групп заданий нацелено на освоение проблемного смыслового поля изучаемой темы как одной из духовно-нравственных частей глобального текста культуры. Совершенствование социокультурной грамотности позволит положительно оценить вклад древнеславянской религии, православия, ислама, иудаизма в многонациональную отечественную культуру. В целом изыскательный/поисковый подход направлен на установление позитивной эффективной межкультурной коммуникации среди студенческой молодежи – представителей разных конфессий.

Творческие виды заданий, такие как проекты, ролевые игры, круглые столы, экскурсии и другие, предусматривающие аудиторную и внеаудиторную работу, относятся к интерактивным методам по развитию коммуникативного опыта.

Вариантом творческого задания может быть подготовка, организация, проведение экскурсии учащимися, например, посещение компактно расположенных зданий разных конфессий. Девизом учебной экскурсии «Я поведу тебя...» может стать афоризм: «Никто в одиночку не знает столько, сколько знают все вместе». Цель: убедить учащихся в необходимости и возможности расширять кругозор, увеличивать объем культурных знаний, совершенствовать эстетический вкус в условиях современного поликультурного, поликонфессионального, полиязыкового мегаполиса, каковым является Москва; способствовать развитию интереса к внутреннему туризму; учить пониманию символики конфессиональных языков, что в целом должно обеспечить паритетное уважительное общение представителей разных религий.

Учащиеся, обладающие творческим воображением, организаторскими способностями, коммуникативными компетенциями могут выполнять роли экскурсоводов, организаторов, экспертов. Не менее важной становится роль слушателей, задачей которых является овладение навыками восприятия и интерпретации услышанной информации.

Многие специалисты, исходя из положений теории музейной коммуникации, рассматривают экскурсию как специфический вид общения. По их мнению, «общение это носит ролевой характер: каждый участник диалога действует в рамках отведенного ему регламента, а стиль поведения задан ролью экскурсовода и ролью экскурсанта» [2, с. 47], т.е. учебная экскурсия как ролевая игра активизирует социальное взаимодействие. По маркеру религиозности подобная экскурсия является дискурсом сакральной религиозной семиотики. «С точки зрения ментально-когнитивного подхода, экскурсионный дискурс, в широком смысле слова, – это строго выверенное сочетание традиционных норм и правил организации речевого и социокультурного поведения взаимодействующих сторон и инновационных технологий в рамках заданного экспозиционного пространства» [2, с. 49].

Работа над экскурсией включает три этапа: докоммуникативный – организацию и подготовку; коммуникативный – проведение; посткоммуникативный – рефлексопрактику. Подготовка экскурсии предусматривает систематизацию материала, составление плана и маршрута экскурсии, выбор остановок, переходов от одного объекта показа к другому, фиксацию времени. Для успешного проведения экскурсии необходимо овладеть материалом, связанного с темой показа и рассказа. Кроме того, рекомендуется использовать «методические приемы, способствующие формированию в группе доверительной психологической атмосферы» [1, с. 84], корректировать действия в зависимости от реакции слушателей. Рефлексопрактика нацелена на выяснение степени результативности экскурсии как вида ролевой игры, при этом обсуждение осуществляется по проблемам ее содержательности, символической наполненности информации нравственно-этического характера, концентрации внимания на

главном, соотношении показа и рассказа, контакта между экскурсоводом и аудиторией, эмоциональности речи ведущего, заинтересованности слушателей. «Большое значение для создания...комфортной доверительной обстановки имеет комплиментарное общение» [3, с. 258].

Работа по активизации познавательного общегуманитарного потенциала студентов призвана решать следующие задачи:

- обеспечивать студентов базовым фондом информации;
- формировать творческое отношение к заданиям, актуализирующего навыки сопоставления, уподобления, сравнения, противопоставления;
- направлять усилия на приобретение знаний в области догматики, обрядовости, всех элементов религии, проявляемых на бытовом уровне (еда, праздники, одежда, приветствия);
- инициировать участие в творческих видах работы – составлении конфессионального обобщенного портрета группы, класса, школы; подготовке и демонстрации презентации;
- формировать уважительное отношение членов группы друг к другу, развивать навыки преодоления коммуникативных барьеров на базе знания, понимания, уважения принципов своей и иных религий.

