

Институт экономики РАН (ИЭ РАН), Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова (ИМПЭ), Московский государственный институт индустрии туризма им. Ю.А. Сенкевича (МГИИТ), Московский банковский институт (МБИ), Институт стран СНГ

Содержание

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

- Мотивация формирования инновационной экономики в регионах России. *Безпалов В.В., Жариков В.В., Ершова М.В.* 2
- Инновационная деятельность: экономико-правовая сущность, проблемы развития и регулирования. *Орлова Л.Н.* 7
- К вопросу моделирования системы сбалансированного развития инвестиционной и инновационной деятельности компании. *Разаков А.А.* 16
- Особенности календарного планирования инновационного проекта. *Кушнир Ю.С.* 20
- Организационно-экономический механизм управленческий воздействий в системе стоимостного управления проектами по созданию инновационных продуктов. *Маршалкина Т.В.* 26
- Методические рекомендации оценки эффективности партнерства университетской науки и промышленных компаний в ходе создания и коммерциализации высокотехнологичных инноваций. *Осипова Е.Ю., Данилов А.И.* 32

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- Совершенствование процессов финансирования и эффективного функционирования технопарковых структур. *Мухамедьяров А.М., Диваева Э.А., Хабибрахманова Ю.Р.* ... 38
- Моделирование режимов сбалансированного развития инвестиционной и инновационной деятельности компании. *Разаков А.А., Разаков М.А.* 43
- Оптимизация работы операционного отдела коммерческого банка. *Кабанова Ю.Р.* 49
- Ценообразование ипотечных контрактов. *Чистяков М.М.* 53
- Политика информационной безопасности и контроль информационных потоков в коммерческом банке. *Юденков Ю.Н.* 61

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Развитие хлопчатобумажной промышленности России 1900-1917 гг. *Конотопов М.В., Лемберский М.Н.* 69
- Анализ методов банковского ценообразования с привлечением теории Австрийской школы. *Мушенко Д.В.* 76

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Региональная политика Китая и свободные экономические зоны. *Перцик Е.Н., Кабакова С.И.* 84
- Философия европейского банка - концепция миссии и база стратегии развития. *Пашков Р.В.* 90

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

- Обеспечение безопасности труда. *Белехов А.Н.* 97
- Гендерные особенности занятости в Краснодарском крае. *Вицелярова К.Н., Аксаева Ю.Э., Оганесян В.Г.* 101
- Кризис высшего образования. Взгляд изнутри. *Макарова Г.Ю., Харитонов Ю.Н., Рыбаков В.Е., Гужин А.А.* 106
- Концептуальные основы совершенствования стратегического управления промышленными предприятиями в условиях глобального кризиса. *Стецюкевич А.С.* 110

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

- Средства перемещения для потребителей услуг доступного туризма в России. *Акрамов А.А.* 117
- Система управления недвижимым имуществом вузов Российской Федерации, находящихся в ведении Министерства образования и науки Российской Федерации, на уровне подведомственной организации. *Шкуров Ф.В., Сизов А.П., Сараева Г.Ю., Шенлетир И.Е., Левина Н.И.* 120
- Целесообразность использования метода программно-целевого планирования в решении проблем жилищного финансирования (на примере реализации ФЦП «Жилище» на 2011-2015 гг.). *Кадакоева Г.В.* 126
- Проблемы российских промышленных предприятий. *Капитонова Ю.С.* 130
- Кластерный подход как основа эффективного развития региона. *Люфт С.А., Шилова Н.Н.* 134
- Эффективность реализации алгоритма управленческих действий предприятий особых экономических зон. *Рубцова Л.Н.* 139
- Понятие и факторы комплексного развития региона в условиях формирования особых экономических зон. *Чернявская Ю.А.* 143
- Перспективы социально-экономического развития региона на основе координации стратегических целей региональной политики с целями развития транспортной инфраструктуры. *Куриков В.М., Садыков А.Ф.* 147
- Совершенствование организационно-функциональной структуры управления потреблением энергоресурсов на железнодорожном транспорте. *Симак Р.С., Саттаров Р.С.* 151
- Современные проблемы кредитования МСП в России. *Завальнюк Ю.В.* 155

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- Радиационные технологии в XXI веке: инновации и развитие. *Макаров И.Е., Шапкарин И.П., Шпачкова А.В.* 160
- Моделирование конверсии маркетинговых коммуникаций в лизинговой компании. *Михалькевич И.С.* 165

Журнал входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-63555 от 30 октября 2015 г.
Учредитель: ООО «Русайнс»

Редакционный совет:

Абдикеев Н.М., д.т.н., проф., зам. проректора по научной работе (Финиунверситет); **Геронина Н.Р.**, д.э.н., проф., ректор (Московский банковский институт); **Егоров В.Г.**, д.и.н., проф., первый зам. директора (Институт стран СНГ); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., зам. завкафедрой (кафедра ЭТ ИЭ РАН); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф., ген. директор (ЗАО «Парижская коммуна»); **Новицкий Н.А.**, д.э.н., проф., зав. сектором (ИЭ РАН); **Пилипенко П.П.**, д.э.н., проф., ректор (Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ, зав. кафедрой "Мировая экономика и международный бизнес" (Финиунверситет); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., ректор (Институт экономики и предпринимательства)

Международный совет:

Ари Палениус, проф., директор кампуса г. Керва Университета прикладных наук Лауреа (Финляндия)
Джун Гуан, проф., зам. декана Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)
Лаи Дешенг, проф., декан Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)
Марек Вочозка, проф., ректор Технико-экономического института в Чешских Будейовицах (Чехия)
Она Гражина Ракаускаене, проф., Университет им. Миколаса Ромериса (Литва)

Редколлегия:

Бандурин А.В., д.э.н., проф., проректор (ГАОУ ВПО МГИИТ им. Сенкевича); **Гореликов К.А.**, к.э.н., доц., проф. кафедры (МФПУ СИНЕРГИЯ); **Дегтева О.А.**, к.э.н., доц., первый проректор (НОУ ВПО «КИГИТ»); **Зверев О.А.**, д.э.н., проф., проректор (Московский банковский институт); **Кабакова С.И.**, д.э.н., проф. (НОУ ВПО «ИМПЭ им. А.С. Грибоедова»); **Камаев Р.А.**, д.э.н., доц. (зам. префекта ЮЗАО г. Москвы); **Касаев Б.С.**, д.э.н., проф. (Финансовый университет при Правительстве РФ); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, зам. завкафедрой (ИЭ РАН); **Ларионов А.Н.**, д.э.н., проф. ген. директор (ООО «НИЦ «Стратегия»); **Лебедев Н.А.**, д.э.н., проф., в.н.с. (Институт экономики РАН); **Носова С.С.**, д.э.н., проф. (НИЯУ МИФИ); **Сулимов Ю.А.**, к.э.н., доц.; **Тихомиров Н.П.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, завкафедрой (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Шапкарин И.П.**, к.т.н., доц. (ФГБОУ ВПО «МГУДТ»); к.э.н.; **Шилин А.Н.**, к.э.н., с.н.с. (ГАОУ ВПО МГИИТ им. Сенкевича)

Главный редактор:

Конотопов М.В.

Заместитель главного редактора:
Сулимов Ю.А.

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Сайт: www.innovazia.ucoz.ru E-mail: innovazia@list.ru
Отпечатано в типографии ООО «Русайнс»
117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
29.02.2016. Тираж 300 экз. Свободная цена

Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию

Мотивация формирования инновационной экономики в регионах России

Безпалов Валерий Васильевич, к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», valerib1@yandex.ru

Жариков Валерий Викторович, к.т.н., д.э.н., профессор ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», valera_zharikov@mail.ru

Ершова Мария Викторовна, к.э.н., доцент ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет», sharikowa_mascha@mail.ru

Стратегическое развитие страны и поддержание ее конкурентоспособности на мировых рынках возможно лишь при широком внедрении в экономику инноваций. Выполнение задачи формирования инновационной экономики России, поставленной руководством страны, возможно лишь при условии активизации человеческого фактора и прямой заинтересованности со стороны ученых, изобретателей и рационализаторов. Целью данной статьи является разработка принципов и методов стимулирования инновационной активности предприятий, организаций и их персонала. При этом, на наш взгляд, должны быть доступны все виды ресурсов на уровне регионов и предприятий, а так же осуществлена государственная поддержка всех уровней инновационной деятельности.

К принципам активизации инновационной деятельности нами в первую очередь отнесены: создание атмосферы стимулирования создания и освоения новшеств, зависящей от квалификации персонала; постановка цели внедрения инноваций это в первую очередь удовлетворение потребителей; сокращение числа уровней управления и снижением времени цикла «исследование – производство – сбыт - использование» внедрения инноваций; наличие производственных мощностей по производству опытных образцов и внедрение их в серийное производство; наличие запаса производственных мощностей на предприятиях серийного производства; интерес потребителей к внедрению новых технологий и новой техники в производстве продукции; использование комплексных систем мотивации внедрения инноваций на уровне государства и предприятий.

Выводы: Анализ ведения инновационной деятельности показал, что на региональном уровне успешно проводится работа по формированию кластерной инновационной экономики.

Ключевые слова и фразы: инновации, регион, предприятие, принципы и методы мотивации, персонал, государство.

Введение. Глобализация экономики при вступлении России в ВТО сформировала новую проблему - создание инновационной экономики в стране, где до этого существовал административно-плановый механизм. При этом внешним стимулом и необходимостью в создании и внедрении российских инноваций явились западные санкции на поставку из многих стран научно-технической и других видов продукции. Современный научно-производственный потенциал России и отдельно взятых ее регионов в состоянии создавать и реализовывать инновации, практически, по всей номенклатуре технологий, продукции и услугам, которые востребованы на российском и зарубежных рынках [1].

Опыт организации инновационной деятельности в развитых странах.

В развитых и динамично развивающихся странах активно применяются различные и зачастую не стандартные меры государственного стимулирования инновационной деятельности в малом и среднем бизнесе. К их числу можно отнести следующие наиболее распространенные: законодательные, финансовые, налоговые, имущественные механизмы стимулирования и поддержки малых предприятий, специализирующихся в осуществлении научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Наряду с этим широко используются возможности организационного, консультационного, тренингового и научно-технического взаимодействия крупных предприятий, высших учебных заведений и исследовательских центров с инновационными малыми предприятиями в целях ускоренной реализации их разработок и последующей успешной коммерциализации, что реализуется по средством:

- создания специальных национальных программ конкурсной поддержки малых инновационных предприятий, работающих по государственной научно-технической тематике (США; Япония; Германия; Франция и др.);
- прямого финансирования (субсидии, займы, гранты и т.д.), до 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и др.);
- предоставления ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- дотации (практически во всех развитых странах);
- создания фондов внедрения инноваций с учетом возможного риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);
- создания частных инвестиционных и венчурных фондов для финансирования инновационных проектов (практически во всех развитых и развивающихся странах);
- безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);
- формирования аукционов инновационных разработок, технологий, продуктов, машин, механизмов, патентов, ноу-хау, полезных моделей и т.д.
- снижения государственных пошлин для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США, Япония и др. страны);
- отсрочки уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);

- предоставления ряда льгот и преференций, способствующих активизации взаимодействия малых предприятий, НИИ, университетов и крупных предприятий при реализации крупных инновационных проектов;

- бесплатного ведения делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, а так же бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия и Япония). [8]

Опыт зарубежных стран доказывает, что активное ведение инновационной деятельности возможно лишь при активной поддержке со стороны государства и вовлечения в инновационный процесс науки, образования и бизнес-структур.

Организация инновационной деятельности в стране.

Процесс формирования инновационной экономики в России будет возможен, если на всех уровнях цикла «исследование – производство – сбыт – потребление» будут применены следующие общие принципы:

1. Принцип стимулирования инновационной активности на государственном уровне персонала, производителей и потребителей. Прежде всего, необходимо отладить весь процесс получения авторами патентов, их содержания и внедрения, а также решить вопрос с интеллектуальной собственностью.

2. Принцип нацеленности инновационной деятельности на нужды потребителя. При этом необходимо создать условия в виде государственных дотаций, а так же внедрения и использования инновационной продукции в реальном секторе экономики страны.

3. Принцип совмещения стадий с целью ускорения процесса «исследование - производство - сбыт - потребление». Наиболее успешным этот процесс возможен в рамках корпорации: головные НИИ разрабатывают, в опытном производстве отлаживают, а на заводах серийно-

го производства тиражируют новшества. При этом весь процесс «исследование - производство - сбыт» происходит параллельно в рамках единого руководства, которое решает вопросы внедрения новой продукции в отраслях потребителей. В этом случае значительно сокращается длительность цикла «исследование - производство – сбыт - потребление».

4. Принцип наличия опытного производства при НИИ или на крупных промышленных предприятиях, на которых разработки ведут в КБ. При этом существует план реализации разработок в производственных масштабах и продуман и отлажен механизм инвестирования.

5. Принцип наличия запаса производственных мощностей на заводах серийного производства, необходимых для внедрения инновационной продукции.

6. Принцип коммуникаций, то есть постоянный анализ различных информационных источников и формирование собственных баз данных по интеллектуальной собственности, техническим разработкам и патентам.

Соблюдение выше указанных принципов будет способствовать ускорению внедрения новшеств.

Реорганизация управления инновационной деятельностью предполагает формирование таких организационных отношений, которые позволили бы эффективно использовать творческий потенциал коллектива. При всем многообразии современных конкретных форм подобных связей на наш взгляд представляется возможным выделить ряд общих черт с учетом российской специфики:

- безоговорочная поддержка инновационной деятельности со стороны руководства страны и конечно предприятия. Создание в организации активной инновационной атмосферы, благоприятствующей заинтересованному творческому поиску и реализации нововве-

дений, новых продуктов, обмен опытом [2];

- всемерное содействие новаторству и экспериментаторству на всех уровнях и во всех подразделениях организации. Энтузиастам, рационалистам и изобретателям должны предоставляться все возможности реализовать их новаторские идеи (в продуктах, процессах, методах, технологиях, способах и т.д.). В этом заключается для менеджеров фирмы эффективный метод борьбы с бюрократизацией и косностью мышления, которые в компаниях с командной структурой убивают все свежие, нетривиальные идеи. Использование кружков качества поможет полнее использовать научно-производственный потенциал и позволит выявить недостатки в организационной и технической составляющих;

- высокий уровень и постоянное совершенствование коммуникаций. Когда проблема рассматривается и «штурмуется» с разных сторон, образуются новые информационные комбинации и связи на каждом уровне управления, возникает более широкий ряд предложений и решений. Поэтому инновационные структуры стремятся усилить циркуляцию информации между подразделениями и отдельными ее сотрудниками [3];

- использование комплексных мотивационных систем, включающих различные формы и методы материального поощрения инновационной деятельности, и, кроме того, широкий набор мер социально-психологического воздействия на работников. Данная практика основана на том, что наибольшую творческую активность люди проявляют в случае, если руководство организации поддерживает в них чувство социальной значимости и защищенности, ответственности и возможности профессионального и должностного роста;

- участие всех работников независимо от занимаемой должности в планировании хо-

зайственной деятельности, в том числе и инновационной (партиципативное управление) [4]. Работников нужно вовлекать во все фазы инновационного процесса и в коллективное принятие решений. Такое участие предупреждает сопротивление персонала технологическим и организационным нововведениям, способствует улучшению показателей производственной деятельности;

- создание условий для непрерывного потока знаний для своих сотрудников. Что весьма актуально в современных условиях обострившейся конкуренции, когда решающее значение приобретают новизна и качество услуг, высокий профессионализм персонала, его способность и желание творчески осваивать современные технологии, разрабатывать новые продукты, что в свою очередь превращается в важнейший фактор общего коммерческого успеха. Поэтому процесс подготовки и переподготовки кадров должен всесторонне поддерживаться высшим руководством и расцениваться им как составная часть работы предприятия, как один из главных рычагов сохранения его приоритетных позиций в современном быстро меняющемся мире.

Организация инновационной деятельности на региональном уровне на примере Тамбовской области.

Тамбовская область обладает научным потенциалом, необходимыми климатическими и географическими условиями и природными ресурсами для развития научно-исследовательской, научно-технической и инновационно-изобретательской деятельности.

В области ведется целенаправленная работа по созданию условий для формирования целостной региональной инновационной системы, способной выступить связующим звеном между наукой и производством. Сформирована организационно-правовая платформа, функционирует региональ-

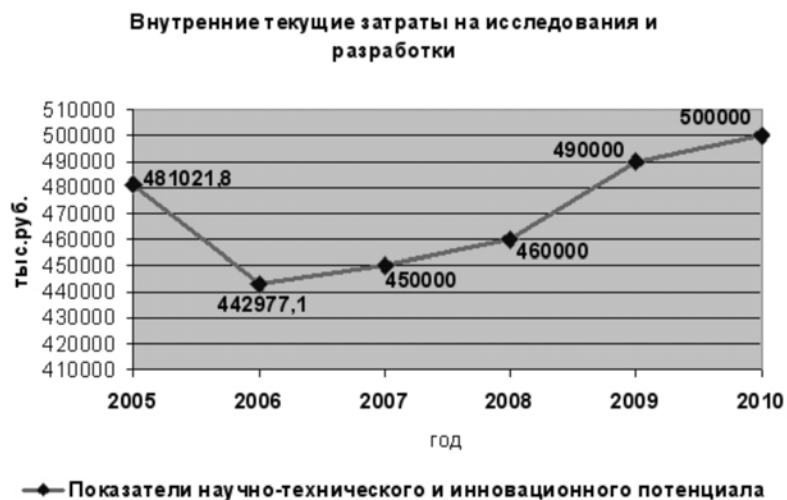


Рис. 1. Внутренние текущие затраты Тамбовской Области на исследования и разработки.

ный экспертный Совет по проведению экспертизы проектов и программ по приоритетным направлениям научно-технической и инновационной деятельности в Тамбовской области, организовано конструктивное сотрудничество с Российским фондом фундаментальных исследований, Российским гуманитарным научным фондом, сформирован Фонд поддержки малого инновационного предпринимательства [5].

В качестве системообразующих факторов тамбовской региональной инновационной системы рассматриваются следующие составляющие:

- обеспечение правовой поддержки инновационной деятельности;
- организация взаимодействия субъектов региональной инновационной системы и обмена опытом и технологиями;
- тиражирование регламентов стандартных подпроцессов и функций инновационной деятельности (инвентаризация, отбор, правовая защита, маркетинг и трансферт инноваций, обмен информацией, сертификация, экспертиза, консалтинг и аудит, управление проектами, обучение и подбор персонала и др.);
- система разработки и апробации предложений и экономических мер, стимулирующих

инновационную высокотехнологичную экономику.

В настоящее время научные исследования и разработки в области выполняют 23 организации, в том числе 5 вузов, 8 научно-исследовательских институтов, 2 филиала профильных НИИ, 3 проектных института, 1 конструкторское бюро и 4 инновационных центра, 3 профильных бизнес-инкубатора, 1 технопарк, 17 предприятий и организаций области ведут опытно-экспериментальную и инновационную деятельность [6]. В составе Тамбовской области есть город-научоград Мичуринск с научной опытной площадкой сельскохозяйственного профиля.

В целях эффективного внедрения научных исследований и разработок, увеличения спроса на научную продукцию, создаваемую научными учреждениями и промышленностью, создается процесс перевода научных разработок в производственные технологии и конкурентоспособную продукцию. Затраты на НИОКР показаны на рис. 1.

В Тамбовской области реализуется такой механизм отношений нового типа между образованием, наукой, государством и бизнесом, как государственно-частное партнерство. В качестве задачи образования и



Рис. 2. Удельный вес предприятий Тамбовской Области, осуществляющих организационные и технологические инновации.

науки рассматривается подготовка научных исследований, миссия государства состоит в обеспечении соответствующих условий для развития науки, роль бизнеса заключается в материализации научных идей и открытий.

Ежегодно проводятся региональные конкурсы научных исследований с паритетным финансированием со стороны Российских научных фондов и администрации Тамбовской области. В 2011 году были профинансированы 22 победивших проекта, тематики и направления которых соответствуют региональным отраслевым приоритетам научных исследований и разработок.

Удельный вес предприятий Тамбовской Области, осуществляющих организационные и технологические инновации представлен на рис. 2.

В настоящий момент в Тамбовской области действует комплексная программа развития субъектов малого и среднего бизнеса. Федеральное законодательство разрешает организацию малых и средних инновационных предприятий на базе учреждений науки и образования (для этого сформированы площадки профильных бизнес-инкубаторов). В этой связи в области введена система персональных грантов для

стимулирования инновационной деятельности в этих субъектах.

Гранты на создание инновационной компании предоставляются в размере 500 тысяч рублей на одного получателя поддержки при наличии бизнес-проекта (презентация и бизнес-план). Также введено субсидирование части затрат (в размере не более 5 миллионов рублей) малых и средних предприятий, производящих инновационные товары, работы и оказывающие новые виды услуг.

Кроме того, предусматривается субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с уплатой авансовых лизинговых платежей по договорам лизинга оборудования. Поддержка оказывается на конкурсной основе предприятиям, осуществляющим приоритетные виды экономической деятельности, определённые программой, в размере 70 процентов расходов от суммы авансового платежа.

Также принято положение о ежегодном конкурсном отборе субъектов малого и среднего предпринимательства, претендующих на субсидирование части затрат по договорам на присоединение энергопринимающих устройств к электрической сети до 500 КВт.

Еще одной формой поддержки предпринимателей является субсидирование части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам. На эти цели из областного бюджета только в прошлом году было выделено 22 миллиона рублей. Координационный совет вышел с предложением к главе администрации области оставить эту форму помощи и в нынешнем году, несмотря на отсутствие софинансирования она будет продолжена [9].

Глава Правительства РФ Дмитрий Медведев подписал указ о развитии открытого акционерного общества «Корпорация «Росхимзащита» с головным НИИ в г. Тамбове [7]. В соответствии с данным документом Д.А. Медведев постановил принять предложение правительства страны о внесении в качестве вклада Российской Федерации уставной капитал ОАО «Корпорация «Росхимзащита» находящегося в федеральной собственности 9,999 процента акций ОАО «Электростальский химико-механический завод» (Московская область) в порядке оплаты размещаемых ОАО «Корпорация «Росхимзащита» дополнительных акций в связи с увеличением уставного капитала. Таким образом, расширяются перспективы работы корпорации в качестве интегрированной структуры оборонно-промышленного комплекса страны и внедрения инноваций [10].

Выводы. Из приведенных данных видно, что на территории региона активно ведется инновационная деятельность. Практически все научные, учебные организации и производственные предприятия участвуют в формировании инновационной экономики региона и в рамках кооперации страны в целом.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.94 № 51-ФЗ.
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб-

ник / Савицкая Г.В. – 4-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФА – М, 2008. – 512 с.

3. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб. Пособие. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Дело. 2004. - 888с.

4. Жариков В.Д. Методические указания по разработке бизнес-планов. Тамбов: изд-во ТГТУ, 2008 г. 14 с.

5. Инвестиционный паспорт Тамбовской Области. <http://invest-tambovregion.ru/?p=114#b266> (Дата обращения 3.02.2016).

6. ИА «Альянс Медиа» по материалам газеты «Тамбовская жизнь» <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=870719> (Дата обращения 3.02.2016).

7. Официальный сайт ОАО «Росхимзащита» <http://www.roshimzaschita.ru> (Дата обращения 3.02.2016).

8. Питер Ф. Друкер: Бизнес и инновации (Innovation and Entrepreneurship) – Изд. Вильямс, 2007 г. – 432 с.

9. Постернак Л. Управление пресс-службы и информации администрации области. Информационный портал органов государственной власти Тамбовской области <http://www.tambov.gov.ru/press/news/view/article-1250146492.html> (Дата обращения 3.02.2016).

10. Программа деятельности ОАО Корпорация «Росхимзащита» на 2015 г. – Тамбов, 2010. 68 с.

The motivation of forming innovative economy in Russia's regions

Bezpalov V.V., Zharikov V.V., Ershova M.V.

Russian state economic University n. a G. V. Plekhanova, Moscow state humanitarian-economic University, Tambov state technical University
the Strategic development of the country and maintaining its competitiveness in world markets is possible only with a broad introduction to the Economics of innovation. The task of formation of innovative economy of Russia, set by the government, possible only under condition of activation of the human factor and direct interest from scientists, inventors and innovators. The purpose of this article is to develop principles and methods of stimulation of innovative activity of enterprises, organizations and their staff. Thus, in our opinion, should be available to all types of resources at the level of regions and enterprises, as well as the state support for all levels of innovative activity.

To the principles for innovative activity by us primarily include: the creation of an atmosphere of stimulating the creation and development of innovations, depending on the qualification of personnel; statement of the purpose of innovation is primarily customer satisfaction; reducing the number of levels of management and cycle time reduction «research – manufacture – sale – use» innovation; the availability of production capacity for the production of prototypes and their introduction into serial production; the availability of reserve production capacities for the serial production enterprises; the interest of consumers to the introduction of new technologies and new techniques in production; the use of integrated systems of motivation of innovation at the state level and businesses.

Conclusions: analysis of the innovative activities showed that at the regional level has been successfully carried out work on formation of cluster innovation economy.

Keywords: innovation, region, enterprise, principles and methods of motivation the personnel by the state.

References

1. The civil code of the Russian Federation (part one) dated 30.11.94 № 51-FZ.
2. Analysis of economic activity of enterprise: Textbook / G. V. Savitskaya – 4-e lzd., Rev. And extra – М.: ИНФА – М, 2008. – 512 p
3. Vilensky P. L., Livshits V. N., Smolyak S. A. Assessment of efficiency of investment projects: Theory and practice: Textbook. Allowance. - 3rd ed., Rev. and extra - М.: Delo. 2004. - 888с.
4. Zharikov V. D. guidelines for the development of business plans. Тамбов: publishing house TGTU, 2008, p. 14
5. Investment passport of the Tambov Region. <http://invest-tambovregion.ru/?p=114#b266> (accessed 3.02.2016).
6. IA «Alliance Media» on materials of the newspaper «Tambov life» <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=870719> (accessed 3.02.2016).
7. Official site of JSC «Roskhimzashchita» <http://www.roshimzaschita.ru> (accessed 3.02.2016).
8. Peter F. Drucker: Business and innovation (Innovation and Entrepreneurship) – Ed. Williams, 2007 – p. 432
9. Posternak L. Management of the press service and information administration of the region. Information portal of bodies of state power of the Tambov region <http://www.tambov.gov.ru/press/news/view/article-1250146492.html> (accessed 3.02.2016).
10. The program of activity of JSC Corporation «roskhimzashchita» for 2015 – Тамбов, 2010. 68 p

Инновационная деятельность: экономико-правовая сущность, проблемы развития и регулирования

Орлова Любовь Николаевна

к.э.н., доцент, доцент кафедры Управления интеллектуальной собственностью ФГБОУ ВПО «РЭУ имени Г.В. Плеханова», Orlova.LN@rearu

Реалии современного мира показывают и доказывают, что хозяйственная деятельность, нормальное функционирование экономических систем разных уровней, направлений деятельности, разнообразных по структуре детерминирована инновационной составляющей. Огромную роль в обеспечении интенсивности инновационного развития национальной экономики играет институт интеллектуальной собственности, через который осуществляется реализация инновационного потенциала экономических субъектов.

В статье рассмотрены вопросы правового обеспечения инновационной деятельности в Российской Федерации, выявлены противоречия существующего законодательства. Автором рассмотрен зарубежный опыт регулирования инновационной деятельности, проведен анализ правового обеспечения инновационной деятельности в Российской Федерации на федеральном и региональном уровнях, выявлены возможности и обоснована предпочтительная модель регулирования инновационной деятельности.

Реализация представленной модели способна решить вопрос необходимой и системной гармонизации законодательных актов в сфере инновационной деятельности; расширение государственной поддержки творческой деятельности и других мероприятий, в совокупности определяющих согласованные действия государства, бизнеса и образования в процессе создания и продвижения инноваций.

Ключевые слова: инновационная экономика, правовое обеспечение инновационной деятельности, интеллектуальная собственность.

В Стратегии инновационного развития России до 2020 года определена необходимость формирования экономики лидерства и инноваций [1], что возможно за счет усиленного роста высокотехнологичных секторов национальной экономики, становления и развитие сектора интеллектуальноемких услуг, создание конкурентоспособной продукции с высокой долей добавленной стоимости. Цели, стоящие перед российской экономикой очень перспективны и амбициозны, такими же должны быть и средства их достижения. Однако, по данным международного исследования «Глобальный инновационный индекс 2015 «Эффективная инновационная политика для развития» в 2015 году по уровню инновационной активности Россия занимает 48 место в мире из 141 страны [2]. Традиционно высокие позиции Российская Федерация занимает по таким направлениям как человеческий капитал и разработки, знания и используемые технологии, деловая активность и развитие бизнеса. Проблемными сферами остаются институциональная (в том числе правовая) сфера, развитие кредитных и инвестиционных рынков и условия конкуренции. Модель интеллектуального превосходства и технологической слабости все еще остается проблемой развития национальной социально-экономической системы [3].

В целом социально-экономическая среда достаточно чутко реагирует на реализованную в законодательстве государственную политику инновационного развития. Правовая политика в данной предметной области должна быть направлена на гармонизацию общественных отношений во всех сферах социально-экономической жизни общества, учитывать часто противоречивые интересы и повышать инновационную активность его субъектов. Необходимо отметить, что формирование категориальной базы, основных теорий развития и методологии исследования инноваций более распространено в экономико-управленческих науках. В юридическом обороте имеются лишь отдельные терминологические решения, поскольку в правовом отношении инновационная деятельность (в отличие от других видов деятельности) представляет достаточно необычный вид деятельности. Часто законодатель намеренно обходит вниманием субъекты и объекты инновационной деятельности. В правовом понимании инновационная деятельность представляется как иерархия различных правоотношений, возникающих на всех этапах «интеллектуального цикла»: от производства и воспроизводства научных знаний до создания и коммерциализации новых продуктов технологических процессов.

В настоящее время наука сформировала достаточно большое количество подходов к определению инноваций и инновационных процессов. Первая классическая интерпретация инноваций представлена Й. Шумпетером, который выделял: новое благо, новые источники сырья, новые методы производства и сбыта, новые методы организации бизнес-процессов (реорганизация). В исследованиях российских исследователей представлена систематизация основных терминов, классификация инноваций, достаточно

широко и глубоко раскрывающая понятие «инновации» как экономическую категорию. По мнению С.Д. Ильенковой, В.И. Кузнецова, С.Ю. Ягудина специфическое содержание инновации проявляется в изменении [4]. В своей совокупности все виды, типы инноваций, уровни проявления образуют пространство инноваций, которое является основой развития национальных инновационных систем (табл. 1).

Инновациям, то есть коммерциализированным новшествам, предшествуют, так называемые инвенции. Под инвенциями в научной литературе понимаются научные открытия, базы данных, программное обеспечение, изобретение, представление некоторой идеи, которая позволяет решить возможные проблемы [5] (в привычной трактовке под данным определением понимаются новации).

Инновационная политика представляет собой совокупность или своеобразный сплав научной, технической и промышленной политики. Под национальной инновационной системой понимают совокупность институтов и потоков результатов интеллектуальной деятельности, обеспечивающих прогресс развития всей экономической системе. Под инновациями понимаются изменения, носящие плановый характер, осуществление которых повышает эффективность деятельности экономических субъектов.

В теории инноваций классическая интерпретация жизненного цикла инноваций выглядит как плавный переход от стадии к стадии, главным образом от создания новаций к процессу их внедрения (инновационный процесс представляет собой преобразование через коммерциализацию научного знания в широкоиспользуемое нововведение и включает в себя стадии создания новаций или инвенций (фундаментальные исследования, прикладные исследования, опытно-конструк-

Таблица 1
Пространство инноваций

Классификация инноваций				
Новое благо	Новые источники сырья	Новые методы производства	Новые методы сбыта	Новые методы организации бизнес-процессов (управления)
Продуктовые инновации		Процессные инновации		
Уровни проявления общих характеристик				
<ul style="list-style-type: none"> • Новые для микроуровня • Новые для мезоуровня • Новые для макроуровня 				
Общая характеристика инноваций				
НОВИЗНА СООТВЕТСТВИЕ СПРОСУ И ПОТРЕБНОСТЯМ РЫНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ПРИБЫЛЬ				

торские и технологические работы), процесс внедрения инвенций на рынок, распространение инноваций, их широкое использование и устаревание). В реальной экономической жизни можно наблюдать разрывы между основными этапами создания новаций и их коммерциализацией. Этому можно найти достаточно практические объяснения: окончание бюджетного финансирования научных разработок, высокие риски инвестирования, отсутствие взаимодействия между наукой и бизнесом и т.п. То есть возникают разрывы между основными этапами инновационного процесса, которые приводят к замедлению развития экономических процессов, потере финансовых средств и экономических связей [6].

Мировой опыт показывает, что залогом успешного развития того или иного региона является использование инструментов как прямого, так и косвенного государственного воздействия, направленных на усиление взаимодействия крупного и малого инновационно-ориентированного бизнеса. Практика правового регулирования инновационной деятельности в разных странах мира не сформировала единого и общепризнанного концептуального подхода к законодательной модели регулирования правоотношений этой сфере. Положительный правовой опыт разви-

тия той или иной страны должен рассматриваться при построении эффективной системы правоотношений РФ в инновационной сфере, но этот опыт не должен быть заимствованным в полном объеме, так как каждая страна обладает уникальными чертами, предопределяющими ее развитие. Однако комплексный анализ лучших практик позволяет на системном уровне избежать основных противоречий инновационного развития.

Например, одним из лидеров в области инновационной деятельности являются США, чему способствует законодательство об интеллектуальной собственности. Исходные положения, относящиеся к правам авторов и изобретателей изначально были сформулированы в Конституции США 1787, что указывает не только на значимость прогресса человеческой деятельности, но и понимание того, что патентная охрана является оружием в конкурентной борьбе за мировое экономическое лидерство. 1963 год – первый меморандум и заявление по правительственной патентной политике. При этом, правовой механизм в сфере научно-исследовательских работ имел гражданско-правовой оттенок в виде федеральной контрактной системы на выполнении НИР [7].

Опыт проведения реформ во Франции показывает их направленность на развитие пред-

принимательства и конкуренции. Такие существенные и последовательные изменения в законодательстве как введение закона о модернизации, внесение поправок в налоговый кодекс, принятие Национальной инвестиционной программы реализованы для облегчения условий ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности страны [8].

В Австралии построение эффективной инновационной системы направлено на формирования политики инвестирования в инфраструктуру исследований и инноваций, на поддержку рабочих мест, усиление национальных преимуществ, коммерциализацию новых идей. Как говорится в австралийском национальном докладе «Powering Ideas. An Innovation Agenda for the 21st Century»: «Innovation is the key to making Australia more productive and more competitive», то есть инновации – это средства повышения продуктивности и конкурентоспособности национальной экономики. Это способ преодоления вызовов устойчивого развития: климатических, политических, социальных [9].

Изучение опыта регулирования инновационной деятельности в ряде стран мира позволяет выделить общие направления совершенствования национального законодательства, направленного на формирование эффективных национальных инновационных систем [10]:

- Распределение полномочий между общегосударственными и региональными органами власти в части реализации политики наибольшего благоприятствования инновационной деятельности и усиление роли последних;

- Предоставление налоговых льгот предприятиям, осуществляющих инновационную деятельность;

- Развитие института интеллектуальной собственности, защищающего права создателей интеллектуального продукта и производителей инновационной продукции;

- Развитие взаимодействия между участниками социально-экономических отношений (государство, бизнес, образование), направленного на развитие инновационной активности.

Относительная неразвитость российского законодательства отражается на формировании конкурентоспособной инновационной экономики. Так, законодательного документа федерального уровня, регулирующего вопросы инновационной деятельности и инновационной политики пока нет, хотя необходимость принятия такого закона обсуждается в научных кругах уже давно.

К проблемам правового регулирования инновационной деятельности можно отнести:

- большое количество федеральных нормативных правовых актов, которые упоминают в своем контексте словосочетания «инновация», «инновационный продукт», «инновационная деятельность», но в то же время не отличаются единообразием и не содержат положений о субъектах и объектах инновационной деятельности, о механизме ее осуществления, о видах или формах такой деятельности и др.;

- отсутствие разграничения между научной деятельностью, научно-технической деятельностью и инновационной деятельностью;

- недостаточная проработка в законодательстве вопросов косвенного финансирования научно-технической и инновационной деятельности

Вопросы регулирования инновационной деятельности в настоящее «разбросаны» по ряду нормативных актов, представленные в них нормативные положения относятся, как правило, к одной «узкой» сфере деятельности. Так, например Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [11] регулирует лишь первый этап инновационного цикла – инвенций, создания новаций. Вопрос коммерциализации новаций, действительно инновационной де-

ятельности реализованы декларативно (введение в текст закона понятий инновации и инновационная деятельность произошло только в 2011 году). Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [12] предполагает реализацию методов косвенного регулирования, создание и развитие институциональной среды, но только для субъектов малого бизнеса (закон направлен на регулирование вопросов в части оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства органами государственной власти и органами местного самоуправления: создания организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и оказывающих поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства (технопарков, центров коммерциализации технологий, технико-внедренческих и научно-производственных зон, и обеспечения деятельности таких организаций); содействия патентованию, государственной регистрации иных результатов интеллектуальной деятельности; создания условий для привлечения субъектов малого и среднего предпринимательства к заключению договоров субподряда в области инноваций и промышленного производства). Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [13] в рамках статьи 20 регулирует порядок формирования и функционирования инновационной инфраструктуры в системе образования. В рамках федерального закона от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково» [14] реализуются, в основном, нормативные положения материального и регламентного права.

В 2014 году был принят Федеральный закон «О промыш-

ленной политике в Российской Федерации» (от 31.12.2014 № 488-ФЗ Статья 12) [15], который вступил в силу 30 июня 2015 года. Закон имеет перспективную цель: формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход экономики государства от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному типу развития. Закон регулирует отношения, «возникающие между субъектами, осуществляющими деятельность в сфере промышленности, организациями, входящими в состав инфраструктуры поддержки указанной деятельности, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления при формировании и реализации промышленной политики в Российской Федерации». В рамках закона устанавливаются основные понятия: промышленная политика, промышленное производство (промышленность), субъекты деятельности в сфере промышленности, меры стимулирования деятельности в сфере, отрасли промышленности, промышленная продукция, промышленная продукция, не имеющая аналогов в Российской Федерации, промышленная инфраструктура, инфраструктура поддержки деятельности в сфере промышленности, индустриальный (промышленный) парк, промышленный кластер и др., а также полномочия Правительства Российской Федерации и органов исполнительной власти всех уровней в сфере промышленной политики. Меры стимулирования производства промышленной продукции на территории Российской Федерации, предусмотренные данным законом, предполагают закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в рамках специального инвестиционного контракта (заключается на 10

лет и предоставляет гарантии неповышения величины совокупной налоговой нагрузки на доходы инвестора). Несомненно, данный законопроект является своевременным и нужным (особенно в условиях санкций), направленным на территориальное развитие промышленности. Но опять, регулирует вопросы инновационной деятельности лишь в одной сфере - промышленности. Тогда как регулирование инновационной деятельности, осуществляемой экономическими субъектами всех уровней, направлений деятельности, масштабов и видов, законодательно остается не системным. Политика регулирования данной сферы должна всесторонне учитывать интересы различных субъектов и быть направлена на снижение асимметричности развития национальной экономики.

Регулирование инновационной деятельности должно сочетать в себе действенную совокупность всех отраслей права: гражданского, налогового, бюджетного, экологического, административного. Многие исследователи сходятся во мнении, что эффективные концептуальные подходы в виде целостной системы, охватывающей все аспекты и этапы инновационной деятельности, на сегодняшний день в масштабе российского законодательства отсутствуют. Также, мнение многих экспертов в этой области связано с необходимостью принятия единого федерального закона, закрепляющего единые принципы, направления, приоритеты, меры государственной поддержки инновационной политики [16-18].

Поэтому долгое время в научных и деловых кругах обсуждался вопрос о необходимости принятия закона об инновационной деятельности. Так, в 2009 году в Государственную думу внесен законопроект № 344994-5 «Об инновационной деятельности в Российской Федерации» [19], в 2011 году - проект федерального закона № 495392 «О государственной

поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации» [20]. Оба законопроекта не были приняты. В отношении проекта закона «Об инновационной деятельности в Российской Федерации, в частности, были даны следующие комментарии: «законопроект не имеет самостоятельного предмета правового регулирования, большинство его положений носит общий, декларативный характер и направлено на определение задач, связанных с развитием инновационной деятельности, что не обеспечивает законодательного регулирования соответствующих правоотношений. Законопроектом предлагается введение новых понятий и терминов, характеризующих инновационную деятельность, однако их раскрытие не является однозначным и исчерпывающим, что может способствовать созданию условий для проявления коррупции» [21]. В рамках проекта закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации» наряду с основными принципами и направлениями государственной поддержки инновационной деятельности предлагались и конкретные механизмы, предполагающие и косвенную и прямую форму регулирования. В частности в рамках законопроекта рассматривалось прямое бюджетное субсидирование инновационной деятельности предприятий, косвенные налоговые и таможенные стимулы (инновационный налоговый кредит, таможенное стимулирование), организационно-правовая поддержка (инновационный фонд, государственные целевые программы), информационная поддержка.

Однако, стоит отметить, что на региональном уровне вопрос регулирования инновационной деятельности является более проработанным. И, несмотря на то, что законодательство субъектов Российской Федерации в части регулирования инновационной деятельности не является унифицированным,

Таблица 2
Возможности реализации моделей регулирования инновационной деятельности

Модель регулирования инновационной деятельности	Возможности реализации
Принятие специального комплексного нормативного правового акта, регулирующего все аспекты государственной поддержки развития инновационной деятельности	<p>Применение данной модели регулирования в сложившихся условиях представляется нецелесообразным по ряду причин:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В настоящее время в РФ действует уже ряд законов, регулирующих инновационную деятельность. Принятие одного единственного закона требует существенных изменений в структуре и логике российского законодательства, отмены ряда работающих законодательных актов 2. Также существует вероятность недоучета и неотражения многих принципиальных моментов нормативного регулирования в одном единственном правовом акте. 3. Федеративное устройство России многообразно и сложно по своей структуре, субъекты РФ наделены равным правовым статусом, что влечет за собой изначально разный подход к регулированию инновационной деятельности на региональном уровне
Принятие ряда специальных законов и внесение поправок в действующие законы в целях регулирования всех аспектов поддержки развития инновационной деятельности	<p>В настоящее время, в Российской Федерации сделана попытка реализации данной модели в виде реализации ряда федеральных и региональных законов, регулирующих инновационную деятельность (ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике", ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", ФЗ "Об образовании в Российской Федерации", ФЗ "О промышленной политике в Российской Федерации" и другие).</p> <p>Однако «размытость» основных принципиальных положений правового регулирования по большому количеству нормативных актов не способствует их гармоничной реализации во всех сферах социально-экономической жизни общества и на всех уровнях национальной экономики.</p>
Принятие как специального акта об инновационной деятельности, так и иных специальных законов и внесение поправок в действующие законы в целях регулирования отдельных аспектов инновационной деятельности	<p>Данная модель является наиболее оптимальной с точки зрения правоприменительной практики и повышения эффективности реализации инновационной составляющей национальной экономике:</p> <p>Во-первых, данная модель согласуется со Стратегией инновационного развития РФ в части совершенствования законодательства по регулированию инновационной деятельности в разрезе основных отраслей права: налогового, бюджетного, таможенного, бюджетного, экологического и др.</p> <p>Во-вторых, «размытость» терминологической базы данного направления требует единого понимания основных категорий инновационной деятельности, формирования единых принципов и методов регулирования, что возможно реализовать в рамках специального акта, регулирующего инновационную деятельность;</p> <p>В-третьих, законодательное регулирование инновационной деятельности на региональном уровне должно дополнять ее регулирование на федеральном уровне, а также носить процедурный, а не декларативный характер.</p>

а в ряде регионов Российской Федерации отсутствуют нормативные акты, напрямую регулирующие инновационную деятельность, можно привести примеры эффективного регулирования инновационной деятельности. Наиболее полными с точки зрения возможности регулирования и повышения эффективности инновационной деятельности являются соответствующие законы Нижегородской области и Республики Татарстан.

Закон Нижегородской области от 26.01. 2006 «О государственной поддержке инновационной деятельности в Нижегородской области» [22] является одним из наиболее проработанных нормативных актов, регулирующих инновационную деятельность на региональном уровне. Помимо основных определений, целей, задач и приоритетов инновационной политики в законе подробно прописаны процедуры оценки приоритетных инновационных проектов, к числу которых относятся (ст. 6. пункт 4 Закона) рост производительности труда и снижение себестоимости инновационной продукции, социальная и бюджетная эффективность проектов, соответствие приоритетным направлениям науки. Список мер государственной поддержки в Нижегородской области расширен и включает помимо предоставления субсидий и гарантий такие действенные механизмы стимулирования как предоставление налоговых льгот, предоставление инвестиционного налогового кредита, предоставление грантов и освобождение от арендной платы (ст. 10, пункт 1). Положительными моментами Закона является:

А) проработанный механизм прогрессивного снижения ставки налога на прибыль в зависимости от размера выручки инновационного предприятия (ст. 11, пункт 2);

Б) регламентация деятельности инновационных и венчурных инновационных фондов (статья 13);

В) Процедуру и правила предоставления государственной поддержки инновационной деятельности (статья 7). Закон носит процедурный характер и направлен на реализацию действенных механизмов поддержки инновационной деятельности.

Закон Республики Татарстан № 63-ЗРТ от 2.08.2010 «Об инновационной деятельности в Республике Татарстан» [23] также как и Закон Нижегородской области носит полный характер, имеет ряд принципиальных развернутых положений, регулирующих инновационную деятельность. В Законе представлен широкий перечень понятий и определений (например, закон содержит определения таких понятий как технополис, технопарк, бизнес-инкубатор (ст. 2 Закона)); прослеживается стратегическая направленность Закона (содержание инновационной политики (статья 9), стратегия инновационного развития (статья 10), инновационный меморандум Республики (статья 11). Стратегия инновационного развития Республики Татарстан является основой для разработки целевых инновационных программ. Инновационный меморандум – документ, определяющий механизм и основные макроэкономические показатели реализации стратегии инновационного развития Республики Татарстан на среднесрочную перспективу, устанавливающий приоритетные направления инновационной деятельности и приоритетные виды инновационных продуктов. Также в Законе определены основные требования, которые предъявляются к инновационным проектам, претендующим на государственную поддержку (статья 14 Закона), а также прописаны формы и методы государственного регулирования и государственной поддержки инновационной деятельности (статья 17, 18).

Обобщение мирового и национального опыта регулирования инновационной деятельности позволяет выделить три ва-



Рис. 1. Модель правового обеспечения инновационной деятельности

рианта построения законодательной модели регулирования инновационной деятельности [24]:

1) принятие специального комплексного нормативного правового акта, регулирующего все аспекты государственной поддержки развития инновационной деятельности;

2) принятие как специального акта об инновационной деятельности, так и иных специальных законов и внесение поправок в действующие законы в целях регулирования отдельных аспектов инновационной деятельности;

3) принятие ряда специальных законов и внесение поправок в действующие законы в целях регулирования всех аспектов поддержки развития инновационной деятельности.

Выбор той или иной модели зависит от множества условий, которые в основном predetermined национальными особенностями правового регулирования инновационной деятельности. В таблице 2 автором проведен анализ возможнос-

тей реализации каждой модели правового регулирования инновационной деятельности исходя из особенностей формирования, развития и функционирования правовой системы Российской Федерации.

На взгляд автора данной статьи, в рамках сложившихся условий функционирования национальной экономики и правового режима ее регулирования наиболее эффективной будет модель, реализующаяся в виде специального акта об инновационной деятельности (Закон о государственном регулировании инновационной деятельности), дополненного иными специальными законами и внесенными поправками в действующие нормативные акты.

Реализация третьей модели представлена на рис. 1.

В представленной модели главная роль в регулировании инновационной деятельности отводится федеральному закону «О государственной поддержке инновационной деятельности», в котором должны быть отражены следующие принци-

пиальные моменты: основные определения (инновационная деятельность (ИД), Инновации, Инновационная продукция, наукоемкая продукция, субъекты ИД, объекты ИД, инфраструктура ИД, инновационный проект, инновационная культура, коммерциализация научно-технических и научных результатов, инновационный фонд, инновационный венчурный фонд, технополис, технопарк, бизнес-инкубатор, офис коммерциализации разработок, инновационная восприимчивость организаций); принципы национальной инновационной политики; стратегии инновационного развития; цели и задачи инновационной политики; формы государственной поддержки (льготное налогообложение (субсидии, субвенции, гарантии правительства, кредиты и венчурное финансирование, гранты, государственные закупки); полномочия органов управления; международное сотрудничество; мониторинг инновационной деятельности.

На региональном уровне в нормативных актах должны находить отражения конкретные процедуры и направления государственного регулирования инновационной деятельности - региональная инновационная политика, региональные целевые инновационные программы, ответственность субъектов инновационной деятельности, процедура проведения экспертизы инновационных проектов, реестр инновационных проектов, реестр инновационно-активных организаций и т.д.

Совершенствование налогового законодательства должно быть направлено на сохранение действующих налоговых льгот и преференций в отношении инновационно-активных организаций, а также разработку прогрессивного стимулирующего налогообложения инновационной деятельности. Бюджетное законодательство должно быть направлено на повышение эффективности распределения средств финансирования инновационной деятельности. Зако-

нодательство о техническом регулировании предполагает разработку, принятие и обновление региональных и национальных стандартов, норм и правил в соответствии с целями стимулирования технологического развития экономики. Экологическое регулирование должно быть направлено на реализацию принципа экологичного хозяйствования при осуществлении инноваций всех видов и типов, ужесточение экологических требований реализации инновационных проектов при одновременной поддержке реализации «зеленых проектов». Совершенствование таможенного регулирования, механизмов экспортного и валютного контроля должно быть направлено на снижение барьеров для внешнеэкономической деятельности инновационных предприятий.

Таким образом, реализация представленной модели способна решить вопрос необходимой и системной гармонизации законодательных актов в сфере инновационной деятельности, совершенствования законодательной базы, регулирующей интеллектуальную сферу; расширение государственной поддержки творческой деятельности и других мероприятий, в совокупности определяющих согласованные действия государства, бизнеса и образования в процессе создания и продвижения инноваций.

Литература

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2012. – 2 января. - №1, ст. 216.
2. Глобальный индекс инноваций . - URL: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/image/GII-Framework-2015.png>
3. Леонтьева Л.С., Ильин А.Б., Конопатов А.И. Пространственные инновации как ресурс

социально-экономического развития // Бизнес-в законе. Экономико-юридический журнал. – 2014. - №6. – С. 204-207.

4. Ильенкова С.Д., Кузнецов В.И., Ягудин С.Ю. Инновационный менеджмент. Учебно-методический комплекс / под ред. профессора, д.э.н. Ягудина С.Ю. [Текст]. – М.: МЭСИ. – 2009. – 192 с.

5. Попов Е.В., Власов М.В. Институциональные циклы инвенций [Текст] // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. - №3. – С.37-43.

6. Орлова Л.Н. Нематериальные факторы устойчивого развития экономических систем // Транспортное дело России, 2013. - №5. – С.157-159

7. Волынкина М. Правовое регулирование инновационных отношений: опыт зарубежных стран // Авторское право и смежные права, 2011. - №10. - С. 57-66.

8. Инвестиции во Францию // отдел Информации/ Экспертизы Агентства по инвестициям во французскую экономику [Текст], Январь 2011 г.

9. Национальный доклад Правительства Австралии «Powering Ideas. An Innovation Agenda for the 21st Century» URL: http://sydney.edu.au/documents/about/higher_education/2012/20120308%20PoweringIdeas.pdf

10. Костенко М.А. «Правовые основы инновационной деятельности»: учебное пособие – Таганрог: изд-во ТТИ ЮФУ. - 2012. – 72 с.

11. Федеральный закон от 23 августа 1996 № 127-ФЗ (с изменениями и дополнениями) «О науке и государственной научно-технической политике»: (принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 12 июля 1996 г., одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации года 7 августа 1996 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1996. - 26 августа. - № 35, ст. 4137

12. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изме-

нениями и дополнениями): принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 6 июля 2007 года, одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 11 июля 2007 года // Российская газета. – 2007 год. – 31 июля. - №164.

13. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями): принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 декабря 2012 г., одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 26 декабря 2012 г. // Российская газета. – 2012. – 31 декабря. - № 5976

14. Федеральный закон Российской Федерации от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково»: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 сентября 2010 г., одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 22 сентября 2010 г.) // Российская газета. – 2010 год. - 30 сентября.

15. Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации»: Принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 16 декабря 2014 г., Одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 25 декабря 2014 г., вступает в силу 30 июня 2015 г. // Российская газета. – 2015. – 12 января. -№ 6572

16. Грибанов Д.В. Зарубежный опыт правового регулирования отношений в сфере инновационного развития // Вестник Тюменского государственного университета. – 2011. - № 3. – С. 64 – 69.

17. Грибанов Д.В. Проблемы правового регулирования инновационной деятельности // Инновационная деятельность. - 2008. - № 2. – С. 9-13.

18. Мухамедшин И.С. Создание бюджетными учреждениями инновационных хозяйственных обществ // Патенты и лицензии. Интеллектуальные права, 2011. - №4. – С. 47-57.

19. Проект Федерального закона № 344994-5 «Об инновационной деятельности в Российской Федерации (ред., внесенная Гос. Думой Рос. Федерации, текст по состоянию на 18 марта 2010 г.).

20. Проект Федерального закона № 495392-5 «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации (ред., внесенная в Гос. Думу Рос. Федерации, текст по состоянию на 2 февраля 2011 г.).

21. Заключение правительства РФ от 16 марта 2010 г. №№ 1127п-П8 на проект Федерального закона «Об инновационной деятельности в Российской Федерации».

22. Постановление Законодательного Собрания Нижегородской области от 26 января 2006 г. N 1815-III «О принятии Закона Нижегородской области «О государственной поддержке инновационной деятельности в Нижегородской области» // Нижегородские новости. – 2006. – 25 февраля. - №33.

23. Закон РТ от 2 августа 2010 г. N 63-ЗРТ «Об инновационной деятельности в Республике Татарстан» (с изменениями и дополнениями) // «Республика Татарстан». – 2010. – 6 августа. - № 159

24. Гутников О.В. Сопоставительный анализ и оценка законодательных моделей регулирования инновационной деятельности // Законодательство и экономика. - 2006. - № 10. – С. 9-13

Innovative activity: economical and legal essence, problems of development and regulation

Orlova L.N.
Plekhanov Russian University of Economics

The economic activity and normal functioning of different levels economic systems are determined by an innovative component. It's realities of the modern world. Emergence of new products, technologies, methods of business is linked with process of new knowledge generation in economic, social and political life of society. There is an important role of intellectual property in the innovative development of national economy. Intellectual property promotes the realization of innovative potential of

economic subjects.

In the article questions of legal support of innovative activity in the Russian Federation are considered, contradictions of the existing legislation are revealed. The author considered foreign experience of regulation of innovative activity. Analysis of legal support of innovative activity in the Russian Federation at the federal and regional levels is carried out; opportunities are revealed and the preferable model of innovative activity regulation is proved. Realization of the presented model is capable to resolve an issue of necessary and harmonization of acts in the innovative field. Expansion of the state support and other actions defining coordinated actions of the state, business and education in the course of creation and advance of innovations.

Keywords: innovative economy, legal support of innovative activity, intellectual property.

Reference

1. Strategy of innovative development of the Russian Federation for the period till 2020 // Sobr. zakonodatel'stva Ros. Federacii. – 2012. – 2 janvarja - №1, st. 216.
2. Global innovation index. - URL: <http://www.globalinnovationindex.org/userfiles/image/GII-Framework-2015.png>
3. Leontieva L.S., Ilin A.B., Konotopov A.I. Spatial innovations as resource of social and economic development // Biznes v zakone. – 2014. - №6. – P. 204-207.
4. Il'enkova S.D., Kuznecov V.I., Jagudin S.Ju. Innovative management. uchebno-metodicheskij kompleks. - M.:MESI. – 2009. – 192 p.
5. Popov E.V., Vlasov M.V. Institutional cycles of inventions // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2014. - №3. – P.37-43.
6. Orlova L.N. Non-material factors of a sustainable development of economic systems // Transportnoe delo Rossii, 2013. - №5. – P.157-159
7. Volynkina M. Legal regulation of the innovative relations: experience of foreign countries // Avtorskoe pravo i smezhnye prava, 2011. - №10.- P. 57-66.
8. Investments into France // otdel Informacii/ Jekspertizy Agentstva po investicijam vo francuzskuju jekonomiku, Janvar' 2011 g.
9. Powering Ideas. An Innovation Agenda for the 21st Century URL: http://sydney.edu.au/documents/about/higher_education/2012/20120308%20PoweringIdeas.pdf
10. Kostenko M.A. legal bases of innovative activity: uchebnoe posobie – Taganrog: izd-vo TTI JuFU. - 2012. – 72 p.
11. Federal'nyj zakon ot 23 avgusta 1996 № 127-FZ «O nauke i gosudarstvennoj nauchno-tehnicheskopolitike»: // Sobr. zakonodatel'stva Ros. Federacii. – 1996. - 26 avgusta - № 35, st. 4137
12. Federal'nyj zakon ot 24 ijulja 2007 g. № 209-FZ «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v

- Rossijskoj Federacii» // Rossijskaja gazeta. – 2007 god. – 31 ijulja. - №164.
13. Federal'nyj zakon Rossijskoj Federacii ot 29 dekabnja 2012 g. N 273-FZ «Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii» // Rossijskaja gazeta – 2012. – 31 dekabnja - № 5976
 14. Federal'nyj zakon Rossijskoj Federacii ot 28 sentjabnja 2010 g. № 244-FZ «Ob innovacionnom centre «Skolkovo» // Rossijskaja gazeta – 2010 god. - 30 sentjabnja
 15. Federal'nyj zakon ot 31.12.2014 № 488-FZ «O promyshlennoj politike v Rossijskoj Federacii» // Rossijskaja gazeta. – 2015. – 12 janvarja. - № 6572
 16. Griбанov D.V. Foreign experience of legal regulation of the relations in the sphere of innovative development // Vestnik Tjumenskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2011. - № 3. – P. 64 – 69.
 17. Griбанov D.V. Problems of legal regulation of innovative activity // Innovacionnaja dejatel'nost'. - 2008. - № 2. – P. 9-13.
 18. Muhamedshin I.S. Creation of innovative economic societies by the budgetary institutions // Patenty i licenzii. Intellektual'nye prava, 2011. - №4. – P. 47-57.
 19. Proekt Federal'nogo zakona № 344994-5 «Ob innovacionnoj dejatel'nosti v Rossijskoj Federacii (red., vnesennaja Gos. Dumu Ros. Federacii, tekst po sostojaniju na 18 marta 2010 g.).
 20. Proekt Federal'nogo zakona № 495392-5 «O gosudarstvennoj podderzhke innovacionnoj dejatel'nosti v Rossijskoj Federacii (red., vnesennaja v Gos. Dumu Ros. Federacii, tekst po sostojaniju na 2 fevralja 2011 g.).
 21. Zaključenje pravitel'stva RF ot 16 marta 2010 g. №N° 1127p-P8 na proekt Federal'nogo zakona «Ob innovacionnoj dejatel'nosti v Rossijskoj Federacii».
 22. Postanovlenie Zakonodatel'nogo Sobranija Nizhegorodskoj oblasti ot 26 janvarja 2006 g. N 1815-III «O prinjatii Zakona Nizhegorodskoj oblasti «O gosudarstvennoj podderzhke innovacionnoj dejatel'nosti v Nizhegorodskoj oblasti» // Nizhegorodskie novosti. – 2006. – 25 fevralja - №33.
 23. Zakon RT ot 2 avgusta 2010 g. N 63-ZRT «Ob innovacionnoj dejatel'nosti v Respublike Tatarstan» (s izmenenijami i dopolnenijami) // «Respublika Tatarstan». – 2010. – 6 avgusta - № 159
 24. Gutnikov O.V. Comparative analysis and assessment of legislative models of regulation of innovative activity // Zakonodatel'stvo i jekonomika. - 2006. - № 10. – P. 9-13

К вопросу моделирования системы сбалансированного развития инвестиционной и инновационной деятельности компании

Разаков Азат Асхатович,
соискатель, Финансовый университет при Правительстве РФ,
stroyholding-slav@rambler.ru

В статье рассматриваются методологические основы формирования и функционирования системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов строительных корпораций. Современная строительная компания как большая система характеризуется значительной функциональной, структурной, и параметрической неопределенностью.

Многообразие состояний компании порождает серьезные проблемы, требующие значительных затрат на обеспечение эффективного управления в силу принципиального различия в обеспечении двух процессов «Функционирования» и «Развития». Оба эти процесса требуют учета стадийности для каждого из этих процессов и при этом, что самое важное, также необходимо учитывать и одновременное протекание этих процессов, это обстоятельство неизбежно добавляет сложности в организации процессов управления, также одновременно по двум направлениям, протекающим с разными скоростями адаптации к новым условиям среды.

Характер управления в этой связи подверженный в большей степени качественными и в определенной степени количественными трансформациями строительной корпорации также сильно различается в зависимости от типа (одного из двух) основных организующих процессов и стадии (одной из трех) этого процесса. Ключевые слова: инновационная и инвестиционная деятельность, лицо принимающее решение, большая система, скорость адаптации, эффективное управление.

Введение. Наличие условий несоответствия продукции компании определенному сегменту рыночной среды предполагает целенаправленное формирование особых условий, которые призваны обеспечить новый виток цикла развития компании путем активизации инновационно-инвестиционной активности. По сути дела такая раздвоенная система управления развитием компании предполагает пересмотр бизнес-процессов, выполняемых в бизнес-дивизионах компаний, причем таких экономических параметров которых препятствуют появлению новых перспективных бизнес-сегментов на основе системообразующих инновационно-инвестиционных проектов компании. Поэтому в схеме принятия решения далее присутствует пункт выявления мероприятий приводящих к увеличению деловой активности таких бизнес-процессов. На самом деле эти процессы можно представить для наглядности в виде механизмов управления развитием в зависимости уже от стадии развития компании.

Для реализации этой стадии в рамках методологии управления развитием компании необходимо разработать механизм стимулирования интенсивного развития отраслевого сегмента в бизнес-дивизионе. В обобщенной форме такой механизм представляет собой совокупность инструментов, методов и ресурсов, в совокупности позволяющих выявлять и реализовывать наиболее эффективные способы повышения инновационно-инвестиционной и деловой активности бизнес-единиц определенного рыночного сегмента компании (рис. 1).

Критерием оценки управляющих воздействий могут выступить показатели инновационно-инвестиционной активности, например оценка средней по компании в целом, скорость роста валового дохода, или размер альтернативных издержек возникающих в структуре бизнес-единицы в результате воздействия. Целевыми показателями здесь являются валовой доход и комплексный критерий оценки.