В целом усилия молодых людей, «направленные на преобразование своего ума, должны приводить к изменению ценностных рядов сознания, сложению новых идеалов, формированию качественно иного, духовного мировоззрения» [5, с. 114].

Библиографический список

1. Паудяль, Н. Ю. Актуальные условия успешного сервиса в музее/ Н. Ю. Паудяль, Л. В. Филиндаш // Сервис plus. – 2013. – № 3. – С. 78–86.
2. Паудяль, Н. Ю. Музейная коммуникация в современном социокультурном пространстве / Н. Ю. Паудяль, Л. В. Филиндаш // Актуальные проблемы русского языка и культуры речи. – Иваново, 2014. – С. 44–56.
3. Паудяль Н. Ю. Коммуникативный портрет менеджера/ Н. Ю. Паудяль // Вестник Университета (ГУУ). – 2015. – № 11. – С. 253–259.
4. Филиндаш Е. В. Социально значимые векторы феномена одиночества / Е. В. Филиндаш // Вестник Университета. – 2015. – № 11. – С. 357–363.
5. Филиндаш Л. В. Святость, софийность, духовность как основы русской ментальности / Л. В. Филиндаш // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 12 (19). Часть 2. – С.113–115.

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 7-8 / 2016

Агеева Ольга Андреевна	д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: oa-ageeva@yandex.ru
Акопян Анна Рубеновна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет», e-mail: akopyan-ar@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
Аль Аззави Алаа Абдулжаббар Хуссейн	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: alaalzawi1983@yahoo.com
Андреева Ольга Владимировна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: o.andreeva@yandex.ru
Байкова Оксана Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: o-baykova@yandex.ru
Баканач Анастасия Олеговна	директор, НО Фонд развития «Институт Евразийских Исследований» e-mail: nastasia91_07@bk.ru
Бараханова Инна Сулимовна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: incom9787@gmail.com
Башашкина Галина Юрьевна	канд. экон. наук, доцент, ФГКВООУ ВПО «Военный университет Министерства обороны Российской Федерации», e-mail: bashashkina@mail.ru
Боброва Марина Борисовна	аспирант, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: bobrova.mb@mail.ru

Бобылева Татьяна Александровна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: tatyana91_tat62@mail.ru
Богданова Татьяна Владимировна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: b-tv1@yandex.ru
Быкова Александра Владимировна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: bykovasasha@mail.ru
Васяйчева Вера Ансаровна	канд. экон. наук, доцент, ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева» e-mail: veravasyaycheva@yandex.ru
Воронцова Юлия Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: jvms2008@yandex.ru
Гатауллин Тимур Малютович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: gataullin@inbox.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
Гончаренко Станислав Степанович	канд. экон. наук, профессор, ФБОУ ВПО «Московская городская академия водного транспорта» e-mail: goncharenkoss@mail.ru
Гончаров Леонгард Леонгардович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: xtrance@mail.ru
Григорьева Юлия Петровна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: 9199906694@mail.ru
Гуляткин Антон Игоревич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: antonguubank@mail.ru
Давыдов Илья Александрович	аспирант, ФГБОУ ВПО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностраннных дел Российской Федерации» e-mail: davjdov@yandex.ru
Дегтярёва Виктория Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: iump@mail.ru
Доброходова Анастасия Геннадиевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: nastya-dobrohodova@yandex.ru

Дьяконова Ольга Семеновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: diakonova_o@mail.ru
Жилкин Олег Николаевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российский университет дружбы народов» e-mail: zh_oleg@hotmail.ru
Зинченко Александр Сергеевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» e-mail: a.zinchenko80@gmail.com
Ибрахим Мустафа Али	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: m.ali787810@yahoo.com
Карандин Дмитрий Юрьевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: karandin-dima@mail.ru
Карманов Михаил Владимирович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», e-mail: mkarmanov@mesi.ru
Клейменова Юлия Эдуардовна	канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: k_u_e@list.ru
Ковалева Татьяна Константиновна	канд. юрид. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова» e-mail: tatyana-kovaleva@inbox.ru
Кожина Елизавета Андреевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lizalizavetka@mail.ru
Колесников Максим Владимирович	д-р техн. наук, доцент, ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» e-mail: oooedt@rambler.ru
Корзоватых Жанна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: korzovatykh@ya.ru
Корчагина Анна Павловна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: anna.korchagina.1996@mail.ru
Косинова Марина Ивановна	канд. филос. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kosimarina@yandex.ru
Кузин Сергей Иванович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», e-mail: skouzine@mail.ru