Обобщенная модель распределенной деятельности компании. Объединяя все разработанные структурные объекты в единую взаимосвязанную структуру системы, можно получить общую модель режимов функционирования и развития системы сбалансированного обеспечения инвестиционной и инновационной деятельности строительной корпорации, представленную на рис. 2. Таким образом, в рамках формирования системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов строительных компаний с учетом методологии BSC [1] в данной работе предложена обобщенная модель режимов функционирования и развития системы сбалансированного обеспечения инвестиционной и инновационной деятельности строительной корпорации.

Здесь отличительной особенностью применения модели сбалансированных показателей, количественно измеряющих эффек-

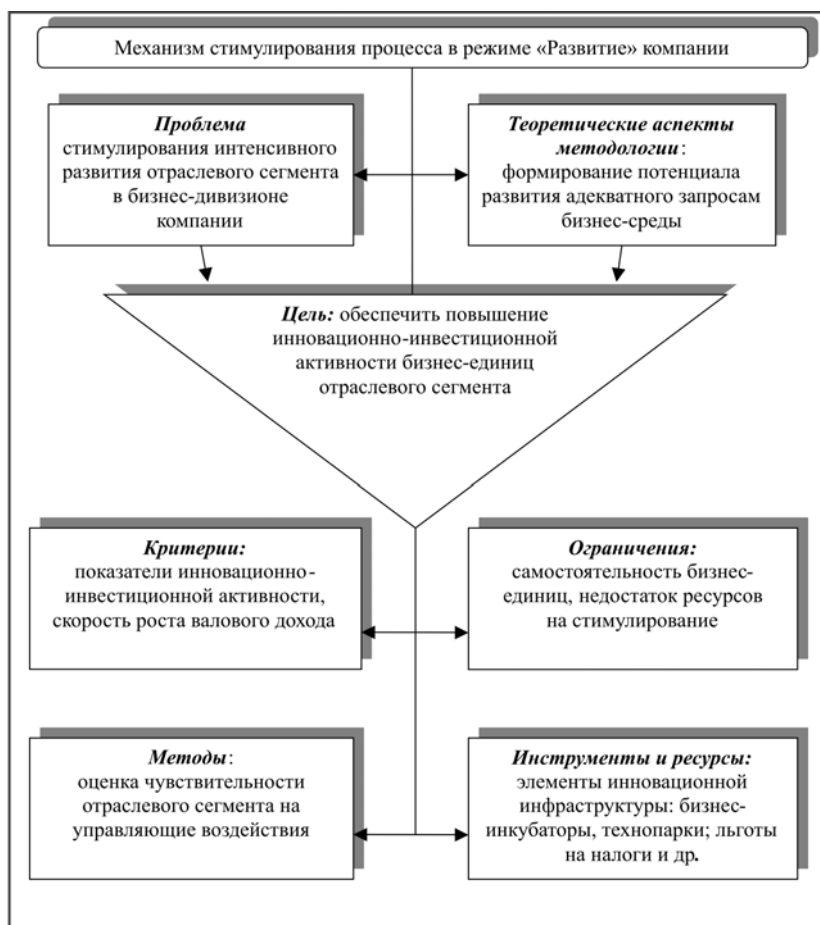


Рис. 1. Структура механизма стимулирования в процессе режима «Развитие» компании

тивность направлений инвестирования в инновации строительных компаний и демонстрирующих уровень достижения целей на различных этапах формирования и использования системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов является их одновременное рассмотрение в режиме функционирования и в режиме развития.

Следует отметить, что концепция BSC рассматривает финансовые показатели компании как всего лишь одну из четырех значимых групп (зоны действия по рисунку 2 в данной работе), отдавая должное другим рыночным факторам (в том числе и маркетинговым факторам) — человеческому потенциалу компании, операционной эффективности и взаимоотношениям с потребителями.

Более того и вследствие этого, вперед выходят не значения отдельных показателей, а их

взаимодействие и сбалансированность. Это позволяет оценивать эффективность развития компании и выявлять возможные отклонения. Именно такими качествами должен обладать инструмент для мониторинга исполнения корпоративной стратегии.

Принцип сбалансированности не допускает возможности манипулирования одной группой показателей за счет других, например краткосрочного улучшения финансовых результатов за счет экономии на мероприятиях по развитию рынка и персонала. Поскольку в центре сложных и глубоких процессов обновления компании выдвигается человек, остановимся на понятии «человеческий фактор» поскольку без перестройки его сознания, его психологии, его мышления все другие перемены невозможны именно поэтому эти понятия включены в структуру модели на рис. 2.

Изучение человеческого фактора (ЧФ) и его роли в механизмах управления корпоративной структурой требует серьезной разработки множества информационных, психологических, социологических и других сторон деятельности человека [2,3,4]. Нам представляется, что для корпоративных структур будут актуальными вопросы классификации отношений внутри сравнительно малых коллективов, действия противоречий между личными целями человека и целями системы, а также модели поведения, отражающие роль человеческого фактора в процессах управления.

Применительно к управлению по приведенной на рисунке схеме можно рассматривать относительное влияние отдельно взятого человека или целого коллектива на функционирование или развитие тех или иных сторон компании или ее определенной стороны деятельности. Например, очевидно следующее. Если рассматривать оба процесса компании в режимах функционирования и развития на предмет уровня достижения ими целей для каждого процесса, ЧФ следует также рассматривать исходя из того насколько он способствует или препятствует достижению соответствующих целей для указанных процессов. Если рассматривать всю цепочку процесса принятия решения, то человек может принимать участие на любом из них (рис. 3).

Следовательно, на каждом этапе может проявляться ЧФ, и его надо анализировать относительно той функции, которую должен выполнять человек, и цели, которая при этом должна достигаться.

Особенности строительных компаний состоят в том, что при формализации определения понятия ЧФ целесообразно выделить в процессах управления кроме самого объекта управления такие основные составляющие, как:

- Лицо Принимающее Решение (ЛПР) или Руководитель;

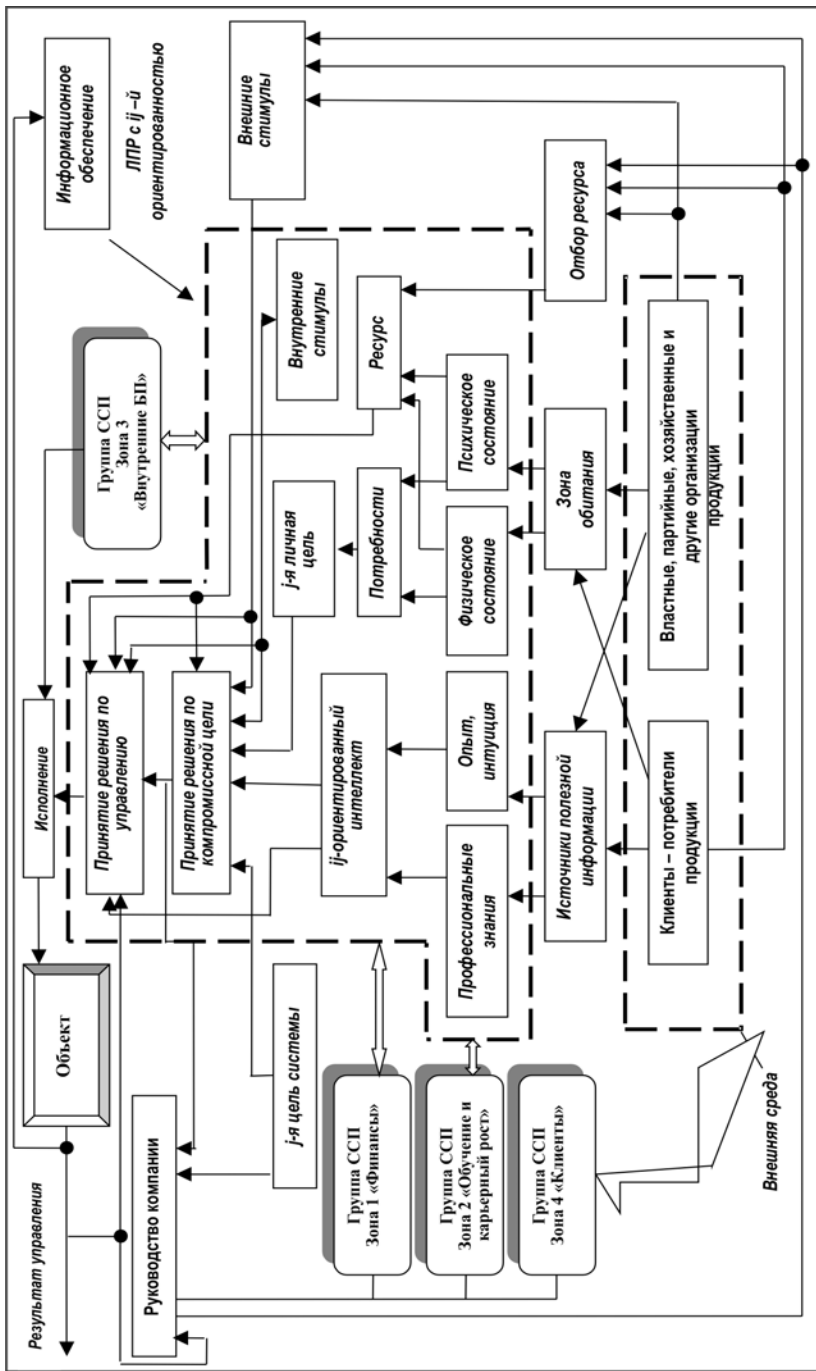


Рис.2. Модель режимов функционирования и развития системы сбалансированного обеспечения инвестиционной и инновационной деятельности строительной корпорации



Рис. 3

- исполнители, реализующие команды управления;
- внешняя среда;
- стимулирующие воздействия;
- ресурс.

Если исполнительные функции осуществляются людьми, то можно говорить еще о трех зонах человеческих взаимодействий.

Отмеченные взаимодействия порождаются тем, что

небольшие коллективы могут иметь свои личные цели, не совпадающие друг с другом и в принципе находящиеся в том или ином противоречии с целью системы. Как правило, человеческие взаимодействия обладают довольно широким диапазоном влияния на коллективы и их индивидуальных членов — начиная от возможности изменения среды обитания и кончая воздействием на психическое состояние. На самом деле построить общую модель управления, учитывающую человеческие взаимоотношения в их полном многообразии, без разбиения всего процесса на блоки и введения целого ряда упрощающих моментов, крайне сложно.

Поэтому на рис. 2 представлена обобщенная модель управления, в которой в качестве человека, осуществляющего управление на определенном уровне, взят ЛПР с ij -ориентированностью, т. е. он находится на i -м месте в иерархии управления и призван достигать j -ю цель рассматриваемой системы. Заметим, что вместо ЛПР в такой структуре может быть и целый коллектив ответственных исполнителей работ.

В данном случае в модели не раскрываются типы отношений между ЛПР и другими людьми, выборочно показываются те основные составляющие, которые определяют формирование его j -й личной цели и через имеющиеся внешние стимулы в определенной степени оказывают влияние на принимаемое им решение по компромиссной цели, т. е. цели, которая в дальнейшем берется им за исходный эталон при осуществлении управления объектом заметим, что в данном случае рассмотрения для упрощения, как цель системы, так и внутренние стимулы ЛПР на рассматриваемом временном отрезке принимаются неизменными. При построении этой модели становится ясно, что ЧФ не просто формализовать без потерь каких-либо существенных сторон его проявления.

Что здесь представляется важным, так это рассмотрение человеческого фактора не вообще, а относительно степени достижения i -й цели системы, причем конкретным человеком, находящимся на j -м месте в иерархии управления компанией.

Важным представляется также учет определенной этапности решений, принимаемых ЛПР в процессе управления, т. е. исходя из двух разных форм проявления ЧФ: на этапе формирования цели и на этапе самого управления.

Соответственно в дальнейшем можно говорить о человеческом факторе первого и второго рода.

Кроме основного действия ЧФ в контуре управления он будет еще накладывать определенный фон на всю деятельность ЛПР. Характер фона зависит от условий его работы и среды обитания, а также рациональности использования его внутреннего ресурса. Это будут проявления ЧФ третьего и четвертого рода.

Применительно к ЧФ первого рода необходимо отметить выделение того главного, что будет определять личную мотивационную установку человека, которая сможет конкурировать с j -й целью системы.

Такую установку, формируемую под воздействием потребностей, можно представлять в виде j -й личной цели человека. Конечно, личных целей у человека может быть много и j -я личная цель — это своего рода их интегральная проекция на пространство, в котором задана j -я цель системы.

Выделим три варианта отношений между j -й целью системы и j -й личной целью человека:

- 1) j -я личная цель отсутствует, т. е. личные цели человека никак не проецируются на пространство, в котором расположена j -я цель системы;
- 2) цели совпадают;
- 3) между целями имеется противоречие.

В первых двух случаях создаются условия для принятия человеком в качестве руководства

при управлении объектом j -й цели системы, а в третьем — он стоит перед выбором компромиссного решения.

Выводы. Современная строительная компания как большая система характеризуется значительной функциональной, структурной, и параметрической неопределенностью.

Многообразие состояний компании порождает серьезные проблемы, требующие значительных затрат на обеспечение эффективного управления в силу принципиального различия в обеспечении двух процессов «Функционирования» и «Развития».

Оба эти процесса требуют учета стадийности для каждого из этих процессов и при этом, что самое важное, также необходимо учитывать и одновременное протекание этих процессов, это обстоятельство неизбежно добавляет сложности в организации процессов управления, также одновременно по двум направлениям, протекающим с разными скоростями адаптации к новым условиям среды.

Характер управления в этой связи подтвержденный в большей степени качественными и в определенной степени количественными трансформациями строительной корпорации также сильно различается в зависимости от типа (одного из двух) основных организующих процессов и стадии (одной из трех) этого процесса.

Литература

1. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. Сбалансированная система показателей: От стратегии к действию. ЗАО «Олимп-Бизнес», М., 2003.
2. Касаев Б.С., Шостко А.А. Развитие методов коллективного инвестирования в современной экономике. М.: Издательство «Палеотип», 2009.
3. Быков, Е. М. Разработка модели развития инновационного потенциала подсистемы мегаполиса /Е. М. Быков, Б. С. Касаев // Инновации и инвестиции. 2010. № 3. С. 113-117.

4. Касаев Б.С., Лаврентьев В.А., Пилипенко Е.П. Реализация функции регулирования инновационного потенциала на основе прогнозирования развития инженерного образования в регионе // Инновации и инвестиции. 2009. № 4. С. 17-20.

To a question of modeling of system of the balanced development of investment and innovative activity of the company

Razakov A.A

1. Financial University under the Government of the Russian Federation

In article it is considered methodological bases of formation and functioning of system of investment ensuring innovative processes of construction corporations, Modern construction company as the big system is characterized by considerable functional, structural, and parametrical uncertainty.

The variety of conditions of the company generates the serious problems demanding considerable costs of ensuring effective management owing to basic distinction in ensuring two processes of «Functioning» and «Development». Both of these processes demand the accounting of staging for each of these processes and thus that the most important, it is also necessary to consider and simultaneous course of these processes, this circumstance inevitably adds difficulties to the organizations of management processes, also at the same time in two directions proceeding with different speeds of adaptation to new conditions of the environment.

Nature of management in this regard subject more qualitative and in a certain degree also strongly differs with quantitative transformations of construction corporation depending on type (one of two) of the main organizing processes and a stage (one of three) of this process.

Keywords: innovative and investment activity, the person the making decision, big system, adaptation speed, effective management.

References

1. Robert S. Kaplan, Deyvid P. Norton. Balanced system of indicators: From strategy to action. CJSC Olympe-business, M., 2003.
2. Kasayev B. S., Shostko AA Development of methods of collective investment in modern economy. M.: Paleotip publishing house, 2009.
3. Bulls, E. M. Development of model of development of innovative potential of a subsystem of the megalopolis / E. M. Bykov, B. S. Kasayev // Innovations and investments. 2010. No. 3. Page 113-117.
4. Kasayev B. S., Lavrentyev V.A., Piliipenko E.P. Realization of function of regulation of innovative potential on the basis of forecasting of development of engineering education in the region // Innovations and investments. 2009. No. 4. Page 17-20.

Особенности календарного планирования инновационного проекта

Кушнир Юлия Сергеевна

студентка, Санкт-Петербургский государственный университет
ulnir@mail.ru

Календарное планирование, как первоочередная прикладная задача проекта, представлена как система последовательных этапов, эффективная и верная реализация которых может привести проект не только к экономически-выгодному способу реализации, но и к дальнейшему коммерческому успеху. Особое внимание заслуживает создание календарного плана для инновационного проекта: учет уникальности разработок и их производства, специфики фаз жизненного цикла, особенностей управления новым и рискованным проектом. Безусловно, чем технически сложнее и необычнее инновационный проект, тем тщательнее и конкретнее должны быть спланированы отдельные задачи и процессы. Несмотря на это, на каждом этапе планирования зачастую допускаются множество ошибок. Так, в данной статье календарный план рассматривается как инструмент повышения уровня управляемости проекта. Разъясняется алгоритм разработки плана-графика по проекту, определяются преимущества и недостатки использования диаграммы Ганта, а также особое внимание уделяется возможным ошибкам построения сетевого графика инновационного проекта. Ключевые слова: инновационный проект, календарное планирование, сетевой график, диаграмма Ганта.

Проект — это определенное предприятие с изначально установленными целями, достижение которых определяет завершение проекта. Также проектом может быть отдельное предприятие с определенными целями, часто включающими требования по времени, стоимости и качеству достигаемых результатов. У каждого проекта есть заданный период времени, в течение которого должен быть выполнен комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения поставленных задач с четко определенными целями. Верно и грамотно сформированный календарный план является главным элементом управления проектом. Разработанная модель должна быть качественной и верной, а также полностью соответствовать требованиям проекта, которые напрямую влияют на управляемость проекта и, в конечном счете, на его успех.

Календарное планирование принадлежит к числу первых прикладных задач, решение которых приведет к эффективному и бесперебойному развитию и разработке проекта. Первостепенными задачами календарного планирования являются:

- формирование объемов, состава и временных сроков выполнения работ;
- определение оптимальной последовательности и параллельности выполнения работ в различных звеньях;
- верное, эффективное распределение работ между подразделениями и внутри их;

Следует отметить, что отдельные задачи календарного планирования весьма конкретны. Именно высокая степень их конкретизации позволяет использовать возможность своевременного принятия решений на основе объективной информации о ходе проекта, а также обеспечить эффективного управления проектом. Благодаря разбиению проекта на четко определенные операции, для которых определяется предусмотренная продолжительность, можно построить сетевой график проекта, который определяет и представляет в наглядной форме взаимосвязи работ проекта. Разработанный сетевой график позволяет детально учесть и проанализировать все работы по проекту, а также дает возможность вовремя вносить изменения для улучшения структуры проекта еще на его начальном этапе.

На основе сетевого графика формируется календарное планирование, которое предусматривает построение календарного графика, определяющего моменты начала и окончания каждой работы и другие временные характеристики сетевого графика. Благодаря корректно построенному календарному плану удастся выявить критические операции, которые требуют особого внимания, чтобы закончить проект в предусмотренный срок. «Во время календарного планирования определяются временные характеристики всех работ с целью проведения оптимизации сетевой модели, которая улучшает эффективность использования какого-либо ресурса».¹ Ответственность за разработку плана по проекту несет менеджер проекта, который, в свою очередь, привлекает в работу над календарным планированием экспертов той или иной облас-

ти, связанной с деятельностью проекта. Например, содержание конструкторских работ лучше всего знает изобретатель и инженер, а мероприятия по коммерциализации проекта спланирует маркетолог. Результатом планирования является полный перечень работ, структурированный по иерархическому признаку, то есть структурная декомпозиция работ.

Само понятие «декомпозиция» предполагает разделение результатов проекта на более мелкие и легко управляемые элементы по характерному признаку. Как правило, чаще всего декомпозируют проекты по трем видам: продуктовая (разбиение проекта на элемента продукта), функциональная (по функциональным областям менеджмента) и по этапам жизненного цикла проекта. Инновационно-ориентированные проекты принято декомпозировать по этапам жизненного цикла, так как менеджерам проекта необходимо контролировать ведение проекта на каждом этапе его жизненного цикла, учитывать его специфику и риски. Так, декомпозиция и полученный перечень работ проекта являются основой всего дальнейшего планирования, а именно: построения сетевого графика, диаграммы Ганта и дальнейшего финансового планирования проекта.

Следующим этапом формирования календарного плана проекта является точное определение продолжительности работ и их четких взаимосвязей. Следует также учитывать, что работы в созданном перечне могут выполняться строго последовательно, а некоторые могут выполняться параллельно друг с другом во времени. Немало важным на данном этапе планирования является связь сроков работ по проекту, их продолжительность по времени с последовательностью выполнения всех работ, поэтому для того чтобы связать сроки и последовательность работ проекта используют такой инструмент календарного планирова-

ния как диаграмму Ганта. «Диаграмма Ганта – это наглядное представление календарного плана-графика проекта, в котором слева расположен иерархический перечень всех работ проекта (СДР), и справа – календарь с конкретными датами. Работы обозначены полосками, связи между работами – стрелками.»² К преимуществам данного инструмента календарного планирования можно отнести графический способ подачи материала, с диаграммой Ганта легко и удобно работать, также можно четко выделить и обозначить основные этапы работы над проектом. Более того, диаграмма Ганта является эффективным презентационным инструментом, который способен проиллюстрировать ключевые приоритеты проекта. Тем не менее, данный инструмент календарного планирования не лишен недостатков. Так, например, сам формат диаграммы не позволяет проследить зависимость заданий и связь между ними. Еще одним недостатком графика Ганта можно считать его относительную негибкость, то есть диаграмма не предполагает учет изменений и сбоев в работе на каком-либо этапе проекта. Именно поэтому при составлении диаграммы Ганта, в особенности для инновационного проекта, необходимо учесть и тщательно проработать все этапы проекта и вероятность их изменений.

Особое место при разработке календарных планов занимает сетевое планирование, разработка стрелочных диаграмм или сетевых графиков. Главный инструмент сетевого планирования – сетевой график, который является графическим представлением логической последовательности работ в целях выполнения проекта. Благодаря верно и корректно сформированного сетевого графика, можно:³

- определить полный перечень работ проекта;
- наглядно представить их последовательность;

· определить длительности каждой работы и всего проекта;

· выявить критические работы проекта и его критический путь;

· определить резервы времени по каждой работе;

В основу построения сетевого графика положены основные понятия:

1) работа – «...любое действие или совокупность действий, которые необходимо выполнить для реализации проекта и которые могут быть рассмотрены в целях удобства как неразложимые на более элементарные действия. Для работы главными характеристиками являются время и ресурсы, необходимые для ее выполнения».⁴

2) событие – результат работы, «...представляющий собой одномоментную характеристику, которая не имеет ресурсных параметров. На сетевом графике события изображаются в виде геометрических фигур, чаще всего в виде кружков или квадратиков, в которых представляются номера событий».⁵ Таким образом, начало и окончание любой работы описываются двумя событиями, которые называются начальным и конечным событиями.

3) путь – такая последовательность работ и зависимостей в сети, у которой конечное событие каждой работы совпадает с начальным событием следующей за ней работы.

На начальном этапе построения алгоритма сетевого графика должна уже быть сформирована структурная декомпозиция работ, на ее основе проводится оценка длительности операций и выявляются зависимости между работами. С использованием этих данных можно построить сетевой график в терминах работ, в терминах событий и широко распространенный сетевой график в терминах работ и событий.

Сетевым графиком в терминах работ называется график, в котором представлена только последовательность работ.

«Работы в этом типе сетевого графика изображаются в виде геометрических фигур и соединяются между собой стрелками, которые изображают логическую последовательность работ в проекте. В геометрические фигуры вписываются параметры работы: ее название, время выполнения, ресурсы и прочая необходимая для выполнения работы информация».⁶

В этом сетевом графике события представлены в виде геометрических фигур, соединенных между собой стрелками. Эти стрелки показывают только логический порядок следования событий и их нельзя путать с работами в сетевом графике в терминах работ и событий.

Наиболее удобный и широко распространенный сетевой график в терминах работ и событий представляет из себя такой сетевой график, «...в котором события изображаются в виде геометрических фигур, а работы в виде стрелок, выходящих из одного события, которое называется предыдущим, и входящих во второе, которое называется последующим событием для рассматриваемой работы».⁷ События на сетевом графике обозначаются числами. Нумерация событий может осуществляться в любом порядке, но нужно учитывать следующее правило: номер предыдущего события должен быть меньше, чем последующего. В этом случае нумерация называется правильной.

В рамках построения сетевого графика существует еще одно ключевое понятие - фиктивная работа, которая применяется для осуществления логической связки между событиями в том случае, если работа не может начаться без окончания некоторого события, причем операции между этим событием и событием, из которого начинается работа, не требуют ни затрат времени, ни ресурсов.

Отсутствие ошибок при построении сетевого графика приведет к объективной оцен-

ке и эффективному планированию работ по проекту, поэтому при построении сетевого графика необходимо следовать основным и наиболее важным правилам:

1) В сетевом графике должно быть только одно начальное и только одно конечное событие.

2) В сетевом графике не должно быть замкнутых путей, то есть ни один путь не должен дважды проходить через одно и то же событие.

3) «...если две или более работы начинаются с одного и того же предыдущего события и заканчиваются одним и тем же последующим событием, то изображение этих работ на сетевом графике должно происходить с введением дополнительного события и связкой его с последующим событием фиктивной работой».⁸

4) Все события, кроме завершающегося, должны иметь последующую работу. Наличие в сети «тупиков» указывает на ошибку составления или на то, что данная работа никакие работы не лимитирует. В последнем случае ее окончание можно отнести к завершающему событию графика. Точно так же, в сетевом графике не должно быть событий, кроме исходного, в которые не входит ни одна работа.

После того как построение сетевого графика с учетом всех правил и особенностей проекта завершено, то есть определены логические последовательности событий и взаимосвязь всех работ, необходимо оценить продолжительность выполнения каждой работы, что напрямую влияет на затраты ведения проекта. Несомненно, от достоверности временных оценок в особой степени зависит качество сетевого графика, а также эффективность функционирования всего календарно-сетевого плана.

Оценки продолжительности выполнения отдельных работ могут быть:

· детерминированными (нормированными);

· вероятностными (экспертными);

Детерминированные оценки продолжительности принято использовать исключительно при повторяющихся, встречающихся в прошлом работ, по которым уже сформировались статистические данные и нормативы трудоемкости. В наличии таких условий по проекту оценка продолжительности работ (i - j) определяется по формуле:⁹

$$t_{(i-j)} = \frac{T_{(i-j)} \times (1 + \beta_p) \times K_n}{\chi \times t_{cm} \times K_b}$$

где $T_{(i-j)}$ - нормативная трудоемкость (i-j) работы, человеко-часы; β_p - доля дополнительных работ, порученных данной группе исполнителей попутно с основной (i-j) работой; K_n - коэффициент перевода рабочих дней в календарные (отношение дней календарных к рабочим дням); χ - количество работников, одновременно выполняющих данную (i-j) работу, человек; t_{cm} - продолжительность рабочей смены, часы; K_b - коэффициент выполнения норм времени.

Однако, стоит учитывать что детерминированные оценки продолжительности работ не подойдут для инновационного проекта и инновационной деятельности, у которой объективные и обоснованные нормы и статистика времени отсутствуют, и временные оценки приходится устанавливать в условиях полной неопределенности. Чаще всего с такая проблема наблюдается при планировании научно-исследовательских, экспериментальных, опытно-конструкторских работ, изготовление и разработка кардинально новых образцов и продуктов. В этих условиях неопределенности невозможно абсолютно точно предусмотреть и спрогнозировать ход выполнения работ, установить необходимое число исполнителей и требуемого материального обеспечения и, безусловно, весьма трудно установить продолжительность их выполнения.

Так, для оценки продолжительности каждой работы инновационного проекта применяют вероятностный метод, который позволяет учесть степень неопределенности работы путем распределения вероятности ее выполнения в предусмотренный срок. Сетевые графики, получаемые при помощи данного метода, стали называться стохастическими.

Введение вероятностных оценок времени позволяет взглянуть на процесс планирования под другим углом, через призму инновационного проекта, что, несомненно, означает совершенно новый подход к планированию. Неопределенность во времени, с которой приходится сталкиваться в инновационных разработках, становится объективно признанным фактором, действие которого необходимо учитывать. То есть, вероятностные оценки определения положительности каждой работы инновационного проекта требуют особого и индивидуального расчета. Прежде всего происходит подготовка исходных временных оценок, которая заключается в следующем:

1. «Определение наиболее вероятного времени выполнения конкретной работы при имеющихся ресурсах ($t_{н.в.}$). Это наиболее реалистическая продолжительность при нормальных, чаще всего встречающихся условиях выполнения работы. Естественно, что наиболее вероятная оценка, то есть нормальное время должно занимать наибольший удельный вес среди других оценок».¹⁰

2. Установление оптимистической оценки времени выполнения работы, то есть минимальное время (t_{min}) выполнения работы при самом благоприятном стечении обстоятельств, быстрее данного времени завершить работу невозможно.

3. Установление максимального (пессимистического) времени выполнения работы (t_{max}), которое характеризует возможную продолжительность работ

в неблагоприятном стечении обстоятельств. Чаще всего это время характеризуется большим числом неудач и срывов, а также высокой вероятностью переделывания работ в связи с неудачно выбранной технологией или низким качеством выполнения, отсутствия профессионализма в совершенно новом деле, проекте.

Таким образом, на основе данного ряда допущений статистические исследования позволили получить значительную зависимость для статистического усредненного времени. Так, при системе с тремя оценками ожидаемое время ($t_{ож}$), которое будет взято за основу сетевого графика инновационного проекта, определяется по формуле:¹¹

$$t_{ож(i-j)} = \frac{t_{min(i-j)} + 4t_{н.в.(i-j)} + t_{max(i-j)}}{6}$$

Согласно формуле, ожидаемое время работы инновационного проекта представляет собой математическое ожидание или статистическое среднее значение трех оценок продолжительности выполнения работы. Следовательно, рассчитанная данным способом продолжительность работ инновационного проекта даст хоть и объективный, но наиболее приближенный к реальности, с учетом всех специфических особенностей, сетевой план инновационного проекта.

На основе рассчитанного сетевого графика, как правило, можно применить метод критического пути, МКП (critical path method, СРМ), который является одним из стратегически важных методов в проектном менеджменте. Критический путь в проекте – это самая длинная по продолжительности последовательная цепочка операций, то есть это самый продолжительный путь сетевого графика от исходного события к завершающему. Все события и работы критического пути также называются критическими, а вся продолжительность критического пути определяет срок выполнения проекта. Менеджерам проекта

необходимо применять метод критического пути при календарном планировании проекта, так как всевозможные задержки на критическом пути напрямую влияют на увеличение сроков работ, а следовательно и затрат по проекту, именно поэтому необходимо проводить данный анализ и сокращать длинную критического пути. Некритические, то есть остальные работы имеют временные резервы: частный и общий. Частный временной резерв предполагает возможность задержать работу на определенное резервом время, не задерживая ни одной последующей работы. Общий временной резерв дает возможность рассчитать временной промежуток, на который можно задержать работу, при этом задерживая последующие работы, но в то же время завершить проект в срок. «Резерв или запас времени – это разность между самым ранним возможным сроком завершения работы и самым поздним допустимым временем ее выполнения. Резерв времени имеется только в тех работах, которые не лежат на критическом пути, и дает некоторую степень гибкости при календарном планировании таких работ».¹²

Так, календарное планирование представляет собой четко структурированный, детально проработанный, грамотно оформленный план, который носит стратегический характер, качество составления которого напрямую влияет на успех реализации проекта.

Календарное планирование, как первостепенная прикладная задача проекта, может быть представлена как система последовательных этапов, эффективная и верная реализация которых может привести проект не только к экономически-выгодному способу реализации, а также и к дальнейшему коммерческому успеху. Распределение задач во времени, разделение их на группы дел, последовательность, закономерность и зависимость работ по проекту, а также сокращение

продолжительности ведения работ, а следовательно и затраты являются ключевыми задачами эффективного календарного планирования. Так, основные этапы календарного планирования могут быть представлены как последовательные стадии, начальной из которых является определение целей, а результатом четкого следования этих этапов станет план-график по проекту.

Таким образом, грамотно и корректно созданный календарный план позволяет обеспечить проект высоким и эффективным уровнем управления за счет целостного плана определения работ и задач по проекту, распределенных во времени с выявленными взаимосвязями. Обеспечение оперативного управления проектом за счет краткосрочных планов работ на 1-2 недели также предусматривается, благодаря эффективным инструментам календарного планирования, как диаграмма Ганта. Календарное планирование предоставляет возможность проектному менеджеру повысить уровень управляемости проектом за счет распределения ответственности и назначения ответственных за каждый пакет работ и задач и определения сроков их выполнения, а также создать эффективное взаимодействие участников проекта в процессе его реализации. Более того, одной из основных задач календарного планирования является оптимизация необходимых и доступных ресурсов проекта, контроль загрузки ресурсов, предупреждение кризисных ситуаций, благодаря возможности своевременного принятия управленческих решений на основе объективной информации о ходе реализации проекта.

Литература

1. Непомнящий Е.Г. Инвестиционное проектирование: учебное пособие / Е.Г. Непомнящий. – Таганрог: ТРТУ, 2003. – 262 с.
2. Новицкий Н.И. Сетевое планирование и управление производством: учеб.-практ.

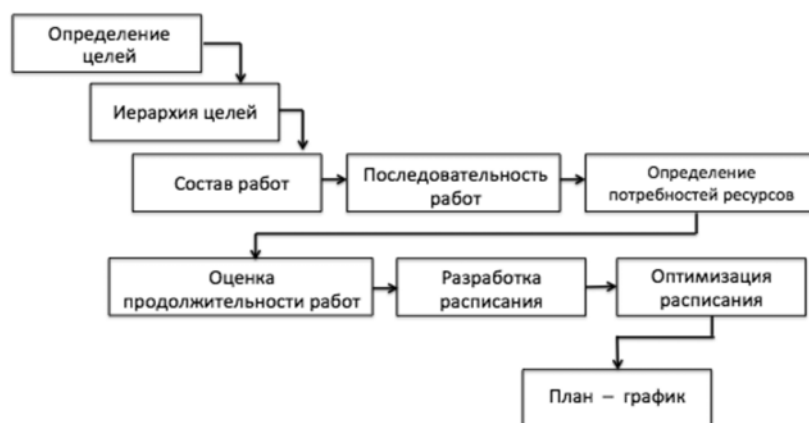


Рис. 1. Алгоритм разработки плана-графика
Составлено по: Новицкий Н.И. Сетевое планирование и управление производством: учеб.-практ. пособие/ Н.И. Новицкий. – М.: Новое знание, 2004.

пособие / Н.И. Новицкий. – М.: Новое знание, 2004. – 159 с.

3. Просветов Г.И. Прогнозирование и планирование: задачи и решения/ Г.И. Просветов. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 296 с.

4. Разумов И.М. Сетевые графики в планировании: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Высшая школа, 1975. – 215 с.

5. URL:<http://juco.ru/library/articles/other/scheduling> (Дата обращения: 17.10.2015)

Ссылки:

1 Новицкий Н.И. Сетевое планирование и управление производством: учеб.-практ. пособие. – М.: Новое знание, 2004. – С. 9.

2 URL:<http://juco.ru/library/articles/other/scheduling> (Дата обращения: 17.10.2015)

3 URL: <http://juco.ru/library/articles/other/scheduling> (Дата обращения: 17.10.2015)

4 Просветов Г.И. Прогнозирование и планирование: задачи и решения / Г.И. Просветов. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – С. 241.

5 Там же. С. 243.

6 Разумов И.М. Сетевые графики в планировании: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Высшая школа, 1975. – С. 136.

7 Там же. С. 137.

8 Новицкий Н.И. Сетевое планирование и управление производством: учеб.-практ. пособие / Н.И. Новицкий. – М.:

Новое знание, 2004. – С. 22.

9 Там же. С. 31.

10 Новицкий Н.И. Сетевое планирование и управление производством: учеб.-практ. пособие/ Н.И. Новицкий. – М.: Новое знание, 2004. – С. 33.

11 Новицкий Н.И. Сетевое планирование и управление производством: учеб.-практ. пособие/ Н.И. Новицкий. – М.: Новое знание, 2004. – С. 34.

12 Просветов Г.И. Прогнозирование и планирование: задачи и решения/ Г.И. Просветов. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – С. 246.

Specific features of innovative project scheduling

Kushnir Ju.S.

Saint Petersburg State University
Scheduling of the project is presented as a system of consecutive stages, effective implementation of which has potential to be resulted not only in economically advantageous process for the implementation, but also in further commercial success. It is worth mentioning, that all innovative features, the unique researches and ideas, the specifics of the life cycle phases, new management features and project risks should be considered in business planning of innovative project. Unarguably, the more innovative and risky project is, the more particular and detailed the scheduling of the project should be. Despite this fact, it is not a rare occurrence to make a mistakes at any stage of planning. So, in this article scheduling is regarded as a tool, which is conducive to improvement of the level of project management. Moreover, an explanation of the algorithm development of the schedule of the project is presented, the

advantages and disadvantages of using a Gantt chart are defined, and possible mistakes of development of the arrow diagram of the innovative project are also taken into consideration.

Keywords: innovative project, project scheduling, arrow diagram, Gantt chart.

References

1. Nepomnyaschy E.G. Investment planning / E.G. Nepomnyaschy - Taganrog: TRTU, 2003. - 262 p.
2. Novitsky N.I. Network planning and production management / N.I. Novitsky. - M.: New knowledge, 2004. -159 p.

3. Prosvetov G.I. Prognostication and Planning: Challenges and Solutions / G.I. Prosvetov. - M.: Alpha-Press, 2008. - 296 p.
4. Razumov I.M. Arrow diagram in planning / I.M. Razumov - 2nd ed. - M.: Higher School, 1975. - 215 p.
5. URL:<http://juco.ru/library/articles/other/scheduling> (17.10.2015)

Организационно-экономический механизм управленческих воздействий в системе стоимостного управления проектами по созданию инновационных продуктов

Маршалкина Татьяна Витальевна
аспирант, Финансовая Академия при
Правительстве РФ,
Tmarshalkina@gmail.com

Успешная реализация проектов по созданию инновационных продуктов ведет к возникновению на рынке современных, технологичных, качественных товаров, способствует развитию экспорта, повышает национальную устойчивость, способствует созданию рабочих мест, и ведет к другим полезным эффектам. Однако, любой проект реализуется в условиях ограниченных ресурсов и сроков, что особенно актуально для текущей экономической ситуации в России и сокращения притока зарубежного капитала. Вопрос управления стоимостью проекта при этом выходит на первый план, а проектный менеджер должен не только обладать навыками оценки и прогнозирования стоимостных параметров, но и иметь возможность оказывать корректирующие воздействия на проект с целью достижения целевых показателей.

В рамках данной статьи автором определена система стоимостного управления, ее основные этапы и стоимостные показатели. Разработана организационно-экономическая модель воздействия на проект, включающая организацию проектной компании и проектное финансирование, а также систему мотивации менеджмента, основанную на достигнутых стоимостных показателях на разных этапах жизненного цикла проекта по созданию инновационного продукта. Ключевые слова: инновационный проект; инновационный продукт; NPD-проект; система стоимостного управления инновационным проектом; стоимостные показатели инновационного проекта; проектное финансирование; система мотивации менеджеров; система KPI.

Организационно-экономический механизм управленческих воздействий в системе стоимостного управления проектами по созданию инновационных продуктов

Одним из ключевых аспектов управления проектом по созданию инновационного продукта является управление стоимостью. Среди десяти областей знаний, обозначенных в руководстве PMI по управлению проектами – PMBOOK [11] – выбор аспекта управления стоимостью в качестве ключевого, определяет прочие области знаний как существующие ограничения проекта, в рамках которых должен действовать менеджер.

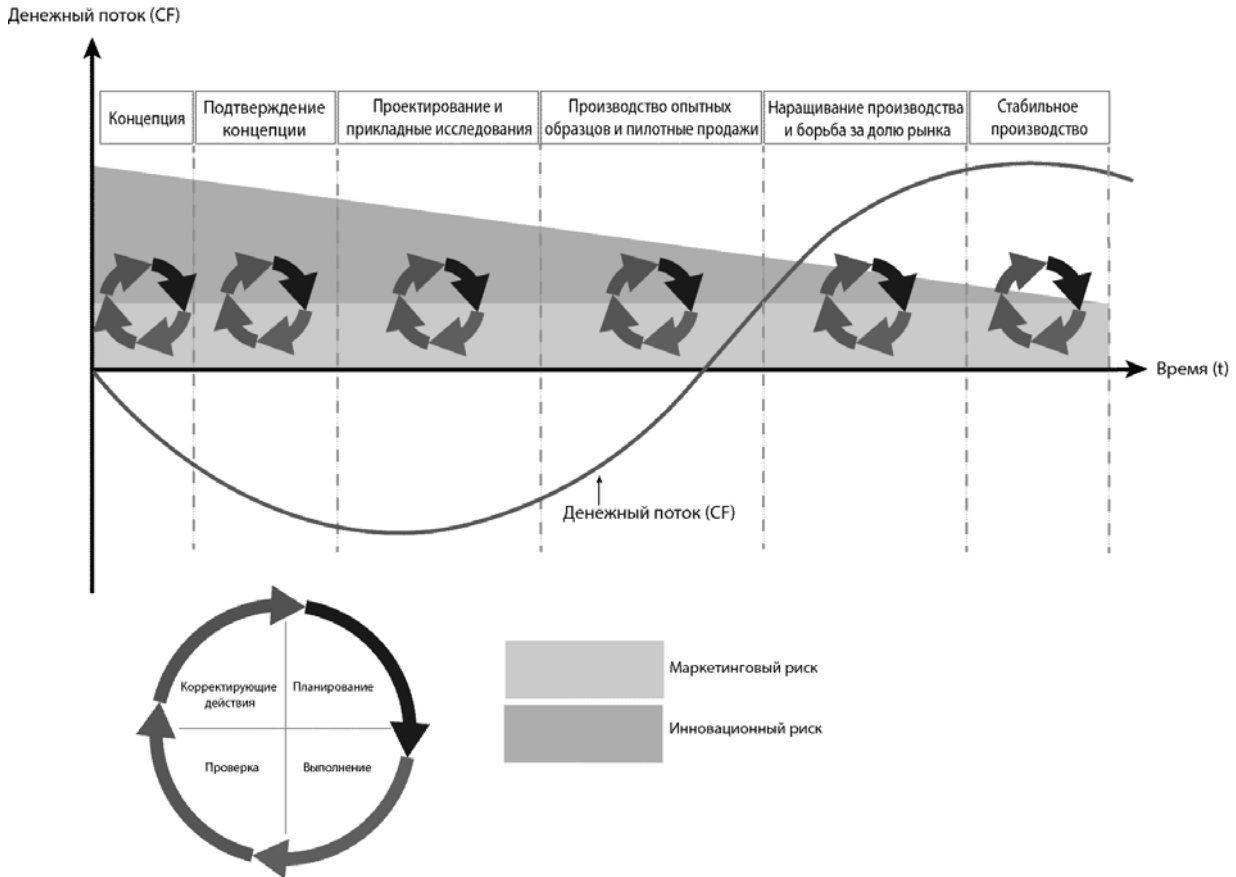
Проекты по созданию инновационных продуктов (англ. new product development, NPD) [12] отличаются тем, что в результате их реализации на рынке появляется новый или существенно улучшенный, инновационный продукт, обладающий уникальными характеристиками и полезностью для потребителей.

NPD-проект включает 6 стадий жизненного цикла [15], на каждой из которой повторяется управленческий цикл Деминга, т.е. планирование, выполнение, проверка и внесение корректировок. В общем виде схема данного процесса приведена на рис. 1. NPD-проект в этом процессе – это объект управления, который обладает параметрами стоимости, сроков исполнения, уровня качества и другими. Помимо внутренних управленческих решений, параметры проекта зависят от изменений внешней среды, например, смены потребностей покупателей, технологических инноваций, активности конкурентов и других сторонних воздействий. Конечная цель управления проектом – достижение целевых параметров – не достижима без наличия у менеджеров инструментов воздействия на ход проекта. При этом чем ближе проект к завершению, тем ниже уровень неопределенности как определяющей характеристики инновационных проектов. Рис. 1 также показывает, как соотносятся маркетинговый или систематический риск и инновационный или специфический риск по мере приближения проекта к завершению [13].

В рамках исследования автора, разработана консолидированная система процессов управления стоимостными параметрами для каждой стадии жизненного цикла инновационных проектов (рис. 2). Обозначения на рисунке: NPV – Net Present Value; Ct – сумма всех затрат на проекте; Vкомпания – стоимость компании, реализующей проект.

В предложенной системе на каждой стадии жизненного цикла осуществляется контроль основных стоимостных параметров. В зависимости от результатов контроля, применяются корректирующие воздействия, направленные на оптимизацию параметров стоимости. В конце каждой стадии происходит проверка достигнутых результатов и принимается решение о переводе проекта на следующую стадию жизненного цикла либо о его остановке.

Успешное управление стоимостью инновационного проекта напрямую связано с экономическими и организационными механизмами его реализации. Эти механизмы представляют собой



Источник: составлено автором
Рис. 1. Управленческий цикл Деминга на каждой стадии проекта по созданию инновационного продукта

Этапы жизненного цикла	Стоимостные параметры на разных этапах жизненного цикла				Критерий перехода к следующему этапу
Концепция	NPV		Полезность продукта		Док-во полезности инновационного продукта и жизнеспособности концепции, NPV > 0
Подтверждение концепции	NPV	Ct	Полезность продукта	Риски	Этап завершен в рамках установленного на него бюджета, успешная организация финансирования и подтверждение конкурентоспособности разрабатываемого продукта.
Проектирование и прикладные исследования	NPV	Ct	Полезность продукта	Риски	Этап завершен в рамках установленного на него бюджета, полезность продукта соответствует плановой, продукт остается конкурентоспособным, организовано достаточное финансирование проекта, NPV остается в рамках плановых значений
Производство опытных образцов и пилотные продажи на рынке	NPV	Ct	Полезность продукта	Риски	V компании
Наращивание производства и борьба за долю рынка		Ct	Полезность продукта	Риски	V компании
Стабильное производство и получение прибыли		Ct			V компании

Источник: составлено автором
Рис. 2. Система стоимостного управления проектом по созданию инновационного продукта

совокупность организационных и финансовых условий реализации проекта, в том числе характер финансирования проекта и меры стимулирования менеджеров к достижению заявленных целей проекта. В системе

стоимостного управления изменения этих условий являются упомянутыми ранее управляющими воздействиями на ход проекта.

Выделяются два ключевых метода воздействия на органи-

зационно-экономический механизм NPD-проекта с целью достижения целевых стоимостных параметров:

1. Организационная структура. Перед реализацией проекта необходимо принять ряд

опорных решений, которые определяют возможности финансирования, степень контроля за ходом реализации и характер учёта проекта для организации. Основной вопрос – это выбор между реализацией проекта внутри компании (с ведением баланса и осуществлением финансирования наряду с основной деятельностью) и выделением его в подконтрольную дочернюю структуру (с выведением всего учёта и вопросов привлечения финансирования в ведение созданной организации).

2. Мотивация менеджеров проекта. Исполнители проекта, в частности его управленческое звено, являются движущей силой проекта. Уровень их профессиональных компетенций и мотивации к достижению поставленных целей является пределом потенциала развития компании и уровня сложности реализуемых проектов.

Проекты по созданию инновационных продуктов характеризуются, помимо неопределённости, высокой капиталоемкостью и длительным сроком возврата инвестиций [2]. Продолжительные периоды окупаемости влекут объективные ограничения на объём финансирования инновационных проектов. Оптимизация и повышение прозрачности столь комплексного процесса, по мнению автора, требуют выделения инновационного проекта в подконтрольную структуру (проектную компанию), обеспечиваемую необходимыми ресурсами с помощью инструментов и методов проектного финансирования. Данный подход соответствует мировому опыту и создаёт дополнительные возможности финансирования проекта.

Проектное финансирование — это мультиинструментальная форма финансирования специально созданной для реализации проекта компании, при которой будущие денежные потоки проекта являются основным обеспечением возврата заемных средств и выплаты доходов инвесторам [8]. Такая форма

финансирования отвечает международно признанной специфике NPD-проектов.

Формат проектного финансирования отличается минимальным количеством или полным отсутствием активов проектной компании, которые бы могли послужить гарантией возврата привлекаемых средств. Это отвечает специфике инновационных проектов – на начальных стадиях реализации активами проектной компании являются нематериальные ресурсы (знания, технологии, патенты и др.), а не движимое или недвижимое имущество.

Проектное финансирование подразумевает привлечение средств из нескольких источников. Базовые активы, необходимые для запуска жизненного цикла инновационного проекта (разработка концепции, сопутствующие исследования, прототипирование и пр.), в выделенную проектную компанию передаёт компания-инициатор проекта. Инвесторы (банки, финансовые институты, заинтересованные компании и пр.) могут подключиться к проектному финансированию множеством способов, в том числе: прямым кредитованием, участием в акционерном капитале или покупкой долей созданной проектной компании, гарантиями и поручительствами, покупкой облигаций, размещаемых проектной компанией. В целом, оптимальной считается доля заёмных средств в NPD-проекте в размере от 70 до 80 процентов от общего объёма финансовых ресурсов [9].

Обеспечение инвестиционной привлекательности NPD-проектов – это отдельная важная задача стоимостного управления ввиду их существенной капиталоемкости. В этом аспекте выведение инновационного проекта в проектную компанию и применение модели проектного финансирования имеют следующие преимущества:

1. Распределение риска между сторонами-участника-

ми, причём каждая ведёт самостоятельный мониторинг выполнения проекта;

2. Модель проектного финансирования детально проработана с точки зрения правового сопровождения;

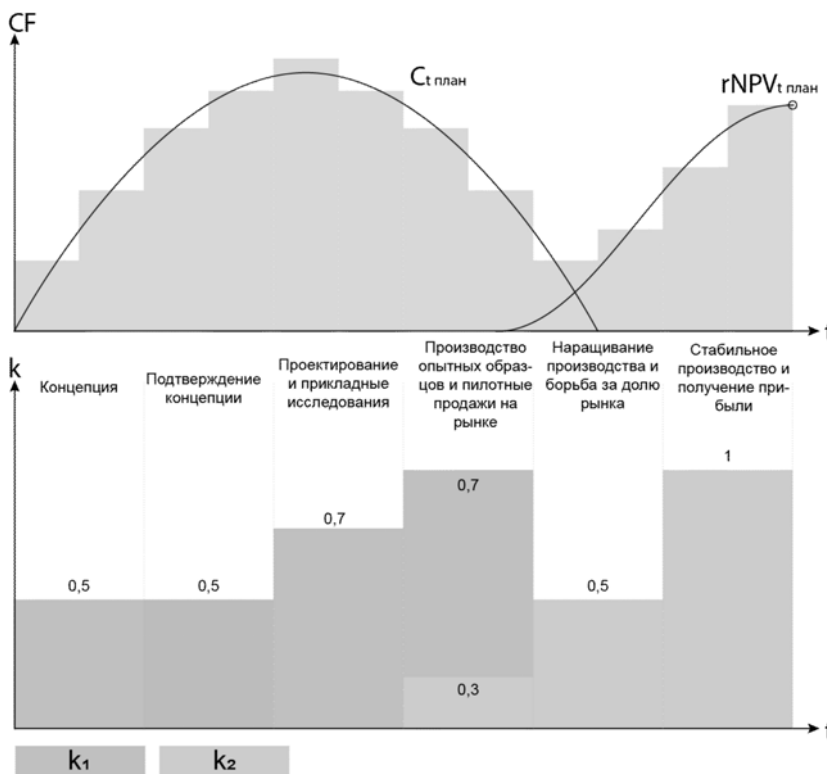
3. Учредители проектной компании несут обязательства в размере акционерного капитала, тогда как возврат заёмных средств осуществляется за счет собственного денежного потока проектной компании;

4. Крупные предприятия могут создавать необходимое количество проектных компаний в разных сферах деятельности, расширяя портфель проектов, распределяя риски и упорядочивая финансирование.

5. Стоимостное управление инновационными проектами с проектным финансированием точнее, поскольку проектная компания нивелирует воздействие существующих активов и финансовых потоков действующего бизнеса компании-инициатора.

Вопрос мотивации исполнителей инновационного проекта актуален, прежде всего, ввиду свойственного российскому рынку невысокого уровня культуры в области инноваций как внутри компаний, так и среди населения (потребителей). Спрос на инновации невысок, что в сочетании с недостатком высококвалифицированных кадров, отмечаемом российскими компаниями, приводит к низкой результативности проводимых исследований и новых разработок, а также к низкой способности к внедрению новых технологий и выработке инновационных идей со стороны сотрудников разных уровней.

Мотивация к производительной, эффективной деятельности подразделяется на внутреннюю и внешнюю. Внутренняя мотивация членов команды инновационного проекта – это комплексный вопрос, сочетающий в себе различные факторы от собственных побуждений участников до корпоративного климата в компании. Повышение внутренней мотивации яв-



Источник: составлено автором
Рис. 3. Модель стратегического менеджмента NPD-проекта по критериям стоимостных параметров и показателей эффективности

ляется предметом большого количества исследований, выходящих за рамки вопроса стоимостного управления, которое может разве что рассмотреть наиболее радикальную меру – замену кадров.

Внешняя мотивация включает в себя два вида воздействия на персонал – материальное и нематериальное. Материальная мотивация, то есть денежная, является наиболее понятным, интуитивным методом поощрения. Тем не менее, следует отметить, что денежное стимулирование утрачивает свою эффективность, если применяется отдельно от достижения целевых показателей командой проекта [6]. Таким образом, если принять за основной критерий управления стоимость NPD-проекта, система материальной мотивации исполнителей и управленческого звена проекта должна отталкиваться от факта достижения целевых показателей на каждой стадии жизненного цикла проекта.

Для системы стоимостного

управления инновационными проектами автор предлагает алгоритм обоснования КПЭ управленческого звена (ключевых показателей эффективности, KPI), основанный на мониторинге достигнутых стоимостных показателей на каждой стадии жизненного проекта (1):

$$KPI_t = k_{1t} \times R_{Ct} + k_{2t} \times R_{rNPVt} \quad (1)$$

где:

KPI_t - коэффициент материального вознаграждения менеджера по результатам стоимостного управления NPD-проектом;

k_{1t} - коэффициент, взвешивающий достигнутый уровень эффективности по показателю стоимости как совокупности затрат;

k_{2t} - коэффициент, взвешивающий достигнутый уровень эффективности по стоимостному показателю $rNPV_t$;

R_{Ct} - показатель эффективности затрат на проекте, определяемый как отношение планового объема инвестиций $C_{t\text{план}}$ к

фактическому $C_{t\text{факт}}$ на заданный момент t .

$$R_{Ct} = C_{t\text{факт}} / C_{t\text{план}}$$

R_{rNPVt} - показатель эффективности проекта по стоимостному показателю $rNPV_t$, определяемый как отношение планового показателя $rNPV_{t\text{план}}$ к фактическому $rNPV_{t\text{факт}}$ на момент t .

$$R_{rNPVt} = rNPV_{t\text{факт}} / rNPV_{t\text{план}}$$

Коэффициенты k_{1t} и k_{2t} предназначены для взвешивания показателей эффективности выполнения проекта на разных стадиях реализации. На разных стадиях жизненного цикла они будут иметь разную приоритетность. Значения коэффициентов на разных стадиях реализации инновационного проекта представлено на рис. 3.

Суммарный объем денежного вознаграждения управленческого звена проекта Π_t рассчитывается как сумма произведений фондов премирования подразделений, участвующих в проекте (Φ_j), вклада этих подразделений в реализацию проекта (ε_j) и расчетного коэффициента ключевых параметров эффективности (KPI_t) (2):

$$\Pi_t = \sum_1^j \Phi_j \times KPI_t \times \varepsilon_j \quad (2)$$

Независимо от количества подразделений, задействованных в проекте, итоговая сумма вклада всех подразделений в достижение запланированных стоимостных показателей проекта будет равна единице, то

$$\sum_1^j \varepsilon = 1.$$

Предложенная методика расчета позволяет сформировать прямую и прозрачную связь между качеством менеджмента проекта, параметрами стоимости и показателями эффективности.

Помимо стоимостных параметров, материальное стимулирование может комплексно включать в себя и другие критерии управления, например, посредством системы модификаторов базовой формулы – положительных (бонусов)

и отрицательных (штрафов).

Например, соответствие фактического срока реализации стадии жизненного цикла плановому, может корректировать рассчитанный объём материального вознаграждения в сторону увеличения. Аналогично, несоответствие фактических показателей запланированным должно понижать сумму вознаграждения исполнителей. Тем не менее, при разработке системы модификаторов необходимо балансировать бонусы и штрафы таким образом, чтобы ключевым приоритетом управленческого звена были, прежде всего, стоимостные показатели (т.е. коэффициенты, связанные с управлением стоимости, должны иметь существенно больший вес, чем коэффициенты других критериев). Система модификаторов должна быть разработана для всех критериев управления проектом, а не только для управления стоимостью.

В конечном счёте руководство проектной компании, созданной для реализации инновационного проекта, должно разработать и внедрить прозрачную систему материальной мотивации, формирующую желаемое поведение исполнителей, а именно концентрацию усилий на достижении плановых стоимостных показателей при одновременном поддержании достаточного уровня соблюдения других критериев эффективного управления.

Подобная система приведёт к тому, что:

1) Управленческое звено сфокусируется на достижении плановых стоимостных показателей проекта (стоимости как совокупности затрат, чистой добавленной стоимости, и локальных показателей, индивидуальных для каждой стадии жизненного цикла проекта);

2) Повысится мотивация к достижению плановых показателей и скорость реакции на любые отклонения от них;

3) Все задействованные в ходе проекта стороны смогут в любой момент получить полную

картину текущей стадии реализации и необходимые сведения для принятия управленческих решений, будь то приостановление проекта, запланированный переход на следующую стадию или внесение корректировок.

Литература

1. Грязнова, А. Г. Федотова, М. А. Оценка бизнеса. Учебник. / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. — М.: Финансы и статистика, 2009. — 736 С.

2. Гринева, Н. В. Абдикеев, Н. М. Кузнецов, Н. В. Сухов Н. Э. Оценка финансового обеспечения инновационных предприятий в России. / Н. В. Гринева, Н. М. Абдикеев, Н. В. Кузнецов, Н. Э. Сухов — М.: Изд-во «Университетская книга», — 2013. — 231 С.

3. Горфинкель, В. Я. Попадюк, Т. Г. Экономика инноваций: Учебник / В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк, 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. — 336 С.

4. Дрогобыцкий, И. Н. Контуры системной парадигмы менеджмента. / И. Н. Дрогобыцкий. // Системный анализ в экономике — 2012. Материалы Научно-практической конференции. — М.: ЦЭМИ РАН, — 2012. — С. 93

5. Котлер, П. Келлер, К. Л. Маркетинг инновационных проектов / П. Котлер, К. Л. Келлер, 12-е издание—Нью-Джерси: Прентис Холл, — 2006. — 170 С.

6. Лосева О. В., Федотова М. А. Оценка человеческого капитала в инновационной деятельности (монография) / О. В. Лосева, М. А. Федотова, — М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, — 2014.

7. Мунерман, И. Оценка стартапов. / И. Мунерман. // Большой консалтинг. — 2015. - №2(10). — С. 16-17.

8. Никонова И. А. Проектный анализ и проектное финансирование / И. А. Никонова. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 154 С.

9. Никонова, И. А. Стоимостная оценка в проектном анали-

зе и проектном финансировании. / И. А. Никонова. // Вестник PMSOFT. — 2015. — № 11. — С. 27.

10. Харт, С. Составляющие успеха при разработке нового продукта: исследование / С. Харт. // Журнал об управлении маркетингом. — 1993. — № 9 (1). — С.23–41.

11. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) / Project Management Institute, Inc. 14 Campus Boulevard, Newtown Square, Pennsylvania 19073-3299 USA // — Fifth Edition.— 2013.

12. Kenneth, B. K. The PDMA handbook of new product development / B. K. Kenneth // 3rd ed.— 2013.

13. Larson, E. W. Gobeli, D. H. Organizing for product development projects. / E. W. Larson, D. H. Gobeli. // Journal of Product Innovation Management. — 1988. — № 5. — P. 180–190.

14. Shigenobu, O. A Guidebook of Project & Program Management for Enterprise Innovation. / O. Shigenobu. Volume I. // Project Management Association of Japan (PMAJ). — Revision 3. — October 2005.

15. Webb, A. Project management for successful product innovation. / A Webb. // Aldershot, UK: Gower Publishing.—2000.

Organizational-economic mechanism of management actions in the system of value management for new product development.

Marshalkina T.V.

Finance Academy under the Government of the Russian Federation

Successful implementation of new product development projects leads to the emergence of a modern, technologically advanced, quality products on the market, increases the volume and quality of export, increases national sustainable resilience, create workplaces, and leads to the other useful effects. However, any project is implemented under conditions of limited resources and time, particularly in the current economic situation in Russia with the reduction of foreign capital inflow. This raises the question of value management to the first place. The manager must not only assess and predict the value parameters, but

also implement corrective action on the project which helps in achieving the project aims.

In this article, the author defines the system of value management, key milestones and value parameters. It has been developed institutional-economic impact model for the project, which includes organization of the project company and project financing, as well as the system of management motivation, based on merit and value terms at different stages of the life cycle of a new product development project.

Keywords: innovative project; product innovation; new product development; value management system of the innovation project; value indicators of the innovative project; project financing; managers motivation system; KPI system.

References

1. Gryaznova, A. G. Fedotov, M. A. Business assessment. Textbook. / A. G. Gryaznova, M. A. Fedotov. — M.: Finance and statistics, 2009. — 736 C.
2. Grineva, N. V. Abdikeev, N. M. Kuznetsov, N. V. Sukhov N. E. An assessment of financial security of the innovative enterprises in Russia / N. V. Grineva, N. M. Abdikeev, N. V. Kuznetsov, N. E. Sukhov — M.: University Book publishing house — 2013. — 231 C.
3. Gorfinkel, V. Ya. Popadyuk, T. G. Economy of innovations: Textbook / V. Ya. Gorfinkel, T. G. Popadyuk, 2-e prod., reslave. and additional — M.: High school textbook: Research Center Infra-M, 2013. — 336 C.
4. Drogobytsky, I. N. Contours of a system paradigm of management. / I. N. Drogobytsky.//The system analysis in economy — 2012. Materials of Scientific and practical conference. — M.: TsEMI Russian Academy of Sciences — 2012. — Page 93
5. Kotler, P. Keller, K. L. Marketing of innovative projects / P. Kotler, K. L. Keller, the 12th edition — New Jersey: Prentice Hall — 2006. — 170 C.
6. Loseva O. V., Fedotov M. A. An assessment of the human capital in innovative activity (monograph) / O. V. Loseva, M. A. Fedotov — M.: Financial University under the Government of the Russian Federation — 2014.
7. Munerman, I. Otsenka of startups. / I. Munerman.//Big consulting. — 2015. - No. 2(10). — Page 16-17.
8. Nikonova I. A. Design analysis and project financing / I. A. Nikonova — M.: Alpina Publisher, 2012. — 154 C.
9. Nikonova, I. A. A cost assessment in the design analysis and a project financing. / I. A. Nikonova.//PMSOFT bulletin. — 2015. — No. 11. — Page 27.
10. Hart, Page. Success components when developing a new product: research / S. Hart.//The magazine about management of marketing. — 1993. — No. 9 (1). — Page 23-41.
11. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide)/Project Management Institute, Inc. 14 Campus Boulevard, Newtown Square, Pennsylvania 19073-3299 USA//— Fifth Edition. — 2013.
12. Kenneth, ed B. K. The PDMA handbook of new product development/B. K. Kenneth//3rd. — 2013.
13. Larson, E.W. Gobeli, D. H. Organizing for product development projects. / E. W. Larson, D. H. Gobeli.//Journal of Product Innovation Management. — 1988. — No. 5. — River 180-190.
14. Shigenobu, O. A Guidebook of Project & Program Management for Enterprise Innovation. / O. Shigenobu. Volume 1./Project Management Association of Ja-pan (PMAJ). — Revision 3. — October 2005.
15. Webb, A. Project management for successful product innovation. / A. Webb.//Aldershot, UK: Gower Publishing. — 2000.