Кузнецов Алексей Алексеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет» e-mail: kuznetsov.aa@inbox.ru
Кулаков Дмитрий Анатольевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: 89166975372@mail.ru
Курамшин Дамир Ринатович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: damirjob@yandex.ru
Любимова Наталия Геннадьевна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sebez221@rambler.ru
Маковкина Валерия Александровна	соискатель, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: rabota-cts@yandex.ru
Малыгина Ольга Владимировна	канд. экон. наук, зам. дир. института, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: olga_malygina@mail.ru
Малыхин Вячеслав Иванович	д-р физ.-мат. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: Slava.sc@gmail.com
Манцуров Олег Николаевич	аспирант, ФГБОУ ВО «Российский университет дружбы народов» e-mail: kbmantsurov@gmail.com
Матвеев Григорий Сергеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: grishaguuuie@mail.ru
Меренков Артем Олегович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: artem-merenkov@yandex.ru
Михайлин Александр Николаевич	канд. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: 9199906694@mail.ru
Морозко Нина Иосифовна	канд. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: ninamorozko@list.ru
Мотренко Данил Петрович	аспирант, ФГБОУ ВО «Ростовский государственный университет путей сообщения» e-mail: danilmotrenko@gmail.com
Орлова Марина Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: rubinkaira35@mail.ru

Остапенко Владислав Анатольевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: ostapenko-guu@mail.ru
Полевикова Ульяна Андреевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: lyahunka@mail.ru
Правкина Улена Ивановна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: elena-prvkn@yandex.ru
Прохорова Инна Сергеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: isp-kim@yandex.ru
Ревзон Оксана Анатольевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: revzonoks@yandex.ru
Савин Алексей Викторович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: savinguu@yandex.ru
Сайтгараев Альберт Фазылович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: albertsaitgaraev@gmail.com
Семейкина Ирина Андреевна	соискатель, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: semejkina.i@gmail.com
Силина Светлана Александровна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: marketinguslug@yandex.ru
Соломонов Алексей Павлович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет», e-mail: elena_solomonov@mail.ru
Тропникова Надежда Лазаревна	канд. экон. наук, зав. кафедрой, Северо-Западный филиал АНО ВПО «Московский гуманитарно- экономический институт» e-mail: n-tropnikova@mail.ru
Уварова Жанна Арнольдовна	преподаватель, ФГКВБОУ ВПО «Военный университет Министерства обороны Российской Федерации», e-mail: arnoldowna@gmail.com
Фадеев Евгений Александрович	соискатель, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: Zamigos@bk.ru
Филиндаш Елизавета Вячеславовна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: evein8@mail.ru
Филиндаш Лариса Васильевна	канд. филос. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: lfilindash@mail.ru

Фомичева Марианна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: mariannaфомичева@inbox.lv
Хрипунова Анна Сергеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: econom@gazprom.ru
Хусиханов Резван Умарович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: khusihanov@inbox.ru
Черкасов Михаил Николаевич	канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: mixantyt@mail.ru
Чернер Наталья Владимировна	канд. экон. наук, доцент, АНО ВО «Одинцовский гуманитарный университет» e-mail: a.zinchenko80@gmail.com
Чернов Сергей Борисович	канд. экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: chernovs_b@mail.ru
Шляхов Дмитрий Анатольевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: shlyakhov_da@mail.ru
Шогенова Фатимат Олеговна	аспирант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: shogen.fatima@gmail.com
Эрикенова Эльмира Муратовна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Карачаево- Черкесский государственный университет им. У.Д. Алиева» e-mail: erik-0974@mail.ru