Методические рекомендации оценки эффективности партнёрства университетской науки и промышленных компаний в ходе создания и коммерциализации высокотехнологичных инноваций

Осипова Елена Юрьевна,
соискатель, Финансовый университет при Правительстве РФ,
anel61@mail.ru

Данилов Анатолий Иванович,
д.э.н., профессор Финансового университета при Правительстве РФ,
aidanilov2013@mail.ru

Представленная статья – методические рекомендации оценки эффективного взаимодействия государства и производственных предприятий с участием ВУЗов. В статье анализируются ассигнования федерального бюджета, рассмотрены показатели эффективности Постановления РФ. В статье представлена оценка эффективности партнёрства вузовской науки и промышленных компаний в создании высокотехнологичных инноваций. Выявлена ключевая роль и эффективность ВУЗов с промышленными компаниями и научно-исследовательскими организациями, рассмотрены инструментальные методические рекомендации оценки эффективности коопераций, который включает: описание научно обоснованного инструментария сбора данных, обоснование методических рекомендаций оценки научно-технического потенциала ВУЗов, разработка алгоритма обработки информации для оценки эффективности взаимодействия высших учебных заведений с промышленными компаниями. В работе рассмотрены показатели результата взаимодействия ВУЗов и промышленных компаний полученные методом расчёта коэффициента корреляции рангов Спирмена и методом критерий и индикаторов. Ключевые слова – высокотехнологичные, инновации, промышленные компании, коммерциализация, инновационная среда, университетская наука, инновационные предприятия, инновационный потенциал, эффективность.

Необходимость оценки эффективности партнёрства ВУЗовской науки и промышленных компаний в ходе создания и коммерциализации высокотехнологичных инноваций обусловлена значительными объёмами государственного финансирования, выделяемого на эти цели.

Так, принятое Правительством РФ Постановление от 09 апреля 2010 г. № 218¹, предполагает осуществление совокупного объёма финансирования инновационных проектов в сфере высоких технологий на сумму порядка 43 млрд. руб. для решения следующих задач:

- активизации инновационной деятельности предприятий реального сектора экономики;
- стимулирования использования предприятиями реального сектора потенциала образовательных учреждений высшего профессионального образования;
- диверсификации и развитие научно-исследовательской базы образовательных учреждений России на основе более плотного сотрудничества этих учреждений с предприятиями реального сектора;
- повышения уровня качества научной и образовательной деятельности в российских ВУЗах;
- повышения качества персонала предприятий реального сектора и образовательных учреждений на основе их взаимодействия в ходе реализации совместных инновационных проектов.

На рис. 1. представлена динамика объёмов государственных расходов, предусмотренных на поддержку реализации мер в рамках указанного выше Постановления.

Помимо указанного нормативного акта, являющегося правовым условием стимулирования и субсидирования взаимодействия ВУЗов и промышленных компаний является Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 219², разработанное в целях формирования инновационной среды, развития взаимодействия между образовательными учреждениями и промышленными предприятиями, поддержки создания хозяйственных обществ. Осуществляемые в рамках данного нормативного акта расходы ресурсов (финансовых, материальных, временных, трудовых и др.) также требуют оценки их результативности.

В ходе оценки результативности взаимодействия ВУЗов и промышленных компаний при создании и коммерциализации инноваций, важно учитывать, что ключевую роль в разработку научной составляющей такого взаимодействия играют ВУЗы, в связи с чем результативная её реализация невозможна без существенного развития технологической и технической инфраструктуры университетской науки. Данная особенность предусмотрена и в указан-

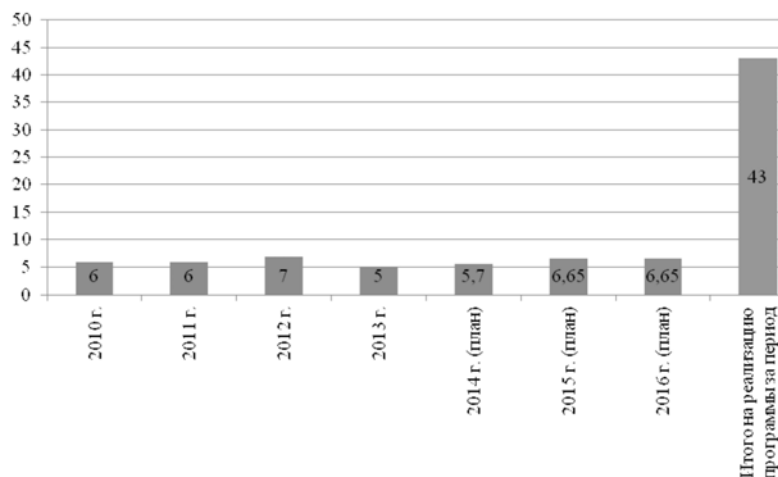


Рис. 1. Динамика объёмов государственных расходов, предусмотренных на поддержку реализации мер в рамках Постановления Правительства РФ № 218

ных выше законодательных актах (в частности, в Постановлении Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 219). Так, в соответствии с положениями указанного Постановления, мероприятия по развитию технической и технологической инфраструктуры университетской науки направлены на создание инновационной среды ВУЗов, развития различных форм взаимодействия между образовательными учреждениями и промышленными компаниями, а также поддержки создания хозяйственных обществ, создаваемых согласно законодательным нормам.

Согласно указанной цели, усилия ВУЗа, который участвует во взаимодействии с промышленным предприятием и научно-исследовательской организацией, по реализации тех или иных программ инновационного развития должны решать следующие задачи, учёт которых должен быть положен в основу методического обеспечения оценки взаимодействия университетской науки и промышленных компаний:

- создание объектов инновационной инфраструктуры: бизнес-инкубаторов, технопарков, центров инновационного консалтинга и других объектов инновационной инфраструктуры;
- оснащение объектов инновационной инфраструктуры не-

обходимым программным обеспечением и современным технологическим оборудованием;

- развитие правовых средств охраны интеллектуальной деятельности;
- разработка методического обеспечения деятельности субъектов малого и среднего бизнеса;
- повышение квалификации сотрудников образовательных учреждений в области инновационного предпринимательства и трансфера технологий в зарубежных ВУЗах;
- создание малых инновационных предприятий и обеспечение их развития с привлечением профессорско-преподавательского состава.

Помимо этого, при формировании эффективной системы управления созданием и коммерциализацией высокотехнологичных инноваций, должны учитываться следующие ключевые положения:

- создание максимальной открытой для участников рынка, собственников компании и государства корпоративной технологической политики, в том числе с учётом необходимости информирования заинтересованных компаний о перспективных научных и технологических потребностях предприятий;
- формирование и утверждение нормативных значений

показателей инновационного развития на каждом уровне управления;

- значительное расширение внедрения предприятиями результатов научных исследований и разработок, реализуемых в российском секторе создания инновационных знаний.

Данные меры должны повысить эффективность участия ВУЗов в научном инновационном взаимодействии с производственными компаниями и научно-исследовательскими институтами. При этом, если указанные мероприятия направлены на создание широкой платформы или материальных предпосылок обеспечения эффективного взаимодействия предприятий и ВУЗов, то сам процесс взаимодействия включает более широкий перечень инструментов, реализуемых по множеству разветвлённых направлений. Этот процесс требует компетентного контроля со стороны профессионального менеджмента, обеспечивающего мониторинг эффективности взаимодействия ВУЗов и компаний.

Формирование механизмов взаимодействия вузовской науки и промышленных компаний по созданию и коммерциализации высокотехнологичных инноваций должно осуществляться с ориентацией на эффективность и получение конкретных результатов, превосходящих понесённые участниками этого взаимодействия результаты. В связи с этим возникает необходимость разработки научно-методических положений по оценке эффективности взаимодействия высших учебных заведений с промышленными компаниями в области создания и коммерциализации высокотехнологичных инноваций.

Реализация этой цели может быть достигнута на основе:

- определения групп данных, релевантных задачам оценки эффективности взаимодействия высших учебных заведений с промышленными компаниями в области разработки и коммерциализации высокотехнологичных инноваций;

- выбора методов сбора данных для оценки эффективности взаимодействия высших учебных заведений и промышленных компаний в области разработки и коммерциализации высокотехнологичных инноваций.

Нами предлагаются методические рекомендации оценки эффективности взаимодействия высших учебных заведений с промышленными компаниями в области разработки и коммерциализации высокотехнологичных инноваций, которые включают:

1. Описание научно обоснованного инструментария сбора данных о взаимодействии вузовской науки и промышленных компаний в области разработки и коммерциализации высокотехнологичных инноваций.

2. Обоснование методических рекомендаций оценки научно-технического потенциала ВУЗов, а также степени их готовности к участию в осуществлении программ инновационного развития промышленных компаний.

3. Разработка алгоритма обработки информации для оценки эффективности взаимодействия высших учебных заведений с промышленными компаниями в области разработки и коммерциализации высокотехнологичных инноваций.

Сбор данных для оценки эффективности взаимодействия ВУЗов и промышленных компаний в зависимости от характера собираемой информации может осуществляться двумя способами:

- на основе анализа независимой статистической информации по выбранной группе ВУЗов;

- на основе сбора информации непосредственно от ВУЗов путём их дополнительного анкетирования.

При формировании выборки ВУЗов для оценки эффективности взаимодействия, к ней должны предъявляться следующие требования:

- повсеместность функционирования – объекты оценки

Таблица 1

Интерпретация корреляции между признаками в зависимости от значений оценок³

Значение корреляционной зависимости	Интерпретация
$r > 0,70$	сильная, или тесная
$0,50 < r < 0,69$	средняя
$0,30 < r < 0,49$	умеренная
$0,20 < r < 0,29$	слабая
$r < 0,19$	очень слабая

эффективности должны функционировать в большей части федеральных округов страны.

- доступность представителей ВУЗов и научных организаций, их готовность предоставить информацию в рамках сроков проводимого обследования.

- компетентность представителей ВУЗов и научных организаций в рамках оцениваемого круга проблем.

Инструментарий методических рекомендаций оценки эффективности взаимодействия высших учебных заведений с промышленными компаниями в области разработки и коммерциализации высокотехнологичных инноваций включает следующие компоненты:

1. Комплекс критериев и индикаторов эффективности взаимодействия ВУЗов и промышленных компаний.

2. Параметры проведения опроса представителей ВУЗов, с установленной методологией опроса, включая цели, задачи, методы опроса, сроки опроса, структуру собираемых данных, возможности выявления слабо предсказуемых процессов.

3. Выбор метода расчёта промежуточных и основных индикаторов эффективности функционирования ВУЗов включают следующие этапы:

- подготовка данных;

- определение рейтинговых значений первичных параметров функционирования учреждений высшей школы;

- формирование рейтингов учреждений высшей школы в соответствии с выбранными параметрами;

- расчёт на основании рейтингов первичных, промежуточных и основных параметров деятельности учреждений высшей школы;

- расчёт корреляционных значений между выбранными группами параметров;

- оценка уровня корреляции и интерпретацию полученных значений с проецированием в область эффективности взаимодействия ВУЗов и промышленных предприятий.

В ходе сбора информации о ВУЗах по выбранным критериям первичные данные приводятся в адекватный для обработки вид путём устранения погрешностей помех, их нормализации и рейтингового масштабирования. Масштаб рейтинга для обеспечения адекватности оценки должен находиться в балльном диапазоне от 1 до 100.

Говоря о методе оценки корреляционной зависимости, наиболее приемлемым видится метод расчета коэффициента корреляции рангов Спирмена. Данный метод позволяет оценить силу корреляционной связи между двумя признаками или профилями (иерархиями) признаков. Для расчёта корреляции между рангами в результате сбора информации о деятельности ВУЗов должны сформироваться пары рядов значений, которые в наиболее общем виде могут быть выражены:

- в виде двух признаков, измеренных в рамках выборки по ВУЗам;

- как две индивидуальные иерархии признаков, выявленные по выборке ВУЗов по одному и тому же набору признаков;

- как две групповые иерархии признаков.

- как индивидуальная и групповая иерархия признаков.

Интерпретация полученных значений может осуществляться в соответствии с общей клас-

сификацией корреляционных связей (Таблица 1).

Одним из ключевых критериев оценки эффективности взаимодействия ВУЗов и промышленных компаний является научно-технический потенциал ВУЗов, который должен рассматриваться на основе оценки проявления ими научно-технической активности, состоящей в генерации материальных свидетельств с возможностью их количественной оценки.

Учитывая специфику научной деятельности ВУЗов, такой критерий эффективности как их научно-технический потенциал, может быть представлен следующими показателями:

1. Суммы значений индекса публикаций. Выбор показателя связан с тем, что научная продукция, как правило, может быть количественно выражена в оценке уровня публикационной активности.

2. Значения числа охранных документов результатов интеллектуальной деятельности – данный показатель позволяет оценить инновационный уровень научно-технической деятельности ВУЗа.

3. Активности ВУЗа в части участия в промышленных разработках как показатель создания малых инновационных предприятий (мип-индекс).

4. Индикатор договорной активности – как числа договоров, которые учреждение высшей школы заключает с промышленными компаниями.

Другим интегральным показателем эффективности функционирования ВУЗов как потенциала взаимодействия с промышленными предприятиями может стать готовность учреждений высшей школы к участию в реализации программ инновационного развития компаний. Данный интегральный критерий предполагает необходимость оценки трёх комплексных параметров функционирования ВУЗа:

1. Инновационного потенциала.

2. Инновационной инициативности.

3. Эффективности функционирования ВУЗов.

Первые два показателя учтены при формировании рейтинга научно-технического потенциала учреждений высшей школы. Так, инновационная составляющая в этой части представлена как публикационная и патентная активность. Инновационная инициативность выражается числом договоров и мип-индексом. Как следует, готовность ВУЗов к участию в реализации инновационных программ промышленных компаний может оцениваться также с использованием рейтинга научно-технического потенциала с включением в него показателей эффективности.

Участие учреждений высшей школы в высокотехнологичных производствах, расположенных в пределах того или иного федерального округа, оценивается как распределение вклада ВУЗа в производственную деятельность с учётом его территориально-административной принадлежности. Основную роль для оценки этого показателя играет количество заключённых с предприятиями договоров. Исходя из этого, в ходе сбора данных возникает необходимость наличия информации о числе договоров, заключённых с предприятиями в рамках федерального округа-базирования ВУЗа.

Непосредственно оценка осуществляется в два этапа:

1. На первом осуществляется подсчёт общего числа договоров, заключённых с предприятиями в рамках федерального округа, либо вне его.

2. На следующем этапе учитывается научно-технический потенциал учреждения высшей школы исходя из предположения о том, что заключая договор, ВУЗ внесёт вклад в развитие предприятия согласно своему научно-техническому потенциалу. Число заключённых договоров далее умножается на научно-технический потенциал ВУЗа, после чего происходит суммирование полученных значений для федерально-

го округа-базирования ВУЗа и других федеральных округов.

В ходе анализа корреляций параметров на первом этапе оценки были исследованы следующие параметры ВУЗов:

- структура ВУЗов исследуемой выборки по числу сотрудников и рейтингу ВУЗов;

- структура ВУЗов исследуемой выборки по числу студентов и рейтингу ВУЗов;

- структура ВУЗов исследуемой выборки по числу публикаций;

- структура ВУЗов исследуемой выборки по индексу Хирша;

- структура ВУЗов исследуемой выборки по уровню финансирования;

- структура ВУЗов исследуемой выборки по числу охранных документов РИД;

- структура ВУЗов исследуемой выборки по числу МИП;

- структура ВУЗов исследуемой выборки по числу договоров с предприятиями внутри соответствующего ФО;

- структура ВУЗов исследуемой выборки по числу договоров с предприятиями вне соответствующего ФО.

Одним из необходимых методических условий оценки эффективности взаимодействия ВУЗов и промышленных компаний в ходе создания и коммерциализации высокотехнологичных инноваций, является комплекс критериев и показателей оценки эффективности развития технической и технологической инфраструктуры вузовской науки, а также результативности кооперации ВУЗов в научном инновационном взаимодействии с компаниями реальной экономики и НИИ.

В ходе мониторинга оценки эффективности могут, в частности, использоваться следующие направления, критерии и индикаторы оценки (Таблица 2).

Таким образом, представленный выше комплекс показателей результативности взаимодействия ВУЗов и промышленных компаний может использоваться компетентными управляющими субъектами в

Таблица 2
Направления, критерии и индикаторы контроля результативности взаимодействия ВУЗов и промышленных компаний в ходе создания и коммерциализации высокотехнологичных инноваций

Направление	Критерий	Индикаторы
Организация инфраструктуры и кадрового обеспечения кооперации ВУЗов и компаний	Показатели кадрового состава по собственным кадрам	- возрастная структура (до 35 лет, 35 – 60 лет, старше 60 лет; - качественный состав (без степени, кандидатов наук, докторов наук).
	Показатели кадрового состава по привлеченным кадрам	- количество привлеченных в форме участия в подготовке российских специалистов, повышения квалификации и консультирования; - привлеченных в форме участия в исследованиях, опытно-конструкторских, опытно-технических работах; - возрастная структура (до 35 лет, 35 – 60 лет, старше 60 лет; - качественный состав (без степени, кандидатов наук, докторов наук).
Структура финансирования научных программ	Общая сумма средств, направленных на финансирование научных программ	- объем собственных средств; - объем привлеченных средств.
	Оплата труда	- общие доходы; - от участия в НИОКР
	Доходы участников научных программ	- доходы от участия в НИОКР; - доходы от участия в преподавательской деятельности.
Реализация научной программы	Публикации	- в российских изданиях; - в зарубежных изданиях.
	Патенты и заявки	- полученные ВУЗом в рамках реализации проекта и с использованием результатов проекта; - количество заявок на патенты, поданных ВУЗом в рамках реализации проекта и с использованием результатов проекта; - количество охраноспособных результатов и интеллектуальной деятельности, полученных в рамках работ.
	Объем произведенной продукции	- объем произведенной продукции инновационного характера, выполненных вновь созданными вузом хозяйственными обществами по тематике; - объем произведенной продукции инновационного характера, выполненных вновь созданными ВУЗом хозяйственными обществами по тематике.
Структура целевого расходования выделенных государством средств	Эффективность расходов на приобретение, эксплуатацию технического оборудования и программного продукта	- расходы на приобретение объектов интеллектуальной собственности; - расходы на приобретение программного обеспечения; - расходы на техническую поддержку программного обеспечения; - расходы на приобретение оборудования; - расходы на техническую поддержку оборудования; - расходы на правовую охрану результатов и интеллектуальной деятельности.
	Эффективность расходов на персонал	- затраты на проведение стажировок на базе инновационной инфраструктуры образовательного учреждения; - расходы на стажировки и повышение квалификации сотрудников образовательных учреждений в сфере инновационного предпринимательства и трансфера технологий в иностранных Вузах; - затраты на подготовку и повышение квалификации иностранных специалистов в сфере малого инновационного предпринимательства; - затраты на подготовку и повышение квалификации кадров в сфере малого инновационного предпринимательства; - затраты на привлечение иностранных и российских экспертов для оказания консалтинговых услуг в сфере трансфера технологий.
	Эффективность затрат на создание и функционирование малых предприятий	- объем привлеченных внебюджетных средств на реализуемые проекты, созданные хозяйственными обществами; - затраты на малые инновационные компании за счет бюджета; - затраты на малые инновационные компании за счет внебюджетных источников; - затраты на реализацию и разработку целевых программ подготовки и повышения квалификации кадров в сфере малого инновационного предпринимательства.
	Эффективность финансирования развития объектов инновационной инфраструктуры	- объем финансирования за счет бюджета; - объем финансирования за счет иностранных источников; - затраты на оценку результатов интеллектуальной деятельности; - затраты на участие в международных проектах.
Реализация инновационной продукции	Объем выполненных опытно-конструкторских и опытно-технологических работ на базе инновационной инфраструктуры	- объем выполненных на базе инновационной инфраструктуры работ по доведению опытно-конструкторской и опытно-технологической продукции до стадии практического применения; - объем высокотехнологичной продукции, созданной с использованием элементов инновационной инфраструктуры образовательного учреждения; - объем выпуска продукции; - объем продаж элементами инновационной инфраструктуры ВУЗа высокотехнологичной продукции.
	Количество выполненных опытно-конструкторских и опытно-технологических работ на базе инновационной инфраструктуры	- количество выполненных на базе инновационной инфраструктуры работ по доведению опытно-конструкторской и опытно-технологической продукции до стадии практического применения; - количество реализуемых созданными хозяйственными обществами проектов.
	Объем выполненных научно-исследовательских работ на базе инновационной инфраструктуры	- объем выполненных на базе инновационной инфраструктуры работ по доведению результатов научно-исследовательской продукции до стадии практического применения ; - объем выпуска продукции.
	Количество выполненных научно-исследовательских работ на базе инновационной инфраструктуры	- количество выполненных на базе инновационной инфраструктуры работ по доведению результатов научно-исследовательской продукции до стадии практического применения.

ходе создания механизмов контроля эффективности партнёрства университетской науки и промышленности при создании и коммерциализации высокотехнологичных инноваций.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. N 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства». // ИА «ГАРАНТ» [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12074931/#ixzz35UI4C2nY> проверено 12.06.2015

2. Постановление Правительства РФ от 09.04.2010 N 219 (ред. от 03.06.2011) «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования» // «Собрание законодательства РФ», № 16, 19.04.2010, ст. 1906.

Ссылки:

¹ См.: Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. N 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства». // ИА «ГАРАНТ» [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.garant.ru/>

[products/ipo/prime/doc/12074931/#ixzz35UI4C2nY](http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12074931/#ixzz35UI4C2nY) проверено 12.06.2014

² Постановление Правительства РФ от 09.04.2010 N 219 (ред. от 03.06.2011) «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования» // «Собрание законодательства РФ», № 16, 19.04.2010, ст. 1906.

³ Гетманчук, А. В. Экономико-математические методы и модели [Электронный ресурс]: Учебное пособие для бакалавров / А. В. Гетманчук, М. М. Ермилов. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. - 188 с.; Орлова И. В., Федосеев, В. В. Экономико-математические методы и прикладные модели: Учеб. пособие для вузов / В. В. Федосеев, А. Н. Гармаш, И. В. Орлова и др.; Под ред. В. В. Федосеева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 304 с.

Methodical recommendations of the assessment of efficiency of partnership of university science and the industrial companies during creation and commercialization of hi-tech innovations

Osipova E.Yu., Danilov A.I.
Financial university under the government of the Russian Federation

The presented article – methodical recommendations of an assessment of effective interaction of the state and manufacturing enterprises with participation of HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS. In article allocations of the federal budget are analyzed, indicators of efficiency of the Resolution Russian Federation are considered. The assessment of efficiency of partnership of High

school science and the industrial companies in creation of hi-tech innovations is presented in article. The key role and efficiency of HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS with the industrial companies and the research organizations is revealed, the tools methodical recommendations of an assessment of efficiency of cooperations which includes are considered: the description of evidence-based tools of data collection, justification of methodical recommendations of an assessment of scientific and technical capacity of HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS, development of algorithm of information processing for an assessment of efficiency of interaction of higher educational institutions with the industrial companies. In work indicators of result of interaction of HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS and industrial companies the correlations of ranks of Spirman received by method of calculation of coefficient and method criterion and indicators are considered.

Key words – hi-tech, innovations, the industrial companies, commercialization, the innovative environment, university science, the innovative enterprises, innovative potential, efficiency.

References

1. The resolution of the Government of the Russian Federation of April 9, 2010 N 218 «About measures of the state support of development of cooperation of the Russian higher educational institutions and the organizations realizing complex projects on creation of hi-tech production». // GARANT news agency [An electronic resource]. The access mode - <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12074931/#ixzz35UI4C2nY> is checked 6/12/2015
2. The resolution of the Government of the Russian Federation from 4/9/2010 N 219 (an edition from 6/3/2011) «About the state support of development of innovative infrastructure in federal educational institutions of higher education» // «Collection of the legislation of the Russian Federation», No. 16, 4/19/2010, Art. 1906.

Совершенствование процессов финансирования и эффективного функционирования технопарковых структур

Мухамедьяров Альфрет Муллагалиевич,

д.э.н., профессор, профессор, кафедры финансов и экономического анализа, Институт экономики и управления, Уфимский государственный авиационный технический университет (УГАТУ), finanaliz@inbox.ru

Диваева Эльвира Альфретовна,
д.э.н., доцент, доцент, кафедра финансов и кредита, Российский государственный социальный университет (РГСУ), divaeva@mail.ru

Хабибрахманова Юлия Рифовна,
старший преподаватель, кафедра финансов и экономического анализа, Институт экономики и управления, Уфимский государственный авиационный технический университет (УГАТУ), KhabibrakhmanovaYuliya@yandex.ru

В настоящее время неопределима возросла роль технологических парков, как соединительного звена между наукой и производством, в коммерциализации технических разработок. Однако для технопарковых структур характерна организационная, управленческая, информационная непрозрачность, что приводит к неэффективному использованию финансовых ресурсов. Для совершенствования процессов формирования, обоснованного прозрачного финансирования и эффективного функционирования технопарковых структур авторы статьи дают свои рекомендации. Ключевые слова: технопарковые структуры, научные парки, научно-технологические парки, технопарки высоких технологий, наноцентры, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, инновационно-промышленные парки; финансирование инноваций, система мониторинга, фонды поддержки научной и научно-технической деятельности, дифференцированное финансирование.

Инновационное развитие экономики невозможно без системного подхода, без учета особенностей региональных инновационных систем и составляющих их элементов, организационных структур и форм финансирования.

В инновационных системах разного уровня (страна, регион, отрасль крупные научно-технические комплексы) важнейшую роль играют технопарковые структуры (их формирование осуществляется с начала 1990-х г.г.), которые выполняют основные функции инфраструктурной поддержки инновационного развития экономики [1].

Общими чертами таких структур являются:

1) ограниченность определенной территории, в рамках которой создаётся или модернизируется необходимая техническая, производственно-технологическая, логистическая база;

2) наличие и использование научного потенциала исследовательского центра;

3) оказание услуг материально-технического обеспечения, экспертизы и консалтинга проектов, а также проведение маркетинговых, финансовых и информационных оценок.

Предполагалось, что наличие данного вида инфраструктурной поддержки подтолкнёт инновационное развитие территории, повысит инновационную активность хозяйствующих субъектов. Их создание в регионах и отраслях должно было осуществляться с учетом начальных предпосылок в виде имеющегося научного и трудового потенциалов, в ряде случаев сочетающегося с производственным потенциалом, а также с учетом фактора обеспечения инфраструктурной поддержкой всех стадий инновационного цикла и наличием предпринимательских структур.

Но при формировании и функционировании технопарковых структур возникли проблемы организационного, информационного, финансового и методического характера.

Во-первых, в практической деятельности используется достаточно большое количество терминов для обозначения технопарковых структур. Однако во многих трактовках либо отсутствует описание их свойств и отличительных особенностей, либо зачастую одним и тем же термином называют организации с разными признаками, и наоборот, имеющие сходные признаки относятся к разным видам, т.е. очевидно несоответствие характеристики структуры её названию.

Во-вторых, имеющиеся системы мониторинга [3;4] предполагают заявительный характер подачи информации, поэтому могут содержать устаревшую информацию, учитывать какой-либо элемент два и более раза или не учитывать вообще.

Отнесение субъекта к технопарковой структуре осуществляется исходя из его названия или указания заявителя, что тоже оказывает влияние на качество мониторинга. Для оценки, наиболее близкой к достоверной, необходимо анализировать данные совокупности систем мониторинга, официальных порталов органов власти субъектов РФ и самих технопарковых структур.

В – третьих, различные виды технопарковых структур осуществляют поддержку на различных стадиях инновационного цикла.

Данный фактор следует учитывать при решении вопроса формирования инфраструктурных объектов, а также при их функционировании, финансировании и оценке эффективности их деятельности.

Исходя из вышеизложенного, логичным представляется чёткое определение их организационных особенностей и специфики их финансирования.

Проведенный анализ развития технопарковых структур по регионам РФ позволил выделить отличительные особенности отдельных элементов и выделить из их состава следующие типы: научные парки (НП), научно-технологические парки (НТП), технологические парки (ТП), технопарки высоких технологий (ТПвт), наноцентры (ННЦ), инновационно-технологические центры (ИТЦ), бизнес-инкубаторы (БИ), инновационно-промышленные парки (ИТП) [6].

В целом они созданы с учетом наличия научных центров (НИИ, КБ), промышленных и иных предприятий, необходимости развития новых технологий и освоения опытно-конструкторских разработок в целях их коммерциализации, расширения экспортной продукции.

В этом плане следует подчеркнуть, что в зависимости от участия технопарковых структур в различных этапах инновационного цикла регионы РФ можно классифицировать на три группы, в которых технопарковые структуры:

- 1) отсутствуют вообще;
- 2) сформированы и осуществляют поддержку на отдельных стадиях инновационного цикла;
- 3) функционируют и оказывают поддержку на всех стадиях инновационного цикла, количество и мощность данных структур различаются и зависят от масштабов инновационных процессов в регионе.

В особую группу можно выделить регионы, в которых сформированные единичные технопарковые структуры, с одной стороны, предназначены

для оказания поддержки на всех этапах инновационного цикла, но, с другой стороны, только ограниченному количеству участников из-за масштаба или направлений деятельности.

Все эти типы технопарковых структур имеют право на существование.

Но тем не менее дальнейшее их формирование, развитие и функционирование должно осуществляться на основе чётко сформулированных методологических принципов. Ведь достаточно много случаев, когда разваливающийся хозяйственный объект начинают называть технопарком (например, леспромхоз, небольшое предприятие металлообработки и др.).

На определенных этапах инновационного развития наиболее эффективными могут быть определенные типы технопарковых структур.

В настоящее время слабым звеном в инновационном развитии является освоение разработок, их коммерциализация и реализация на внутреннем и внешнем рынках (в постоянном экспортном режиме).

В этой связи не оценима возросла роль технологических парков (технопарков), являющихся непосредственно соединительным звеном между наукой и производством. Главная цель технологических парков – это усиление связей между научными исследованиями, техническими разработками и бизнесом.

Технологический парк представляет собой научно-производственный комплекс, который обеспечивает (должен обеспечивать) освоение технических разработок (проектно-конструкторских и проектно-технологических), отчасти и разработку, превращение их в коммерческий продукт и передачу в производство, сертификацию продукции и экспортную оценку разработок [5].

Кроме того, технологический парк формирует благоприятную среду для развития малых инновационных предприятий.

Здесь следует отметить, что организации производственно-технологической группы инновационной инфраструктуры призваны оказывать поддержку, в первую очередь, на этапах «наука» и «производство». Но из четырех стадий звена «наука»: фундаментальные, поисковые и прикладные исследования, технические разработки (проектно-конструкторские и проектно-технологические), лишь технопарки, исходя из целей их создания, могут оказывать поддержку участникам инновационного процесса на стадиях освоения и коммерциализации технических разработок.

Технопарки особенно важными и эффективными представляются на фоне положительных результатов фундаментальных, поисковых и прикладных исследований. Таких исследований в регионах РФ с прогрессивными результатами немало.

Эти созданные технопарковые структуры как формы поддержки инновационного развития в организационном плане в известной мере определились, хотя «со скрипом» и функционируют.

Но для эффективного их функционирования крайне важно рациональное, целенаправленное их финансирование, это, в первую очередь, относится к технопаркам.

В последние 10 лет финансирование инновационного развития значительно расширилось, что проявляется в создании различных фондов (и федеральных, и региональных), в увеличении объема финансирования и т.д.

Перечислим основные из них. Государственным фондам поддержки научной и научно-технической деятельности относятся: Российский фонд фундаментальных исследований; Российский гуманитарный научный фонд; Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере; Российский фонд технологического развития (в 2014 г. преобразован в Фонд развития

промышленности); Фонд развития центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд Сколково); венчурные фонды.

Достаточно много корпоративных фондов: Фонд инфраструктурных и образовательных программ РОСНАНО; Госкорпорация Банк развития («Внешэкономбанк»); АО «МСП Банк» (Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства); корпоративные венчурные фонды.

Кроме того, существуют региональные венчурные фонды, рыночные фонды, бизнес ангелы и др.

Это неполный перечень фондов (их около 30), предназначенных для повышения уровня инновационного развития экономики.

Какими же особенностями обладают эти фонды финансирования инновационной деятельности?

Фонды финансирования инновационной деятельности распределяются по-разному, в целом, на первый взгляд, по назначению.

Это, прежде всего, относится к фонду фундаментальных исследований, гуманитарному научному фонду и некоторым другим.

По таким фондам просматривается определенная прозрачность, целенаправленность.

Объем финансирования по таким фондам невелик.

Одна из особенностей фондов финансирования инновации – это гипер-тройная эффективность отдельных фондов. Например, фонд инфраструктурных и образовательных программ РОСНАНО.

К таким следует отнести и Фонд развития, разработки и коммерциализации новых технологий.

Значительные размеры этих и аналогичных фондов по сравнению с другими фондами могли бы быть оправданы лишь высокой эффективностью результатов. Но результаты финансирования по таким фон-

дам, мягко говоря очень скромны, и они не могут быть показательными, вряд ли инвестиции фондов окупятся в ближайшие 10-15 лет.

Рассматривая особенности финансирования инноваций, следует заметить определенную нечеткость распределения средств по пунктам и в федеральном бюджете. Например, в Федеральном бюджете на 2016 г. по ФГБОУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической среде» предусмотрено 4,43 млрд. руб.

Из них на прикладные научные исследования в области национальной экономики предусмотрено 3,43 млрд. руб., на другие вопросы в области национальной экономики – 1,0 млрд. руб., т.е. около 30% общей суммы.

Не вносят ясности формулировки типа «другие вопросы», «национальной экономики». Что здесь под этим может подразумеваться ещё, кроме финансирования малых инновационных форм?

Особенностью фондов финансирования инноваций является их разнообразие по источникам, фондодержателям, конкретному назначению, отраслям, отдельным программам, регионам и т.д.

В целом разнообразие оправдано, но только в тех случаях, когда распределение и использование каждого фонда осуществляется грамотно с учетом особенностей инновационного процесса, последовательности его этапов, конечных результатов.

В таком разнообразии особенно удивляет выбор фондодержателей.

Так, финансирование технопарков высоких технологий осуществляется через Минкомсвязь РФ. Такой подход финансирования ничем не обоснован: ни по содержанию, ни по форме.

У Минкомсвязи РФ свои специфические задачи и функции, достаточно сложные и ответственные, в этом министерстве нет и не должно быть спе-

циалистов по инновациям, характерным для других отраслей народного хозяйства (сельское хозяйство, промышленность и др.)

Априори можно было предсказать: Минкомсвязь РФ с проблемой финансирования важнейших организаций инфраструктуры – технопарков высоких технологий не справится, что и случилось.

По результатам проверки Счетной палаты РФ, проведенной в 2014 г. («проверка обоснованности, результативности и эффективности использования бюджетных средств, выделенных в 2011-2014 годах на реализацию комплексной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий») выявлен ряд нарушений и недостатков.

К ним относятся:

а) затягивание сроков разработки нормативно-правовых актов;

б) запоздалый выход приказа Минкомсвязи РФ от 19 мая 2014 г. № 129;

в) недостатки в организации контроля за использованием бюджетных средств (Департамент развития отрасли ИТ наделен лишь полномочиями по созданию технопарков в сфере высоких технологий) [2].

Эти и другие недостатки и нарушения привели к следующим отрицательным результатам: 1) перечисление финансовых средств для технопарков в бюджеты регионов (субъектов) РФ в конце финансового года (ноябрь, декабрь), что привело к невозможности расходования средств бюджетов в текущем финансовом году по назначению. Это означает, в конечном счете, невыполнение задания; 2) в отчетах регионов РФ об использовании субсидий за 2013-2014 г.г. отсутствует информация по 4 из 6 показателей, характеризующих их результативность. Это требование Правил предоставления субсидий (Постановление Правительства РФ от 22 июля 2013 г. № 616); 3) в Минкомсвязи РФ

отсутствует полная информация о стоимости объектов технопарков, о результатах НИ-ОКР; 4) имеются нарушения в ряде регионов РФ при использовании средств субсидий из федерального бюджета.

Аналогичных случаев немало и по другим фондам финансирования инноваций, в частности финансирования технопарков, входящих в состав инновационной инфраструктуры.

Опыт и анализ практики распределения и использования многих фондов финансирования инноваций по стране в целом, регионам и отраслям показывает, что процесс распределения осуществляется по таким «критериям», которые не продиктованы спецификой инновационного процесса.

Особенно это заметно на региональном уровне. Здесь уместно привести народную поговорку: «Кто в лес, кто по дрова».

Такой далеко не обоснованный подход (не только в регионах) к распределению фондов финансирования инноваций во многом объясняется некомпетентностью распределителей и в отдельных случаях игнорированием мнений квалифицированных специалистов, дающих рекомендации.

В конечном счёте это порождает следующее: необоснованное создание отдельных инновационных организаций; нечёткое и непрозрачное финансирование отдельных этапов инновационного процесса; появление в регионах так называемых «специалистов – гастролеров» из столицы для «освоения» финансовых средств, предназначенных для инноваций; появление должностных лиц, желающих протянуть руки к «кормушке»; срыв сроков финансирования, стало быть, сроков выполнения работ.

Организационная, управленческая, информационная и, в конечном счёте, финансовая расплывчатость и непрозрачность особенно характерна для технопарковых структур, в частности технопарков.

Хотя формирование первой волны технопарков относится к началу 90-х годов, отсутствие логичности, однозначности, обоснованности их организационных структур, нацеленность на получение дополнительных бюджетных средств очевидна на сегодняшний день.

Соответственно и результаты их функционирования в количественной оценке не зафиксированы, лишь в отдельных случаях подчеркивается, что создано определенное количество новых рабочих мест.

Исключение составляют технопарковые структуры, функционирующие в Москве, Санкт-Петербурге, Республике Татарстан и Нижегородской области.

А ведь в настоящее время особенно технопарки и подобные им формирования и являются основным звеном в реализации и коммерциализации технических разработок.

Если эти структуры будут функционировать в таком же режиме, то на ускорение инновационного развития экономики не следует рассчитывать.

Необходимы иные подходы к их организации, соотношению количества разных типов, к финансированию и оценке результатов их деятельности.

Для совершенствования процессов формирования, финансирования и эффективного функционирования технопарковых структур, прежде всего, технопарков, целесообразным представляется выполнение следующих видов работ:

- формирование научно обоснованного реестра инновационной инфраструктуры, созданной с привлечением государственного финансирования;

- четкое определение типов технопарков, обоснованная их классификация по основным признакам, выявление особенностей отдельных организационных структур, независимо от форм финансирования: государственная; государственно-частная; частная;

- формулировка целей, конкретных задач, оценка диапазона выполняемых ими работ и

определение форм представления результатов (эффективности), независимо от форм финансирования;

- оценка целесообразности создания и функционирования тех или иных технопарковых структур, особенно технопарков, в регионах и отраслях;

- определение дифференцированных форм и видов финансирования технопарков и аналогичных структур, составляющих основу инновационной инфраструктуры;

- выявление возможностей расширения при определенных условиях форм и объема финансирования отдельных технопарковых структур с учетом специфики регионов и отраслей;

- разработка специальных методик оценки результативности и эффективности функционирования технопарков и других организаций инновационной инфраструктуры. При этом методологические принципы при разработке таких методик должны быть едиными;

- организация дифференцированного учета и контроля расходования финансовых средств, их целенаправленности применительно к каждой организации инновационной инфраструктуры;

- организация постоянного мониторинга функционирования технопарков и других организаций инновационной инфраструктуры;

- оценка результативности и эффективности финансирования технопарковых структур на основе применения разработанных методик.

- пересмотр структуры и состава фондодержателей, определение их на основе четко сформулированных и зафиксированных критериев, не допускающих (или ограничивающих) субъективность подхода к выбору.

Кроме того, различные виды работ и конкретные меры по повышению эффективности функционирования и финансирования технопарковых структур должны быть осуществлены по усилению связей между раз-

личными типами технопарковых структур, укреплению взаимоотношений с производством, кадровому обеспечению, нормативно-правовым аспектам.

Авторы не претендуют на полноту своих рекомендаций, но выполнение перечисленных работ и мероприятий представляется необходимым для эффективного функционирования и обоснованного прозрачного финансирования технопарковых структур.

Литература

1. Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» утверждена распоряжением Правительства РФ №328-р от 10 марта 2006 года // Минкомсвязь: [сайт]. URL: <http://www.minsvyaz.ru/ru/activity/programs/2/>

2. Исполнение представлений по итогам контрольного мероприятия «Проверка обоснованности, результативности и эффективности использования бюджетных средств, выделенных в 2011-2014 годах на реализацию комплексной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» // Счетная палата Российской Федерации: [сайт]. URL: <http://audit.gov.ru/activities/control/elimination-of-violations/21667/> (1)

3. Единый информационно-аналитический портал государственной поддержки инноваци-

онного развития бизнеса : [сайт]. URL: <http://innovation.gov.ru/>

4. Портал национального центра по мониторингу инновационной инфраструктуры и региональных инновационных систем (НИАЦ МИИРИС) [сайт]. URL: <http://www.miiiris.ru/>

5. Мухамедьяров А.М., Диваева Э.А., Хабибрахманова Ю.Р. Основы формирования и оценки функционирования региональных инновационных систем / А.М. Мухамедьяров, Э.А. Диваева, Ю.Р. Хабибрахманова. – Уфа: Гилем, Башк.энцикл., 2013. – 200 с.

6. Н.Исмагилов, А.Мухамедьяров, Ю.Хабибрахманова Инновационная инфраструктура и ее элементы: опыт систематизации. // Экономика и управление: научно-практический журнал, № 6, 2015 г., стр. 67-72.

The improvement of processes of the differentiated financing and effective functioning of technopark structures

Mukhamediarov A.M., Divayeva E.A., Khabibrakhmanova Yu.R.

Ufa State Aviation Technical University, Russian State Social University Ufa State Aviation Technical University
In the present it is invaluable the role of technological parks, as connecting link between science and production, increased in commercialization of technical development. However for technopark structures organizational, administrative, information opacity that leads to inefficient use of financial resources is characteristic. For improvement of processes of formation, reasonable transparent financing and effective functioning of technopark structures authors of article make the recommendations.

Keywords: technopark structures, scientific parks, scientific and technological parks, science and technology parks of high technologies, nanocenters, innovative and technological centers, business incubators, innovative and industrial parks; financing of innovations, system of monitoring, funds of support of scientific and scientific technical activity, the differentiated financing.

References

1. The state program «Creation in the Russian Federation of science and technology parks in the sphere of high technologies» is approved by the order of the Government of the Russian Federation No. 328-r of March 10, 2006//the Ministry of Telecom and Mass Communications: [site]. URL: <http://www.minsvyaz.ru/ru/activity/programs/2/>
2. Execution of representations following the results of control action «Check of validity, productivity and efficiency of use of the budgetary funds allocated in 2011-2014 for implementation of the comprehensive program «Creation in the Russian Federation of science and technology parks in the sphere of high technologies»// Audit Chamber of the Russian Federation: [site]. URL: <http://audit.gov.ru/activities/control/elimination-of-violations/21667/>
3. Uniform information analytical portal of the state support of innovative development of business: [site]. URL: <http://innovation.gov.ru/>
4. The portal of the national center for monitoring of innovative infrastructure and regional innovative systems (NIATs MIIRIS) [site]. URL: <http://www.miiiris.ru/>
5. Mukhamedyarov A.M., Divayeva E.A., Khabibrakhmanova Yu.R. Bases of formation and assessment of functioning of regional innovative systems / A.M. Mukhamedyarov, E. A. Divayeva, Yu.R. Khabibrakhmanova – Ufa: Gil, Bashk. Entsikl., 2013. – 200 pages.
6. N. Ismagilov, A. Mukhamedyarov, Yu. Khabibrakhmanova Innovative infrastructure and its elements: experience of systematization. // Economy and management: scientific and practical magazine, No. 6, 2015 of, p. 67-72.

Моделирование режимов сбалансированного развития инвестиционной и инновационной деятельности компании

Разаков Азат Асхатович,
соискатель, Фининиверситет,
stroyholding-slav@rambler.ru
Разаков Мухаммед Азатович,
студент МГСУ,
stroyholding-slav@rambler.ru

В статье рассматриваются методологические основы формирования и функционирования системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов строительных корпораций, которые имеют свою специфику при организации инновационной деятельности по двум основным процессам компании:

- процесса функционирования в обычном режиме, когда корпорация ведет реализацию планов по установленным бизнес-секторам;

- процесса развития, когда корпорация параллельно организует инновационную деятельность в рамках другого плана – созданию и внедрению новшеств, которые могут в принципе изменить состав и структуру существующих бизнес-сегментов и/или бизнес-единиц в этих бизнес-сегментах компании.

Как правило, противоречие этих условий обостряется вследствие непредсказуемости, по сути, условиями несоответствия продукции компании определенному сегменту рыночной среды, что предполагает целенаправленное формирование особых условий, которые призваны обеспечить новый виток цикла развития компании путем очевидной активизации инновационно-инвестиционной активности.

Ключевые слова: моделирование режимов, инновационная и инвестиционная деятельность, специфика формирования системы инвестиционного обеспечения, бизнес-сегменты, бизнес-единицы, цикл развития компании.

Введение. Для обеспечения всестороннего развития строительных компаний (СК) рассматривается возможность использования системы сбалансированных показателей BSC, разработанной Дэвидом Нортоном и Робертом Капланом [1], которая предлагается в качестве интегрированного способа повышения эффективности и достижения целей стратегии развития жизнедеятельности компаний.

Эта система сбалансированных показателей (ССП) эффективности по сути дела представляет собой схему для перевода общей стратегии компании в термины операционного процесса.

В ходе проведенных исследований Каплан и Нортон предложили гипотезу, согласно которой в современных условиях управление с помощью финансовых показателей уже не дает достаточной информации для принятия правильных и своевременных управленческих решений. В качестве аргумента Каплан и Нортон привели в пример рост разрыва между балансовой и рыночной стоимостью, который по проведенным оценкам американских компаний за 20 лет с 1978 года по 1998 год вырос с 5% до 72%.

В качестве объяснения причины такого разрыва авторы рассматривают постепенное, но неуклонное увеличение стоимости нематериальных активов – таких как интеллектуальный капитал, инновации, репутация и имидж – в общей стоимости компаний, которые отсутствовали и никак не могли учитываться в стандартах финансовой отчетности.

Справедливости ради следует отметить, что исследования направлений развития систем управления инновационно-инвестиционной деятельностью различных компаний проводились и многими другими исследователями [2,3,4], которые принесли определенную пользу в развитии предмета исследований.

Их анализ показывает, что выявление новых способов повышения эффективности жизнедеятельности компаний и достижение целей формирования бизнес-сегментов в течение индустриального периода развития интенсивно проводились на основе различных показателей эффективности, среди которых можно отметить:

- модель Дюпона (Du Pont Model),
- модель оценки рентабельности инвестиций (ROI);
- модель Миллера-Модильяни;
- модель Кокса-Росса-Рубинштейна;
- модель Блэка-Шоулса;
- и др.

В этот ряд можно включить и модель сбалансированной системы показателей (Balanced Score Card -BSC).

До появления BSC, можно считать, что это были попытки привести показатели эффективности в соответствие с экономической ситуацией компании исключительно на основе показателей финансового аспекта деятельности.

Так, например, такие показатели, как EVA, EBITDA, TSR, давали реальную картину только текущего состояния бизнеса, но для стратегического управления компанией их было явно недостаточно.

Основной принцип Balanced Scorecard, который во многом стал причиной высокой эффективности этой технологии управления - управлять можно только тем, что можно измерить. Иначе говоря, цели можно достигнуть только в том случае, если существуют поддающиеся числовому измерению показатели, говорящие управленцу, что именно нужно делать и правильно ли с точки зрения достижения цели он делает то, что делает.

Balanced Scorecard делает акцент на нефинансовых показателях эффективности, давая возможность оценить такие, казалось бы, с трудом поддающиеся измерению, аспекты деятельности как степень лояльности клиентов, или инновационный потенциал предприятия.

Разработчики BSC предложили четыре направления оценки эффективности, отвечающие на самые значимые для успешной стратегии деятельности компании вопросы:

1. Финансы («какое представление о компании формируется у акционеров и инвесторов?»).

2. Клиенты («каким хотят видеть компанию покупатели ее продукции?»).

3. Бизнес-процессы («какие бизнес-процессы требуют совершенствования, а от каких бизнес-процессов лучше отказаться?»).

4. Обучение и рост («каким образом сформировать систему обучения и переподготовки для постоянного саморазвития кадров?»).

Технологически построение BSC для отдельно взятой компании включает несколько необходимых элементов:

- карту стратегических задач, логически связанных со стратегическими целями;

- непосредственно карту сбалансированных показателей (количественно измеряющих эффективность бизнес-процессов, «точку достижения цели» и сроки, в которые должны быть достигнуты требуемые результаты);

- целевые проекты (инвестиции, обучение и т.п.), обеспечивающие внедрение необходимых изменений;

- «приборные панели» руководителей различных уровней для контроля и оценки деятельности.

Так называемая «Приборная панель» менеджера каждого иерархического уровня включает только те показатели, которыми он оперирует в своей деятельности. Например, для топ-менеджера это показатели стоимости предприятия, эффективности использования капитала, эффективности инвестиций и т.д. На уровне руководителя производственной единицы - показатели операционных затрат, загрузки мощностей, величины брака и т. п.

Построение BSC осуществляется таким образом, чтобы задачи и показатели менеджеров более высокого уровня иерархии в интегрированном виде отражали задачи и показатели менеджеров более низкого уровня иерархии организационной структуры. Таким образом, удастся сделать реализацию стратегии регулярной деятельностью всех подразделений, управляемой с помощью планирования, учета, контроля и анализа сбалансированных показателей, а также мотивации персонала на их достижение.

Реализация стратегии для строительных компаний. На основе анализа модели стратегического управления BSC применительно к задаче рационального использования инвестиционного обеспечения инновационных процессов строительных компаний можно отметить следующее.

1. Современная строительная компания как большая система характеризуется значительной функциональной, структурной, и параметрической неопределенностью. Многообразие состояний компании порождает серьезные проблемы требующие значительных затрат на обеспечение эффективного управления в силу

принципиального различия в обеспечении двух процессов «Функционирования» и «Развития». Оба эти процесса требуют учета стадийности для каждого из этих процессов и при этом (что самое важное) также необходимо учитывать и одновременное протекание этих процессов, это обстоятельства неизбежно добавляет сложности в организации процесса управления, также одновременно по двум направлениям, протекающим с разными скоростями адаптации к новым условиям среды.

2. Характер управления в этой связи в большей степени качественными и определенной степени количественными трансформациями строительной корпорации также сильно различается в зависимости от типа (одного из двух) основных организующих процессов и стадии (одной из трех) этого процесса.

Таким образом, в дополнение Системы сбалансированных показателей (ССП) необходимо учитывать следующее. Как ранее отмечалось для СК свойственными являются два организующих процесса: функционирование и развитие, причем протекающих при этом одновременно, но имеющих определенное различие. Так если в общем случае СК характеризовать составом состоящим из K элементов и числом связей M , то функционирование – это решение в рамках данной системы K_3 и M_3 определенного количества задач, определенных деревом целей и достижение определенных целей, заданных деревом целей. Причем адаптация СК, т.е. изменение ее свойств, состава и структуры для оптимизации ее функционирования, будет происходить относительно быстро, но только в пределах неизменных значений K_3 и M_3 .

В режиме процесса «Развитие» происходят изменения элементов и связей K_3 и M_3 . Причем адаптация системы с точки зрения решения в системе управления задач развития

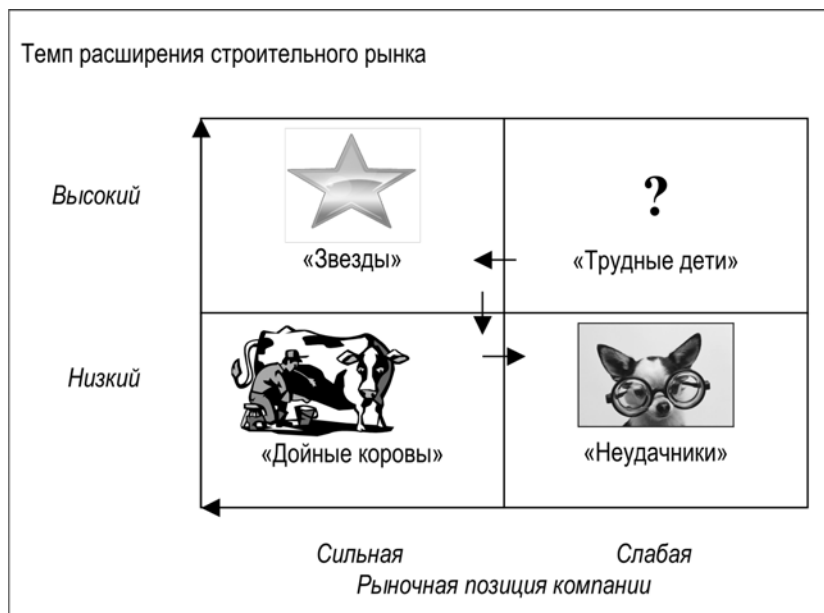


Рис. 1. Структура матрицы БКГ.

осуществляется на несколько порядков медленнее, чем при режиме организующего процесса «Функционирование». Следует еще учитывать, что цели в режиме функционирования в значительной степени более формализуемы, а цели в режиме процесса «Развитие» в большинстве случаев оказываются не полностью определенными и большей степени субъективными.

Поэтому в рамках разрабатываемой в данной работе концепции определена следующая последовательность стадий управления в режиме «Функционирование» строительной корпорацией (рис. 2):

1. Оценка параметров формирования условий восстановления утрачиваемых ресурсов и маркетинговых мероприятий по продуктам на основе анализа матрицы БКГ (рис. 1);

2. Решение оптимизационной задачи распределения инвестиционных ресурсов по бизнес-сегментам и оценка потерь, обуславливаемых несбалансированностью инвестиционного обеспечения сегментов;

3. Управление формированием мероприятий по предупреждению и/или устранению нарушений плана функционирования бизнес-сегментов компании.

«Трудные дети», или «вопросы», - продукты строительной компании, только выходящие на рынки и нуждающиеся в значительном инвестировании, так как, хотя их продажи и растут, они не приносят компании существенных прибылей (стадия выхода на рынок).

«Звезды», или «распускающиеся цветы», - продукты строительной компании, продающиеся в условиях быстро расширяющегося спроса, что предопределяет их потребность в финансировании, которую они могут покрывать уже частично или полностью за счет получаемых от их продажи прибылей (стадия роста).

«Дойные коровы», или «деревья, плодоносящие золотыми яблоками», - продукты компании, также активно продающиеся на рынке и приносящие компании существенные прибыли. Эти продукты не нуждаются в значительных инвестициях, так как технология их производства отработана и издержки производства и сбыта, минимальны, поэтому от реализации этих товаров идут на финансирование других товарных групп (стадия зрелости).

«Изгоняемые собаки», или «неудачники», - потенциально для компании наиболее уязвимые продукты, уже не пользую-

щиеся спросом и подлежащие постепенному выводу с рынка, хотя при принятии специальных маркетинговых мер по реабилитации данной группы товаров, они могут еще некоторое время продержаться на рынке (стадия спада).

В рамках предложенной концепции разработана и другая модель реализующая вопросы принятия решений в условиях второго типа процессов - режима «Развитие» (рис. 3).

Появление несоответствия процесса режима «Функционирование» сигнализируемое появлением в анализируемой матрице БКГ оценки в квадранте «Изгоняемые собаки» является начальной стадией управления его развитием. Оно вызывает необходимость как инновационно-инвестиционной активности, так и общей деловой активности элементов компании, усиления в Группе ССП стимулов к инновациям, то есть создания благоприятной основы будущих качественных преобразований.

С позиции системно-синергетического подхода формирование условий несоответствия продуктовой деятельности компании требованиям рынка создает предпосылки для усиления обратной связи в управлении рассматриваемой строительной компании.

В такой среде даже незначительное управляющее воздействие полностью воспринимается системой и при этом, как правило, усиливаются. По крайней мере, такую ситуацию отмечал в своей работе «Управление по слабым сигналам» И. Ансоф.

Справедливости ради следует заметить, что на самом деле еще при оценке по матрице БКГ ситуации, когда наблюдается указание на квадрант «Дойные коровы» следует через определенное время ожидать ситуации, обуславливающей внесение несоответствия продукции компании рыночным требованиям.

При этом наблюдается замедление темпов роста выручки, хотя объемы производства

Управление инвестиционной деятельностью

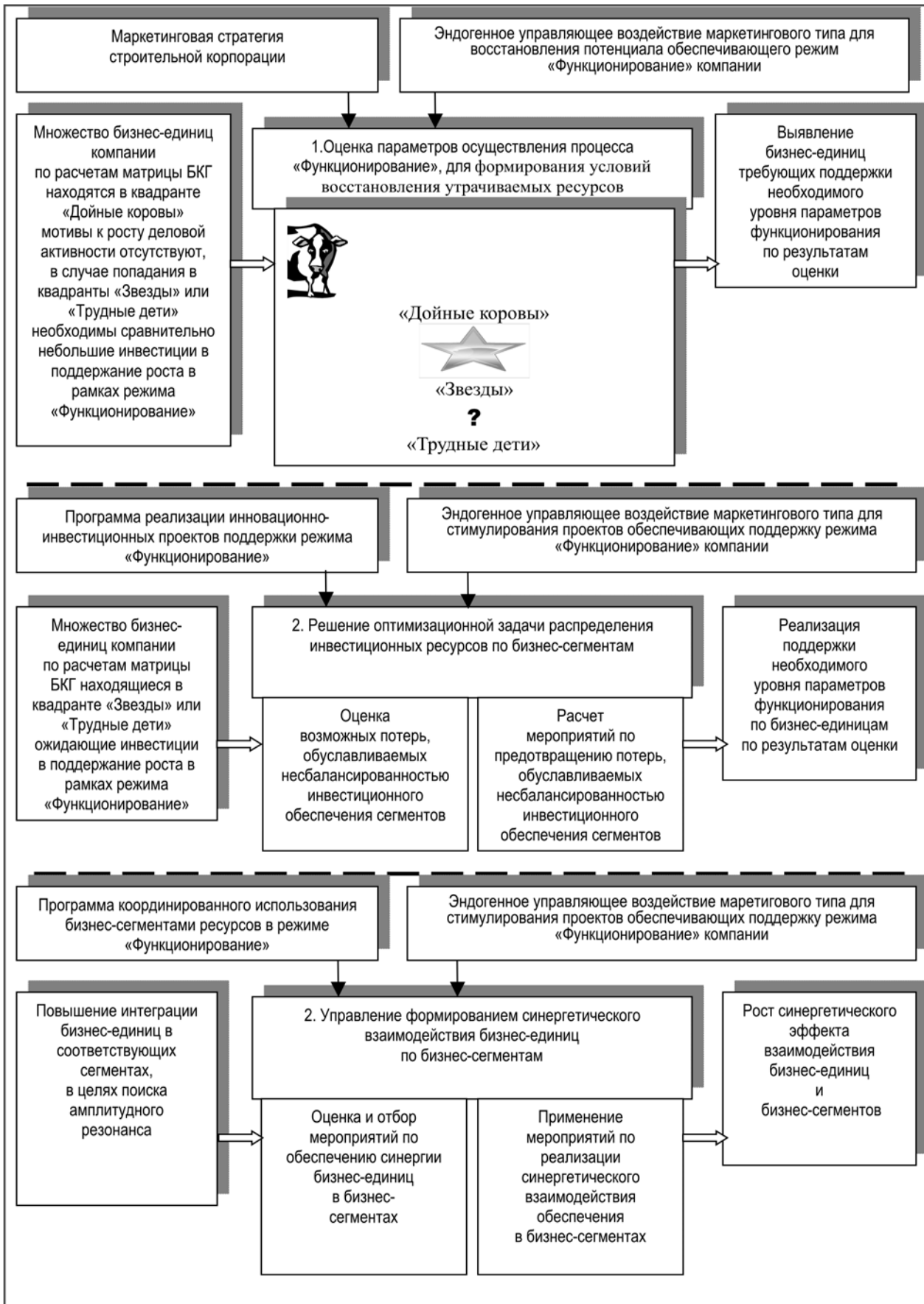


Рис.2. Последовательность стадий управления в режиме «Функционирование» компании.

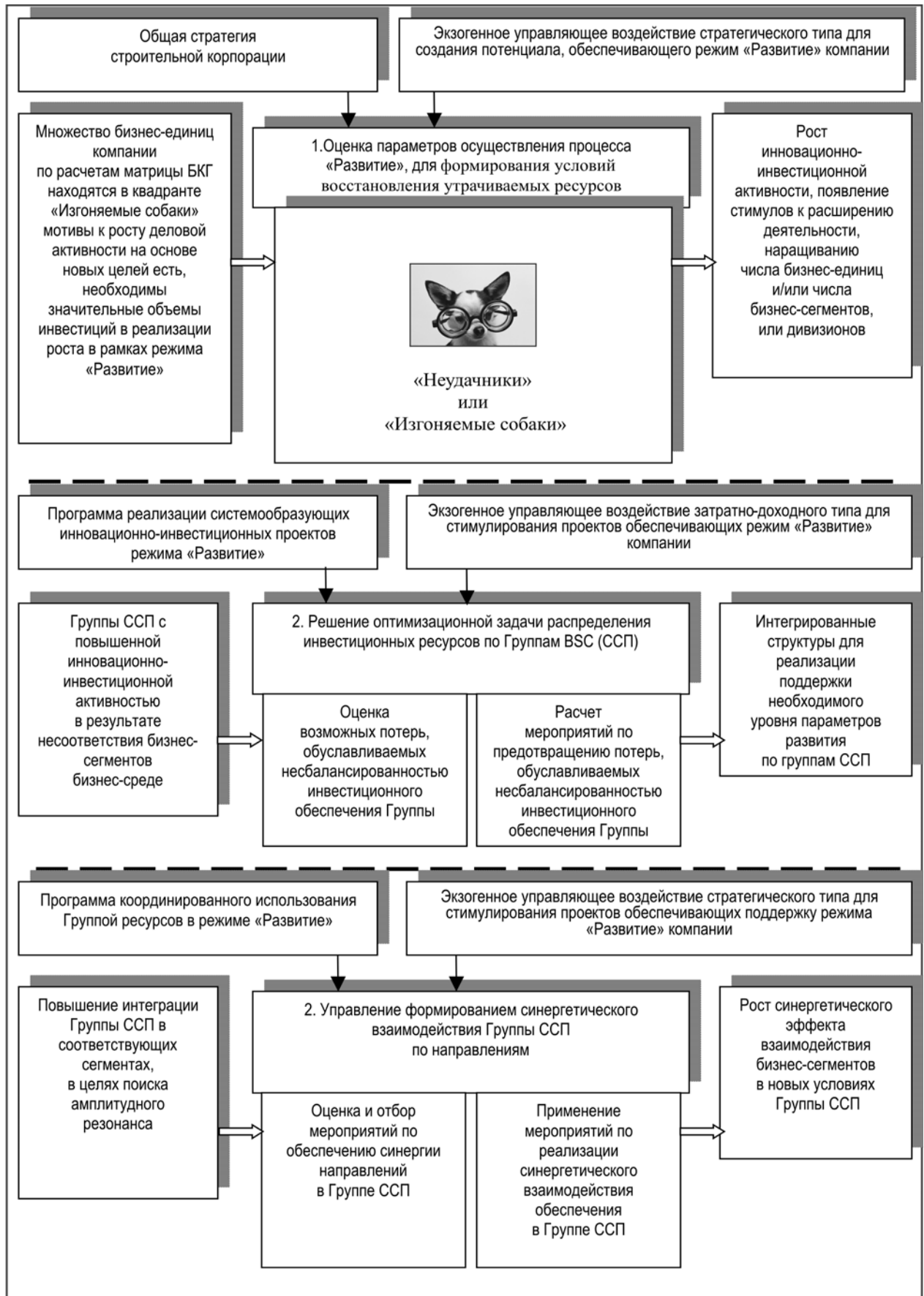


Рис.3. Последовательность стадий управления в режиме «Развитие» компании.

бизнес-единиц относительно постоянны. В этом случае следует признать, что хозяйствующим субъектом достигнуты оптимальные масштабы производства и режим «Функционирование» себя исчерпал.

Управляющее воздействие на этой стадии включает в себя параметр из Группы ССП «Финансы» в форме экологического управляющего воздействия доходно-затратного типа для создания потенциала развития (рис.3).

Обеспечение условий несоответствия продукции компании определенному сегменту рыночной среды предполагает целенаправленное формирование особых условий, которые призваны обеспечить новый виток цикла развития компании путем активизации инновационно-инвестиционной активности.

Выводы. Таким образом, строительные компании имеют свою специфику при организации инновационной деятельности по двум основным процессам компании:

-процесса функционирования в обычном режиме, когда корпорация ведет реализацию планов по установленным бизнес-секторам;

-процесса развития, когда корпорация параллельно организует инновационную деятельность в рамках другого плана – созданию и внедрению новшеств, которые могут в принципе изменить состав и структуру существующих бизнес-сегментов и/или бизнес единиц в этих бизнес-сегментах компании.

Как правило, противоречие этих условий обостряются вследствие непредсказуемости, по сути, условиями несоответствия продукции компании определенному сегменту рыночной среды, что предполагает целенаправленное формирование особых условий, которые призваны обеспечить новый виток цикла развития компании путем очевидной активизации инновационно-инвестиционной активности.

Литература

1. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон Сбалансированная система показателей: От стратегии к действию. ЗАО «Олимп-Бизнес», Москва, 2003.

2. Касаев Б.С., Шостко А.А. Развитие методов коллективного инвестирования в современной экономике. М.: Издательство «Палеотип», 2009.

3. Быков Е.М., Касаев Б.С., - Пилипенко Е.П. Управление развитием инновационного потенциала: понятия и факторы // Инновации и инвестиции. 2009. № 4. С. 98-103.

4. Быков, Е. М. Разработка модели развития инновационного потенциала подсистемы мегаполиса // Инновации и инвестиции. 2010. № 3. С. 113-117.

4. Касаев Б.С., Лаврентьев В.А., Пилипенко Е.П. Реализация функции регулирования инновационного потенциала на основе прогнозирования развития инженерного образования в регионе // Инновации и инвестиции. 2009. № 4. С. 17-20.

Modeling of the modes of the balanced development of investment and innovative activity of the company

Razakov A.A., Razakov M.A.
Financial university, MGSU

In article it is considered methodological bases of formation and functioning of system of investment ensuring innovative processes of construction corporations which have the specifics at the organization of innovative activities for two main processes of the company:

- process of functioning in the usual mode when the corporation conducts implementation of plans for the established business sectors;

- development when the corporation in parallel organizes innovative activity within other plan – to creation and introduction of innovations which can change in principle structure and structure of the existing business segments and/or business of units in these business segments of the company.

As a rule, a contradiction of these conditions become aggravated owing to unpredictability, in fact, conditions of discrepancy of production of the company to a certain segment of the market environment that assumes purposeful formation of special conditions which are urged to provide a new round of a cycle of development of the company by obvious activation of innovative and investment activity.

Keywords: modeling of the modes, innovative and investment activity, specifics of formation of system of investment providing, business segments, business units, cycle of development of the company.

References

1. Robert S. Kaplan, Deyvid P. Norton Balanced system of indicators: From strategy to action. CJSC Olympe-business, Moscow, 2003.

2. Kasayev B. S., Shostko A.A. Development of methods of collective investment in modern economy. M.: Paleotip publishing house, 2009.

3. Bulls E.M., Kasayev B. S., Pilipenko E.P. Management of development of innovative potential: concepts and factors // Innovations and investments. 2009. No. 4. Page 98-103.

4. Bulls, E. M. Development of model of development of innovative potential of a subsystem of the megalopolis/ /Innovations and investments. 2010. No. 3. Page 113-117.

4. Kasayev B. S., Lavrentyev V.A., Pilipenko E.P. Realization of function of regulation of innovative potential on the basis of forecasting of development of engineering education in the region // Innovations and investments. 2009. No. 4. Page 17-20.

Оптимизация работы операционного отдела коммерческого банка

Кабанова Юлия Романовна,
аспирант, РАНХиГС при Президенте
РФ, yuka93@yandex.ru

В статье определяются способы поддержания конкурентоспособности коммерческого банка за счет сокращения издержек. Выявлены основные статьи расходов, которые возможно сократить без ущерба производству. Так же предложен ряд мер по оптимизации работы операционного отдела банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, операционный отдел, оптимизация работы банка, сокращение издержек коммерческого банка, расходы на персонал, структура отдела, эффективность операционной деятельности

Введение

В период кризиса банки стараются максимально сэкономить и часто отказываются от всего, что связано со стратегическим развитием. Удивительно, но прекращают свое существование даже те стратегические цели и задачи которых были направлены на повышение эффективности деятельности. Банки «сворачивают» инвестиционные проекты и сокращают рекламу. Зачастую такие решения поспешны. Острая фаза кризиса проходит, а последствия поспешного сокращения систем, процессов, бизнеса трансформируются в необходимость проведения глубоких, структурных изменений, на которые у банка в период восстановления роста рынков уже не хватает ни ресурсов, ни времени. Банк рискует не просто потерять свои позиции на рынке, но и даже оказаться на грани убыточности. В кризисном 2008 г. некоторые российские банки избрали тактику замораживания развития (технологического, инфраструктурного, территориального и т.д.). И, хотя эти банки пережили кризис, в последующие годы они так и не смогли даже приблизиться к потерянным ими рыночным позициям.

Сегодня мы наблюдаем постоянные изменения на банковском рынке, поэтому для правильной постановки стратегических задач необходимо выделить свои сильные и слабые стороны, а также возможные угрозы для бизнес-процесса. В условиях непостоянности экономической ситуации необходимо пересматривать стратегические задачи как минимум раз в год. Эти задачи войдут в основу для выстраивания системы КПЭ банка на текущий кризисный год. Система КПЭ не только является важнейшим инструментом реализации стратегических планов и задач банка, но и так же содействует росту производительности труда сотрудников банка, т.к. тесно связана с системой мотивации.

Для любой организации очень важно устоять в конкурентной борьбе и занять свою нишу на рынке. Однако в период кризиса увеличение производства или повышений «цены» на предоставляемые услуги чрезвычайно затруднительны. Именно поэтому снижение издержек является самым доступным способом повышения эффективности бизнеса.

1. Оптимизация структуры операционного отдела банка

Одной из главных задач любой крупной финансовой организации является быстрая, бесперебойная и качественная обработка значительных потоков информации в реальном времени. Основная нагрузка по обработке информации в коммерческом банке ложится на операционный отдел, который работает непосредственно с клиентом.

В среднем коммерческом банке на оперблок в день приходится: 50 тысяч заявок на выдачу; 300 тысяч звонков; 15 тысяч обработок в отделениях. Из чего можно сделать вывод, что все три главные цели современного коммерческого банка – удержать клиента; удовлетворить его потребности и снизить затраты - в большей степени возложены на операционный отдел банка. Благодаря оптимизации и автоматизации процессов, предоставляется возможность сократить затраты банка, а также повысить эффектив-

ность работы сотрудников.

Для совершенствования обслуживания клиентов банкам необходимо:

1) Обеспечение современными технологиями сотрудников банка. Специалисту внутреннего структурного необходимые данные. Интерфейс программы должен быть удобным и логичным, а также необходимо иметь возможность подразделения необходима удобная и функциональная программа, в которую вводятся все использования нескольких окон одновременно.

2) Обеспечение единой внутрбанковской системой, в которой информация о пользователе будет доступна всем сотрудникам, работающим с клиентами. Зачастую происходит неудобная ситуация, когда отдел маркетинга, не зная о смерти клиента, отправляет ему СМС-сообщение с поздравлениями с днем рождения.

3) Оснащение отдела Collection программой соединения с БКИ (например, Experian). Благодаря данной программе можно не только посмотреть кредитную историю клиента, она высылает уведомление, в случае если клиент просрочил платеж в других банках (если клиент брал несколько кредитов в разных банках), или же если подходит срок выплаты по кредиту и клиент берет на его погашение средства в другом банке.

4) Создание конвейерной системы. Раньше с одним клиентом работал лишь один сотрудник: прием документов, подтверждение их подлинности, предоставление необходимых анкет и документов со стороны банка, проверка анкетных данных и их анализ. Это занимало огромное количество времени, а также понижало производительность банка. Сегодня предоставляется возможность распределения функций на нескольких сотрудников. Так, например, для выдачи кредита сразу же после принятия документов у клиента сотрудник через единую внутрбанковскую

систему отправляет на проверку подлинности, проверку кредитной истории БКИ, после чего все документы отправляются на принятие решение по выдаче кредита.

Одна из статей расходов, которую можно сократить – расходы на персонал. Для достижения оптимальной численности персонала необходимо помнить о двух правилах: первое, минимизация сотрудников не должна сказываться на качестве работы; второе, важно задать границу затрат, которую превышать нельзя. Так же важно помнить, что сокращение штата сотрудников не должно сказываться на эффективности производства. Для этого организации внедряют в производство новые технологии и оптимизируют работу аппарата управления.

Как правило, организационные структуры оперблоков разных банков имеют одни и те же проблемы:

1) Дублирование ролей. Зачастую в банках одну и ту же функцию выполняет большое количество сотрудников. Например, анализ анкет проводят разные сотрудники разных отделов (розница, малый и средний бизнес, лизинг и т.д.), хотя было бы достаточно одной команды для выполнения этих задач. Это бы позволило сократить издержки банка, за счет сокращения «лишнего» персонала.

2) Отделы, связанные с обслуживанием клиентов, не взаимодействуют друг с другом. Так, зачастую в филиалах не знают о том, что происходит в колл-центре. Это приводит к задержкам в обработке информации и передаче данных. Но клиенту не важно каким путем он получил услугу: через филиал, колл-центр или Интернет; для него главное – быстрый и качественный сервис. Так же важно помнить о том, что клиент, перед тем как прийти за конкретным продуктом в банк, ищет информацию онлайн. И очень важно предоставить ее как можно более логичной и доступной. Та-

ким образом, следует структурировать работу так, как было бы удобно клиенту, предоставляя различные способы получения одного и того же продукта.

3) Менеджеры, ответственные за продажу продуктов через Интернет, имеют недостаточно полномочий и ресурсов для полноценного взаимодействия с клиентами. А таких должностей как менеджер по мобильному банкингу или менеджер по социальным сетям в большинстве банков просто нет. И это при том, что больше половины транзакций клиенты осуществляют без визита в банк.

При изменении структуры банковских подразделений предоставляется возможность универсализации сотрудников и единого центра проверки качества, что поможет в будущем получить более объективную оценку как по блокам в отдельности, так и по всей работе банка в целом. А также за счет централизации закупок произойдет не только сокращение затрат, но и в том числе упроститься осуществление внутреннего контроля.

В течение дня основная нагрузка на колл-центр приходится на обеденное время. Это объясняется тем, что в это время клиенты банков освобождаются от работы и могут посвятить свое время на решение личных вопросов. В работе collection просматривается обратная зависимость: пики звонков приходятся на утро и вечер. Утром клиентов «достают тепленьких из постели», а вечером с ними можно поговорить, т.к. они уже вернулись с работы. Также было отмечено, что нагрузка на колл-центр приходится на начало месяца, это связано с походом времени выставления счетов и формирования ежемесячных платежей. А загруженность сотрудников collection приходится на середину месяца, т.к. due date (дата исполнения) платежа, как правило, именно в эти даты. Таким образом, можно сделать вывод, что реально банку не нужно



Рис. 1. Пики посещаемости отделения

Таблица 1.

Соотношение операционных расходов и доходов банков лидеров в потребительском кредитовании (тыс. руб.)¹

Наименование банка	Чистый Доход	Операционный расход	Соотношение
Тинькофф	30 699 265	9 651 184	31,44%
Московский кредитный банк	25 807 659	9 545 588	36,99%
Райффайзенбанк	43 163 516	25 109 821	58,17%
Хоум Кредит	51 995 384	35 851 736	68,95%
Банк Русский Стандарт	74 450 785	70 854 531	95,17%

Таблица 2.

Структуры операционных затрат²

Классический банк		Онлайн банк	
Персонал	60%	Персонал	40%
Сеть офисов	20%	Сеть офисов	0%
Маркетинг	15%	Маркетинг	35%
Прочие	5%	Прочие	25%
Итого затрат:	100%	Итого затрат:	100%

большое количество сотрудников, сидящих на телефонах целый день. Если грамотно перераспределить ресурсы, то можно объединить и выделить универсальную группу около 5-10% от числа всех сотрудников. После структурных изменений и реорганизации, наблюдается сокращение операционных издержек на 10-20% по сравнению с предыдущими периодами, а также сокращение затраченного времени на совершение операций. Так на одну операцию в год тратилось около 2400 часов, после реструктури-

зации наблюдается сокращение до 900 часов. Если взять среднюю заработную плату операциониста – около 182 руб/ч, то получим экономию в размере 273 тыс. руб. в год на одну операцию.

Интересно то, что при принятии решений: кого стоит оставить на роль «универсального солдата» - предпочтение отдается среднего уровня специалистам. Как показывает практика, профессионалам узкого профиля тяжело перестроится на работу иного характера, в связи, с чем качество их рабо-

ты падает, и как следствие, падает общая производительность труда.

2. Дополнительные меры по оптимизации работы операционного отдела банка

Однако появляется вопрос как разгрузить отделение, если численный состав сотрудников и так не велик. Самым простым и бюджетным решением будет исследование посещаемости отделения в течение дня, недели и месяца. Проанализировав пики посещаемости необходимо создать стенд, где клиенты смогут подобрать оптимальное время для посещения (Рис. 1).

Это поможет разгрузить персонал, а также быстро и качественно удовлетворить потребности.

Эффективность операционной деятельности является одним из главных факторов, который помогает банку оставаться на плаву. В связи с этим некоторые банки внедряют новые проекты, такие как: дистанционное обслуживание клиентов. При сравнении доли операционных расходов в доходе российских коммерческих банков оказалось, что их соотношение сильно отличается. Для классического банка в среднем характерно 60-70%, а в онлайн банке – 30-40%. (Табл. 1)

Как видно из таблицы самая наименьшая доля издержек от чистой прибыли в онлайн банке – Тинькофф (31,44%). Показатель Московского Кредитного Банка (36,99%) можно объяснить низкими затратами на аренду (944 млн. руб.) по сравнению с другими банками.

Экономия в онлайн банках происходит за счет операционных затрат (Табл.2):

Это объясняется тем, что затраты на персонал в онлайн банке меньше на 20%, а на аренду дополнительных офисов совсем отсутствуют. Конечно, очевидно, что в связи отсутствия продаж через физические офисы возникает необходимость больших затрат на маркетинг. А также необходимы затраты на обслуживание онлайн сервисов.

Внедрение новых компьютерных технологий является неоценимым вкладом для любого банка, где мы можем наблюдать большое количество бумажной волокиты, необходимость в идентификации и авторизации клиентов. Благодаря внедрению автоматизации в бизнес-процесс банка представляется возможность ускорить и упростить многие операции. В связи с этим напрашивается вывод, что для обработки бесконечно растущих потоков информации организации нуждаются в новых технологиях. Несмотря на то, что коммерческие банки имеют достаточные финансовые возможности, не стоит забывать, что их целью является прибыль. Поэтому затраты на автоматизацию и оптимизацию производства должны иметь инвестиционные ограничения, дабы не навредить компании.

Основной целью перехода коммерческих банков к автоматизированным процессам не является мгновенное извлечение прибыли. Модернизация технологий – это стратегическое решение, которое начнет приносить свои плоды через определенный период времени. Для качественной работы с новыми технологиями необходимо обучить всех сотрудников и адаптировать банковские процессы к нововведениям. Но стоит помнить, что новая операционная система не сможет решить все проблемы, возникающие в ходе работы операционного блока и банка в целом. И те банки, которые так не считали, были очень удивлены, когда они вложили большие деньги в современную компьютерную систему, а отдача была минимальной.

Главной ошибкой инвестиций в передовые технологии – отсутствие централизованности автоматизации. Зачастую управленцы не готовы кардинально менять намеченный курс, из-за чего внедрение технологий проводится в качестве экспериментов, распространяясь

на один или пару отделов. А иногда разные системы предлагаются одному и тому же отделу для сравнения. Все это губительно для банка. Нельзя оснащать передовыми технологиями фронт-офис, когда в бэк-офисе сотрудники пишут «на коленках». Любое внедрение должно быть повсеместным. Желательно, чтобы это была единая система для всех без исключения отделов организации.

Заключение

Кризис — это время возможностей. Многие банки в панике начинают сокращать свой бизнес, например, закрывают отделения без адекватной замены интернет-ресурсами, из-за чего страдают клиенты. Однако, на мой взгляд, в этот период как раз и рождаются новые проекты, в которых учитываются все ошибки, совершенные до этого, а также создается все необходимое, чего не хватало банку для эффективной работы.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г., по сост. на 06 апр.2015 г.];
2. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 [по сост. на 20 апр.2015 г.]
3. О Центральном банке Российской Федерации: Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ [принят Гос. Думой 27 июня 2002 г., по сост. на 29 дек. 2014 г.]
4. www.cbr.ru – официальный сайт Центрального Банка России
5. www.futurebanking.ru – информационный портал банковский и финансовых инноваций

Ссылки:

- 1 Данные взяты с официального сайта Центрального Банка России – www.cbr.ru
- 2 Цифры, взятые автором – усредненные, т.к. к примеру, затраты на маркетинг зависят от политики Банка

Optimization of the operations Department of a commercial Bank

Kabanova Yu.R.

The Russian academy of national economic and public administration The article defines the ways to maintain the competitiveness of a commercial Bank by reducing costs. The main items of expenditure were analyzed, which can be reduced without affecting production. Also proposed a number of measures to optimize the operations Department of the Bank.

Key words: trade bank, back office, operational department, bank operation optimization, bank cost reduction, personnel costs, the structure of the Department, operational effectiveness

References

1. The civil code of the Russian Federation [is adopted State. Thought of 21 Oct. 1994, on сост. on 06 apr.2015];
2. About banks and bank activity: The federal law from 12/2/1990 N 395-1 [on сост. on 20 apr.2015]
3. About the Central bank of the Russian Federation: The federal law from 7/10/2002 N 86-FZ [is adopted State. A thought on June 27, 2002, on сост. on 29 Dec. 2014]
4. www.cbr.ru – the official site of the Central Bank of Russia
5. www.futurebanking.ru – information portal bank and financial innovations

Ценообразование ипотечных контрактов

Чистяков Максим Максимович
студент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
chistyakovmm@gmail.com

В данной статье рассмотрены основные моменты ипотечного кредитования. Автор поставил цель проведения анализа ипотечного кредитования. В результате анализа были выявлены причины, влияющие на ценообразование ипотечных контрактов, проведено сравнение ипотечных ставок в России и мире, при этом Россия находится на 47 месте из 60 рассмотренных стран. Рассмотрена связь уровня жизни и ипотечной ставки. Чтобы установить степень связи был посчитан коэффициент корреляции рангов Спирмена, являющийся непараметрическим показателем связи между переменными, измеренными в ранговой шкале.

Ключевые слова: Ипотека, ипотечное кредитование, ценообразование ипотечных кредитов, анализ ипотечного кредитования, первоначальный взнос, сравнение ипотечных ставок, понятие ипотеки, сущность ипотеки

Настоящая ипотека – это именно долгий срок и низкий процент, причем фиксированный. Ипотека – это инструмент для среднего класса, т.к. богатые и очень богатые покупают жилье сразу.

Следует также отметить, что жилье, приобретенное с помощью ипотеки, дороже первоначальной стоимости. И именно это удорожание, растянутое на длительное время, и есть прибыль компаний, участвующих в ипотечном кредитовании.

Мировая практика показывает, что даже самые богатые страны не в состоянии обеспечить бесплатным жильем бедные слои населения, процент обеспечения незащищенных слоев населения не превышает 15-20% от общей потребности. Этим объясняется и то, что в СССР тоже не смогли обеспечить жильем всех нуждающихся. Срок получения жилья после постановки в очередь составлял 10-20 лет.

Отдельное внимание можно уделить рефинансированию ипотеки. В нашей стране система рефинансирования ипотечных кредитов плохо налажена, в результате чего эта процедура сильно затягивается. Заемщики рефинансируют свой кредит по следующим причинам: Во-первых, некоторые люди рефинансируют, чтобы погасить ипотечный кредит, либо увеличить сроки погашения. Рефинансирование ипотечного кредита означает обращение в другой банк, который погашает ипотечный кредит (долг) в первом банке полностью, а заемщик ипотечного кредита начинает выплачивать кредит другому банку по более низкой ставке. Люди, которые хотят увеличить сроки погашения ипотеки, обычно мотивированы желанием увеличить текущее потребление. Во-вторых, люди рефинансируют, чтобы низкой ставкой процента, и, следовательно, сэкономить на будущих процентных платежах.

Пока эта услуга не пользуется большим спросом по следующим причинам: Первая причина – это банальное незнание о существовании данной услуги. Они либо вообще не слышали о рефинансировании ипотечных кредитов, либо не знают и не понимают, как происходит само рефинансирование. Вторая причина – это нежелание проходить сложную процедуру займа заново, что включает в себя регистрацию ипотеки, оформление, переоформление страховки на другой банк и множество других непростых и времязатратных процедур.

В итоге, выгоду от рефинансирования можно получить, только если разница в ставках составляет 2-3%, иначе клиент не согласится за небольшую выгоду тратить много усилий, переоформляя все бумаги, с учетом того, что за услугу надо заплатить.

Из-за высокой конкуренции на рынке ипотечных контрактов, банки вынуждены создавать системы, с помощью которых они будут отслеживать и управлять теми людьми, у которых высокий риск досрочного погашения, что не позволит уменьшать прибыль банка.

Существуют следующие опции в ипотечном кредитовании. Досрочное погашение и частичное досрочное погашение, которое разделяется еще на две опции: первая опция – это сокращение срока жизни ипотечного кредита; вторая – уменьшение ежемесячного платежа. В частичном погашении заемщик сокращает основной долг перед банком, а оставшуюся часть выплачивает в соответствии с двумя последними опциями.

Сроки ипотечного кредитования обычно в районе 10 – 20 лет, потому что размер кредита довольно большой. Время от времени в банках появляются опции, рассчитанные на более низкий процент, а период погашения соответственно короче. Более того, выплачиваемый процент зависит от объема первоначального взноса.

Агентство недвижимости Penny Lane Realty приводит данные по ипотечным ставкам в России и других странах мира (Таблица 1).

Первые 20 позиций занимают в основном развитые страны. Россия находится на 47 месте из 60. На 2010 год в России ставка ипотечного кредита варьировалась от 11,5% до 15,5%. Это превышает ставку в Дании (которая на 1 месте) в 10 раз. Есть много причин высоких процентных ставок в России, подробнее о них написано в статье Ольги Самофаловой из ИРН (Индикаторы рынка недвижимости):

«Есть номинальные ставки, которые сейчас находятся в районе 12–13%. Здесь заложена инфляция. Чем выше инфляция, тем будет выше ставка в номинальном выражении, и наоборот. Поэтому нужно снижать инфляцию», – говорит газете ВЗГЛЯД к. э. н., завлабораторией денежно-кредитной политики Института Гайдара Павел Трунин.

«Есть реальные ставки – это разница между инфляцией в 6–7% и номинальной ставкой в 12–13%. В реальную ставку закладываются различные риски. Когда банк выдает ипотечный кредит, он оценивает вероятность того, что часть выданных кредитов ему не вернется. Банк также прогнозирует, как будет развиваться экономическая ситуация в стране, что будет с доходами людей. Улучшение макроэкономической ситуации также будет способствовать понижению процентных ставок по ипотеке», – говорит Трунин.

«Кроме того, на реальные и номинальные ставки по кредитам оказывает влияние сто-

Таблица 1

Средняя процентная ставка в разных странах мира.

№	Страна	Средняя процентная ставка, %	№	Страна	Средняя процентная ставка, %	№	Страна	Средняя процентная ставка, %
1	Дания	1,36	21	Бонэйр	5	41	Босния и Герцеговина	8,8
2	Швеция	2,23	22	Каймановы острова	5	42	Фиджи	9,3
3	Испания	2,44	23	Барбадос	5,2	43	Иордания	9,5
4	Португалия	2,51	24	Гонконг	5,3	44	Албания	10,4
5	Норвегия	2,89	25	Ливан	5,4	45	Никарагуа	10,5
6	Ирландия	2,96	26	Кюрасао	5,5	46	Гондурас	10,5
7	Греция	3,54	27	Новая Зеландия	5,6	47	Россия	11,5 15,5
8	Германия	3,65	28	Мальта	5,8	48	Македония	12,6
9	Великобритания	3,77	29	Сен Мартен	5,8	49	Египет	13,1
10	Голландия	4,63	30	Сент-Винсент и Гренадины	5,8	50	Молдова	13,2
11	Швейцария	4,4	31	Аруба	5,9	51	Колумбия	13,3
12	Лихтенштейн	4,4	32	Андорра	5,9	52	Бангладеш	14
13	Финляндия	4,5	33	Болгария	6,2	53	Кения	14,1
14	Венгрия	4,5	34	Антигуа и Барбуда	6,3	54	Узбекистан	14,6
15	США	4,6	35	Чехия	6,7	55	Казахстан	15,5
16	Сингапур	4,6	36	Турция	6,8	56	Армения	15,9
17	Ямайка	4,7	37	Кипр	6,9	57	Украина	16,3
18	Канада	4,8	38	Дубай	7,1	58	Азербайджан	16,9
19	Ангилья	4,9	39	Австралия	8,1	59	Аргентина	18
20	Япония	4,9	40	Барбадос	8,2	60	Туркмения	18

Таблица 2.

	Средняя зарплата		Ставка процента ипотечного кредита
1	Норвегия	1	Норвегия
2	США	2	Греция
3	Германия	3	Германия
4	Япония	4	США
5	Греция	5	Япония
6	Чехия	6	Болгария
7	Болгария	7	Чехия
8	Россия	8	Россия
9	Казахстан	9	Казахстан
10	Азербайджан	10	Азербайджан

Таблица 3.

№	Средняя зарплата	Ставка процента ипотечного кредита
	X	Y
1	1	1
2	2	4
3	3	3
4	4	5
5	5	2
6	6	7
7	7	6
8	8	8
9	9	9
10	10	10

имость ресурсов – под какие проценты и на какой срок банки могут привлекать средства. Здесь возникает вопрос об источниках долгосрочных средств для банков. На наш взгляд, важным источником таких средств могут стать средства т. н. инсти-

туциональных инвесторов, то есть страховых компаний, пенсионных фондов, паевых и инвестиционных фондов и т. д. Однако чтобы они вкладывали деньги в ипотеку, надо, чтобы инфляция была невысокая», – отмечает Трунин.

Таблица 4.

№	X	ранг, R _x	Y	ранг, R _y	разность рангов D, R _x -R _y	D ²
1	1	1	1	1	0	0
2	2	2	4	4	-2	4
3	3	3	3	3	0	0
4	4	4	5	5	-1	1
5	5	5	2	2	3	9
6	6	6	7	7	-1	1
7	7	7	6	6	1	1
8	8	8	8	8	0	0
9	9	9	9	9	0	0
10	10	10	10	10	0	0

В той же статье приведено сравнение с западными банками:

«Пока же российские банки берут кредиты на Западе под низкие проценты, при этом в России выдают кредиты под проценты в несколько раз больше. Однако и этому есть логичное объяснение.

«Российские банки берут «короткие» деньги на Западе под низкий процент, а в России вкладывают их в длинные проекты. Тем самым возникают риски невозврата. Поэтому сейчас банки страхуются и поднимают ставки по кредитам. В 2008 году мы уже наступали на эти грабли, когда все набрали короткие деньги на Западе под низкие проценты – 4–5% годовых и стали их вкладывать в длинные проекты типа «Москва-Сити», – рассказывает газете ВЗГЛЯД

профессор и директор банковского института ВШЭ Василий Солодков.

«Кроме того, российские банки закладывают большую маржу, чем западные институты, потому что ничего не сделано для того, чтобы у банков появились длинные пассивы в России, нет ни одного вменяемого инструмента», – добавляет Солодков.

Впрочем, маржа зарубежных и российских банков при детальном рассмотрении в среднем не сильно отличается.

«Так, немецкий банк берет депозиты под 0,4%, а кредиты выдает под 4–5%. Российские банки берут депозиты под 5%, а кредиты выдают под 13%. Разница между этими процен-

тами – и есть маржа банков», – говорит Солодков.

Таким образом, маржа немецкого банка – 3,6–4,6%, а у российского банка почти в два раза больше – 8%. Но надо понимать, что российские финансовые институты закладывают не только риски невозврата кредитов, но и инфляционные риски. Если инфляция в Германии в 2012 году составила всего 2%, то в России – 6,6%. За вычетом инфляции получается, что маржа немецкого банка составляет всего 1,6–2,6%, а российского банка – 2%.^[1]

Попробуем найти связь между ставкой процента по ипотечным кредитам в разных странах мира (Таблица 1.) и другими статистическими данными, например доля ВВП на душу населения^[2] и средняя зарплата в странах мира^[3]. Чтобы узнать степень связи посчитаем коэффициент корреляции рангов Спирмена, являющийся непараметрическим показателем связи между переменными, измеренными в ранговой шкале.

В Таблицу 2 включены те страны, которые повторяются и в Таблице 1 и в списке средних зарплат в странах мира. Столбец средних зарплат составлен по степени их уменьшения, а столбец ставок процента – по степени увеличения.

Каждой стране присвоен свой ранг, соответствующий ее номеру в таблице. В следующей таблице (Таблица 3) представлены значения признаков Средней зарплаты (X) и Ставки процента (Y).

Проранжируем каждый из элементов признаков (Средняя зарплата (X) и Ставка процента (Y)) в порядке возрастания значений (самому маленькому элементу присвоим ранг 1 и т. д. до самого большого элемента последовательности, который получит ранг 10)

Результаты ранжирования представлены в Таблице 4:

Кроме рангов, для каждого элемента из наборов признаков X и Y в таблице рассчитаны D_i – разность рангов R_{xi} – R_{yi} и D² – квадрат разности рангов пары соответствующих элементов X и Y

Для расчета коэффициента ранговой корреляции Спирмена используется формула:

$$\rho = 1 - \frac{\sum_{i=1}^m D_i^2}{m(m^2 - 1)}$$

Найдем сумму квадратов разностей рангов, сложив для этого элементы столбца D²: $\sum D^2 = 16$. Подставим полученные значения в формулу, и найдем значение коэффициента Спирмена.

Коэффициент корреляции Спирмена: $s = 1 - (6 * 16) / (10 * (100 - 1)) = 0.903$

Оценим полученное нами эмпирическое значение коэффициента Спирмена, сравнив его с соответствующим критическим значением для заданного уровня значимости из таблицы критических значений

коэффициента ранговой корреляции Спирмена. Для выборки с числом элементов равных 10 и уровнем значимости $p = 0.05$ критическое значение коэффициента Спирмена $s_{крит} = 0.64$

Так как абсолютное значение, полученное нами коэффициент корреляции больше критического значения, взятого из таблицы, мы отклоняем гипотезу H₀ об отсутствии корреляционной зависимости между выборками и принимаем альтернативную гипотезу о статистической значимости отличия коэффициента корреляции от нуля, и наличии связи.

Также был посчитан коэффициент корреляции Спирмена между ВВП на душу населения и ставкой процента – 0,589, а между инфляцией и ставкой процента – 0,398.

Из трех рассмотренных вариантов больше всего ставка процента по ипотечному кредиту коррелирует со средней заработной платой.

Перейдем к вопросу о причинах, влияющих на ценообразование ипотечных контрактов. Рассмотрим факторы, на которые банки обращают внимание при выдаче ипотечного кредита.

1. Платежеспособность заемщика.

Здесь есть 2 момента: официальный и неофициальный.

Официальный – это когда все доходы “белые”, все подтверждается справками о доходах, с которых уплачены налоги. Однако, как недавно заявила вице-премьер правительства О. Голодец, в России ~ 38 миллионов человек нигде не числятся и налоги не платят. Они работают в “серой” зоне. Многие из них имеют значительный доход.^[4]

Очевидно, что есть банки, которые работают только с “белой” зоной доходов, есть банки, которые специализируются на работе с “серой” зоной доходов, естественно с значительно более высокими процентами ипотечного кредита. То есть, эти банки сознательно рискуют, предпочитая большой процент при расчете ипотечного кредита (криминальная составляющая в работе банка).

В данной работе я естественно буду рассматривать только официальные “белые” доходы.

2. Сумма первоначального взноса.

Сумма первоначального взноса – это отправная точка для дальнейших параметров кредита. Чем больше первоначальная сумма, тем ниже процентная ставка по ипотечному кредиту.

Большой первоначальный взнос – это 50% и выше от стоимости недвижимости. Боль-

шой первоначальный взнос говорит о состоятельности клиента, о его больших возможностях. Такие клиенты по статистике наиболее надежны, вовремя и досрочно гасят кредиты. Среди заемщиков с большим первоначальным взносом минимум рисков по невозврату ипотечного кредита.

За счет более низкой процентной ставки, которую дают таким заемщикам, сумма кредита увеличивается.

3. Ограничение суммы кредита

В каждом банке свои ограничения по максимуму и минимуму, которые определяются внутренней политикой банка, его аналитиками. Но поскольку в каждом правиле есть исключения, то и тут в некоторых случаях могут быть колебания в любую сторону, тем более, что много зависит от человеческого общения клиента и банкира, в конце концов они делают одно дело: один дает деньги, другой берет – и тут много зависит от внутренней энергии их общения.

4. Валюта кредита

Процентные ставки по ипотечным кредитам в разных валютах различны. В рублях значительно выше, чем в долларах (в евро кредиты практически не выдают, вернее не берут).

По данным^[5] сумма кредита в долларах будет выше, чем в рублях. Например, при сумме кредита в долларах – 50 тыс. долларов, в рублях сумма кредита составит 1,32 млн. рублей.

$\$50.000 \times 30 \text{ руб./долл.} = 1,5 \text{ мл. руб.} > 1,32 \text{ млн. руб.}$

Соответственно и ежемесячный платеж в долларах будет меньше, чем в рублях. Например, по тем же данным^[5]: “если взять одну и ту же сумму в Рублях и Долларах, то ежемесячный платеж по долларовому кредиту будет значительно ниже. И, немаловажно отметить, что эта разница зачастую превышает 10 000руб. в месяц.”

Рассчитаем сами. Если сумма кредита в долларах – \$50.000, то соразмерная сум-

ма в рублях $50.000 \times 30 = 1,5 \text{ млн. руб.}$ Стоимость кредита за 10 лет при ставке в рублях 13% (средняя по России) и в долларах 6% составит:

1) $\$50.000 \times 6\% \times 10 \text{ лет} = \30.000

Сумма = $\$50.000 + \$30.000 = \$80.000$ $\$80.000 \sim 2,4 \text{ млн. руб.}$

2) $1,5 \text{ млн. руб.} \times 13\% \times 10 \text{ лет} = 1,95 \text{ млн. руб.}$

Сумма = $1,5 + 1,95 = 3,45 \text{ млн. руб.}$

$\$80.000 < 3,45 \text{ млн. руб.}$ (на ~ 1 млн.)

Ежемесячные платежи:

1) $\$80.000 / 10 \text{ лет} / 12 \text{ мес.} = \666 в месяц $\$666 \times 30 \text{ руб./}\$ = 20.000 \text{ руб.}$ в месяц

2) $3,45 \text{ млн. руб.} / 10 \text{ лет} / 12 \text{ мес.} = 28.750 \text{ руб.}$ в месяц

$20.000 \text{ руб.} < 28.750 \text{ руб.}$ (на 8,7 тыс. руб. в месяц)

Наш расчет подтвердил выводы работы^[5]: долларовой ипотечный кредит выгоднее рублевого, ежемесячный платеж по долларовому кредиту значительно ниже рублевого платежа.

5. Период кредитования

Период кредитования напрямую влияет на сумму ипотечного кредита. Чем больше период кредитования, тем большую сумму ипотечного кредита выдадут заемщику. Наши банки выдают ипотечные кредиты, в основном, на 3-15 лет, но есть кредиты и до 25 лет.

Есть 2 момента, связанных с периодом кредитования:

1) Возраст заемщика

Погашение кредита должно приходиться на рабочий период, то есть до 60 лет для мужчин и 55 лет для женщин.

2) При большом сроке кредитования банки увеличивают процент ипотечного кредита, так как они не уверены в экономической ситуации в дальнейшем периоде.

Проведем анализ первоначального взноса на стоимость кредита (процент переплаты)

Проведем анализ влияния первоначального взноса для следующих вариантов:

1) Полная стоимость недвижимости: 5 млн., 10 млн., 20 млн.

Таблица 5
Стоимость недвижимости 5 млн., срок погашения 5 лет, ставка 8%.

Первоначальный взнос		Кредит	Выплаты по кредиту	Полн. Стоимость недвижимости	% от первоначальной стоимости	% переплаты
млн.	%	млн.	млн.	млн.	%	%
0	0	5	6,082	6,082	125	25
1	20	4	4,866	5,866	118	18
2	40	3	3,649	5,649	114	14
3	60	2	2,433	5,433	108	8
4	80	1	1,216	5,216	104	4
5	100	0	0	5	100	0

Таблица 6
Стоимость недвижимости 10 млн., срок погашения 10 лет, ставка 12%.

Первоначальный взнос		Кредит	Выплаты по кредиту	Полная стоимость недвижимости	% от первоначальной стоимости	% переплаты
млн.	%					
0	0	10	17,216	17,216	172	72
2	20	8	13,773	15,773	158	58
4	40	6	10,33	14,33	143	43
6	60	4	6,887	12,887	129	29
8	80	2	3,443	11,443	114	14
10	100	0	0	10	100	0

Таблица 7
Стоимость недвижимости 20 млн., срок погашения 15 лет, ставка 16%.

Первоначальный взнос		Кредит	Выплаты по кредиту	Полная стоимость Недвижимости	% от первоначальной стоимости	% Переплаты
млн.	%					
0	0	20	52,873	52,873	264	164
5	25	15	39,655	44,655	223	123
10	50	10	26,436	36,436	182	82
15	75	5	13,218	28,218	141	41
20	100	0	0	20	100	0

2) Срок кредита: 5 лет, 10 лет, 15 лет.

3) Процентная ставка ипотечного кредита: 8%, 12%, 16%

Всего 27 вариантов, мы рассмотрим 3 из них:

- Минимальный (5 млн., 5 лет, 8%)

- Средний (10 млн., 10 лет, 12%)

- Максимальный (20 млн., 15 лет, 16%)

Расчет проведем используя аннуитетную систему платежей.

Аннуитет – финансовая рента, оплата основного долга и процентов по нему равными суммами через равные сроки.

Размер ежемесячного аннуитетного платежа равен:

$OC3 \times PC / (1 - (1 + PC)^{-PP})$, где OC3 – остаток ссудной задолженности;

PC – месячная процентная ставка, равная 1/12 от годовой; PP – количество процентных периодов(месяцев), оставшихся до окончательного погашения задолженности.

При аннуитетном платеже ежемесячно платится одна и та же сумма. При этом ежемесячная сумма платежа по процентам уменьшается, а по кредиту – увеличивается.

Другой способ погашения кредита - дифференцированный платеж, то есть выплата процентов на оставшуюся задолженность. Тогда ежемесячные платежи все время уменьшаются (сумма задолженности уменьшается и процент на нее тоже уменьшается).

Сегодня большинство банков используют при ипотечном кредитовании аннуитетные платежи. Для банков аннуитетные платежи выгоднее, так как они получают больше прибыли, чем при дифференцированных платежах, а заемщикам удобней платить одну и ту же сумму.

Расчет таблицы производился следующим образом:

- первоначальный взнос – 0 млн., тогда кредит 5 млн., выплата по кредиту составит 6,082 млн. по формуле аннуитетного платежа, полная стоимость недвижимости 0+6,082 млн., процент от первоначальной стоимости $6,082/5 \times 100\% = 125\%$;

- первоначальный взнос - 1 млн., тогда кредит 4 млн., выплата по кредиту составит 4,866 млн. по формуле аннуитетного платежа, полная стоимость недвижимости $1+4,866 = 5,866$ млн., процент от первоначальной стоимости $5,866/5 \times 100\% = 118\%$.

И так далее.

Расчет проводился аналогичным способом, используя формулу аннуитетного платежа.

Расчет проводился аналогичным способом, используя формулу аннуитетного платежа.

Построим график, используя все три таблицы.

Как видно из рис. 1 зависимость переплаты от первоначального взноса имеет почти линейный вид. Значит, никаких явных рекомендаций по величине первоначального взноса дать нельзя. Чем больше первоначальный взнос, тем меньше переплата.

Далее рассмотрим влияние срока ипотечного кредита на полную стоимость приобретаемого жилья.

Фиксируем: стоимость квартиры - 10 млн., ставка ипотеки - 12%, первоначальный взнос 30% (3 млн.). Значит ипотечный кредит равен $10 - 3 = 7$ млн.

Построим график зависимости процента переплаты от срока кредита.

Из графика видно, что при сроке кредита до 5 лет рост процента переплаты более медленный, чем при сроке кредита более 5 лет.

Рассмотрим факторы, влияющие на цену ипотечного кредита.

На цену ипотечного кредита некоторые факторы влияют непосредственно, а другие факторы – косвенно. Факторы, которые зависят от работы самого банка (кредитора), назовем внутренними факторами, а факторы, не зависящие от банка – внешними.

В работе [6] факторы, влияющие на цену ипотечного кредита, сведены в таблицу 1.

Рассмотрим внутренние факторы, так как они зависят от самого банка и на них можно влиять.

Первые три вида затрат определяют базовую ставку или стоимость привлекаемых кредитных ресурсов. Кредитные ресурсы могут добываться или на межбанковском кредитном рынке (внутрироссийском или международном) или создаваться самим банком за счет привлечения денег через вклады, депозиты, облигации и др. Обычно банк использует различные источники получения кредитных ресурсов, хотя есть банки, которые ориентируются только на межбанковский кредитный рынок. Это связано с

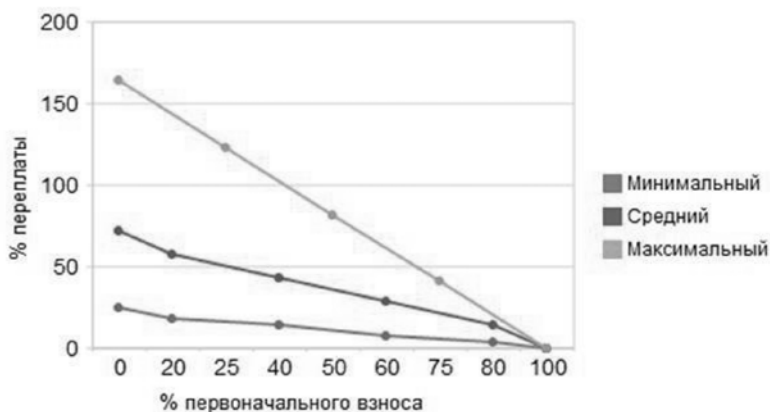


Рис. 1. График зависимости % переплаты от % первоначального взноса.

Таблица 8
Процент переплаты от срока кредита.

Срок кредита	Выплата по кредиту	Полная стоимость недвижимости	% от первоначальной стоимости	Переплата
лет	млн.	млн.	(от 10 млн.)	%
1	7,463	10,463	104,6	4,6
5	9,343	12,343	123	23
10	12,052	15,052	151	51
15	15,122	18,122	181	81
20	18,498	21,498	215	115

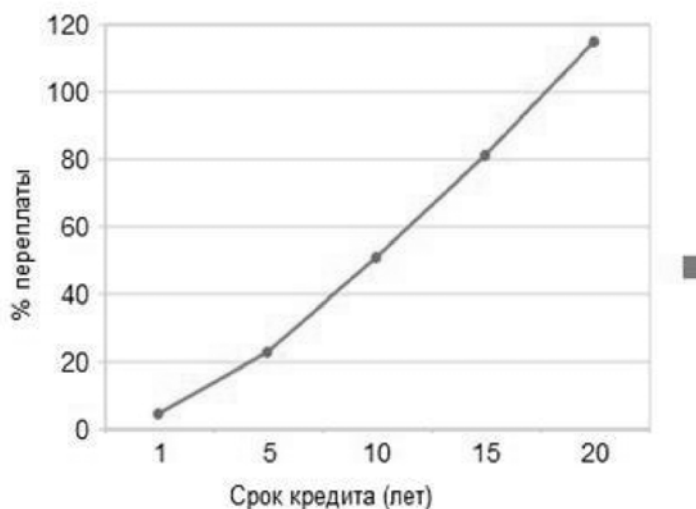


Рис. 2. График зависимости процента переплаты от срока кредита.

тем, что затраты для приобретения заемных средств на межбанковском рынке меньше, чем в депозитных институтах.

Затраты в депозитных институтах более высокие за счет создания филиальной сети, проведения большого числа

Таблица 9
Факторы, влияющие на цену ипотечного кредита.

Внешние	Внутренние
Состояние финансового рынка	Затраты на привлечение ресурсов
Экономические условия	Затраты на размещение ресурсов
Социально-политические условия	Затраты на обслуживание кредитов
Уровень развития законодательства	Состав и оценка кредитных рисков
Региональные условия	Накладные расходы банка
Условия конкуренции	Планируемая прибыль банка по кредитным операциям

Таблица 10
Примерный расчет процентной ставки по ипотечному кредиту.

Основные составляющие структуры цены	Стоимость в процентах
1. Базовая ставка (БС)	10
2. Риски (Р)	2,5
3. Накладные расходы (НР)	1,5
4. Прибыль (П)	1
Итого	15

операционных расчетов по вкладам, депозитам, процентам и другим дополнительным операциям. Эти затраты отражаются в административно-хозяйственных или накладных расходах банков.

2. Структура цены ипотечного кредита.

Цена ипотечного кредита формируется из следующих основных составляющих:

1) Базовая ставка (стоимость привлекаемых кредитных ресурсов).

2) Надбавка на риски (создание резервов на случай невозврата кредита).

3) Накладные расходы банка.

4) Планируемая прибыль банка по ипотечному кредитованию.

Правильно рассчитанная цена ипотечного кредита должна обеспечивать такую доходность, чтобы были покрыты все потери, накладные расходы и другие затраты, и был обеспечен доход самому банку, его акционерам.

3. Расчет процентной ставки по ипотечному кредиту.

Используя факторы, рассмотренные ранее, можно рассчитать процентную ставку ипотечного кредита по следующей формуле:

$ПС = БС + Р + НР + П$
Где ПС – процентная ставка,
БС – базовая ставка,
Р – риски,
НР – накладные расходы,
П – прибыль.

В упомянутой работе [6] приведен примерный расчет процентной ставки с конкретными составляющими – таблица 10.

В работе [6] риски разбиты на три составляющих:

2) Надбавка за кредитный риск – 1,5%

3) Надбавка за риск процентной ставки – 0,5%

4) Надбавка за риск досрочного погашения – 0,5%

Итого: 2,5%

Методика ценообразования учитывает и формируется в основном с учетом внутренних факторов работы банка, но должна быть конкурентоспособной с учетом внешних факторов.

На мой взгляд, возможна и другая методология ценообразования ипотечного кредита, а именно: исходя из существующей на рынке банковских услуг процентной ставки ипотечного кредита, назначить (установить) конкурентоспособную процентную ставку ипотечного кредита и, отталкиваясь от нее, рассчитать составляющие внут-

ренних банковских факторов:

- затраты на привлечение средств или базовую ставку (БС)
- накладные расходы (НР)
- прибыль (П)

Составляющая риска, наверно, является средним статистическим Фактором, правда она сильно зависит от правильной оценки клиентов, подавших заявку на ипотечный кредит.

Приведенный пример в работе [6] показывает реальную, но большую процентную ставку по сравнению с другими развитыми странами, особенно европейскими, США и Японией. В то же время, эта ставка характеризует экономическую и политическую ситуацию в России.

Также следует отметить, что приведенный расчет не учитывает другие компоненты: период кредитования, начальный взнос, страхование и другие моменты.

Таким образом, можно сделать вывод, что ценообразование ипотечных кредитов – сложный процесс, в котором каждый банк может подходить со своим методом расчета, в разной степени учитывая различные риски. Кроме того, опыт работы в ипотечном кредитовании тоже может учитываться банком в своей работе.

И наконец, главный момент в ценообразовании ипотечных кредитов должен быть конечный результат, то есть процентная ставка должна быть конкурентной на рынке ипотечных кредитов.

Литература

1. Главным препятствием для снижения процентов по ипотеке остается инфляция [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.irn.ru/articles/34940.html> (Дата обращения: 03.04.13)

2. Список стран по ВВП (номинал) на душу населения [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_\(номинал\)_на_душу_населения](http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(номинал)_на_душу_населения) (Дата обращения: 29.04.13)

3. Средняя заработная плата в 2013 году в России и мире

[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bs-life.ru/rabota/zarplata/srednyaya-zarplata2013.html> (Дата обращения: 15.04.13)

4. Голодец. 40 миллионов россиян заняты «непонятно где и чем» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pravda.ru/news/society/03-04-2013/1150932-0/> (Дата обращения: 03.04.2013)

5. База агентства недвижимости МТК [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mtk.ru/info/else/factory—vliyauschie-na-summu-ipotechnogo-kredita/> (Дата обращения: 20.05.13).

5. Основы ипотечного кредитования / под ред. Н.Б. Косаревой. М.: Фонд «Институт экономики города», 2006. 1 с.

Pricing of mortgage contracts

Chistyakov M.M.

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

In this article highlights of mortgage lending are considered. The author has set the object of carrying out the analysis of mortgage lending. As a result of the analysis the reasons influencing pricing of mortgage contracts have been established, comparison of mortgage rates in Russia and the world is carried out, at the same time Russia is on the 47th place of their 60 considered countries. Communication of a standard of living and mortgage rate is considered. To establish extent of communication the coefficient of correlation of ranks of Spirmen which is a nonparametric indicator of communication between the variables measured in a rangovy scale has been counted.

Keywords: Mortgage, mortgage lending, pricing of mortgage loans, analysis of mortgage lending, initial contribution, comparison of mortgage rates, concept of a mortgage, essence of a mortgage

References

1. Inflation [An electronic resource] remains the main obstacle for decrease in percent on a mortgage. Access Mode: <http://www.irn.ru/articles/34940.html> (Date of the address: 03.04.13)
2. The list of the countries on GDP (face value) per capita [An electronic resource]. Access Mode: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_\(face_value\)_of_a_na_dushu_naseleniye](http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(face_value)_of_a_na_dushu_naseleniye) (Date of the address: 29.04.13)
3. An average salary in 2013 in Russia and the world [An electronic resource]. Access Mode: <http://bs-life.ru/rabota/zarplata/srednyaya-zarplata2013.html> (Date of the address: 15.04.13)
4. Golodets. 40 million Russians are busy «unclear where and than» [An electronic resource]. Access Mode: <http://www.pravda.ru/news/society/03-04-2013/1150932-0/> (Date of the address: 4/3/2013)
5. Base of MTK real estate agency [An electronic resource]. Access Mode: <http://www.mtk.ru/info/else/factory—vliyauschie-na-summu-ipotechnogo-kredita/> (Date of the address: 20.05.13).
6. Bases of mortgage lending / under the editorship of N. B. Kosareva. M.: Institute of a City Economy fund, 2006. 1 page.

Политика информационной безопасности и контроль информационных потоков в коммерческом банке

Юденков Юрий Николаевич,
к.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ

Экономическая безопасность является обобщающей категорией безопасности от множества угроз и включает: – информационную безопасность; социальную безопасность; научно-техническую безопасность; энергетическую безопасность; ядерную безопасность; ресурсную безопасность; инновационную безопасность; правовую безопасность; культурную безопасность; демографическую безопасность; экологическую безопасность; техническую безопасность; религиозную и др. В статье приводится описание содержания информационной безопасности и специфики контроля аутсорсинга, как одного из направлений контроля информационных потоков.

Сделаны следующие выводы, что при выполнении проектов по приведению к соответствию тому или иному требованию регулятора кредитной организации следует: акцентировать внимание на ключевых этапах внедрения ИТ; знать какие требования по защите информации следует обязательно выполнять; иметь утвержденный порядок выполнения требований по защите информации с учетом интересов самой кредитной организации; понимать отличия между требованиями по защите информации, целями по защите информации, механизмами защиты и контрольными мероприятиями; применять только эффективные механизмы защиты; осуществлять периодический контроль исполнения требований по защите информации на каждом этапе жизненного цикла внедрения ИТ; рассматривать все возможные варианты реализации требований по защите информации с целью повышения эффективности.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитные организации, банковские услуги, информационная безопасность, информационные потоки

1. Актуальность обеспечения информационной безопасности. Компьютеризация банковской деятельности, начавшаяся практически с возникновением российского банковского сектора, к настоящему времени привела к интенсивному росту количества высокотехнологичных кредитных организаций, осуществляющих банковские операции практически в режиме реального времени и предлагающих немало вариантов внеофисного предоставления банковских услуг своим клиентам. В свою очередь, количество таких «продвинутых» клиентов, реально пользующихся компьютерными технологиями в разнообразных формах, начиная с оплаты коммунальных услуг, переводов денежных средств без открытия счетов и пользования пластиковыми картами, и заканчивая Интернет и мобильным банкингом, исчисляется миллионами. Как следствие этого понятие надежности компьютеризированной банковской деятельности теперь прямо связано с защитой интересов этой значительной части населения.

Вместе с тем, как свидетельствует информация, поступающая в Банк России от клиентов кредитных организаций и правоохранительных органов, пытающихся противодействовать противоправной деятельности в киберпространстве, проблемы, связанные с уязвимостью компьютерных технологий, в последние годы нарастают. Одновременно растут и финансовые потери кредитных организаций и их клиентов, увеличивается количество претензий со стороны последних, а вместе с ними – финансовые потери обеих сторон, обусловленные, в том числе, расходами на судебные издержки.

В итоге кредитные организации оказываются вынуждены начинать организацию активного противодействия возможной противоправной деятельности в «киберпространстве». Очевидно, что современная банковская деятельность происходит в так называемую «информационную эпоху», когда практически все компании и государственные ведомства «погружены» в высокотехнологичную среду. Разнообразные информационные технологии давно уже стали ключевым фактором сокращения операционных издержек, себестоимости банковского обслуживания и увеличения прибыли кредитных организаций. Однако, одновременно они же могут сделать корпоративные активы более уязвимыми для столь же высокотехнологичных посягательств.

На сегодняшний день многие мошенники активно используют новые технологии и как средство, и как цель своей деятельности, и данная тенденция, скорее всего, сохранится и в будущем, поскольку преступные сообщества охотно принимают на вооружения любые достижения и «прорывы» в сфере банковских информационных технологий. Основная угроза для кредитных организаций, которая непосредственно связана с распространением компьютерных мошенничеств, заключается в потере контролируемости и, как следствие, управляемости, внедрённых компьютерных технологий и реализующих их банковских автоматизированных систем (включая системы ДБО), что может одновременно негативно повлиять на доверие обслуживаемого кредитными организациями населе-

ния. Отсюда следует необходимость расширения функций внутреннего контроля над применением в кредитных организациях указанных технологий и соответствующих автоматизированных систем (за счет применения которых нарастают темпы развития ДБО все большей части населения России и что, кстати, соответствует текущим планам Правительства).

Имеется немало типичных примеров как технологий самих мошенничеств, так и неправильных действий клиентов, из-за которых мошенничества становятся возможными, из чего следует необходимость совершенствования договорных отношений с клиентами и повышение их информированности о возможных мошенничествах. Недостаточная защищенность кредитных организаций от мошенничеств, в первую очередь, компьютерных, учитывая практически полную информатизацию банковской деятельности и широкое распространение ДБО, представляет собой серьезную угрозу надежности банковского обслуживания и интересам клиентов этих организаций. Она может являться весьма серьезной причиной существенного повышения уровней и смещения профилей ряда банковских рисков – как минимум, операционного, правового, репутационного и стратегического. За рубежом осознание данной проблемы привело в свое время к возникновению новой специальности – так называемых «сертифицированных инспекторов по мошенничествам» (Certified Fraud Examiners – CFE), которые призваны, во-первых, содействовать принятию превентивных мер в отношении возможной компьютеризированной преступной деятельности, во-вторых, проводить расследования уже совершенных компьютерных преступлений и, в-третьих, разрабатывать меры по усовершенствованию противодействия потенциальным мошенничествам, совершаемым, в том числе, с использованием

Таблица 1

Критерии сравнения	Защита ПДн	Защита информации в платежной системе	PCI DSS	СТО БР ИББС	Применение СКЗИ
Область действия	Обработка персональных данных	Обработка информации о денежных средствах	Обработка данных платежных карт	Вся кредитная организация	Применение СКЗИ
Контролирующие	Роскомнадзор, ФСТЭК, ФСБ	ЦБ РФ, операторы платежных систем	Международные платежные системы	ЦБ РФ	ФСБ
Оценка	Роскомнадзор	Внешняя или внутренняя	Внешняя (QSA-аудиторы)	Внешняя и внутренняя	Внешняя
Частота оценки	В соответствии с планом проверок Роскомнадзор	1 раз в 2 года	Ежегодно	1 раз в 3 года	В соответствии с планом проверок ФСБ
Отчетность	нет	ЦБ РФ и операторам платежных систем	Международные платежные системы (операторы платежных систем)	ЦБ РФ	нет

информационных технологий и систем.

Под информационной безопасностью (ИБ) понимается защищенность информации и поддерживающей инфраструктуры от случайных и преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, чреватых нанесением ущерба владельцам или пользователям информации и поддерживающей инфраструктуры.

2. Требования по защите информации

Одним из направлений государственной политики Российской Федерации является обеспечение информационной безопасности страны, которая несомненно объединяется с экономической безопасностью, включающей и банковскую. Федеральными законами, указами Президента РФ, постановлениями Правительства РФ, а также положениями и приказами регулирующих органов устанавливаются обязательные для исполнения требования по защите информации. Помимо внешних обязательных требований

по защите информации кредитные организации вырабатывают свои собственные, выполнение которых обусловлено различного рода рисками.

Деятельность кредитных организаций в сфере защиты информации регулируют законы о персональных данных, о национальной платежной системе, о коммерческой тайне, об электронной подписи, о лицензировании отдельных видов деятельности и прочее. Также ряд требований по защите информации предъявляют кредитным организациям стандарты PCI DSS, СТО БР ИББС и нормативные документы ЦБ РФ. Однако, зачастую, при отсутствии должного контроля и санкций со стороны регуляторов выполнение требований считается необязательным (табл. 1).

Внутренний контроль выполнения требований разнообразнее, чем внешний, но его выполнение в кредитных организациях сопряжено с некоторыми сложностями. Законодательные и регуляторные требования периодически меняются, они могут трактоваться неоднозначно. К тому же некоторые требо-



Рис. 1. Обеспечение режима информационной безопасности. Основные этапы.

вания противоречат друг другу, что накладывает свой отпечаток на процессы внутреннего контроля. Требования по защите информации не обладают достаточной гибкостью, чтобы учитывать особенности работы организации. В распоряжении кредитной организации часто может не оказаться приемлемых механизмов защиты для выполнения требований и ресурсов для контроля выполнения. Организации нередко сталкиваются со сложностями в поддержании достигнутого уровня соответствия. Наконец, кредитные компании редко видят взаимосвязь между требованиями, угрозами ИБ и собственными бизнес-целями.

Однако контроль выполнения требований по защите информации должен выполняться на всех этапах их жизненного цикла: начиная с ранжирования по приоритету требований по защите информации и заканчивая эксплуатацией механизмов защиты, обеспечивающих соответствие стандартам.

Таким образом, источниками требований по защите информации – правил или норм,

которые должны быть выполнены при организации и осуществлении защиты информации (ГОСТ Р 50922-2006) – выступают законодательство, регулирующие органы, бизнес-цели, условия договоров и результаты оценки рисков.

Вне зависимости от размеров организации и специфики ее информационной системы, работы по обеспечению режима ИБ в том или ином виде должны содержать следующие этапы (Рис. 1):

- Определение политики ИБ.
- Определение сферы (границ) системы управления информационной безопасностью и конкретизация целей ее создания.
- Оценка рисков.
- Управление рисками.
- Выбор контрмер, обеспечивающих режим ИБ.
- Аудит системы управления ИБ.

3. Определение политики ИБ

3.1. Определение политики ИБ должно сводиться к следующим практическим шагам:

А. Определение используемых руководящих документов и стандартов в области ИБ, а также основных положений политики ИБ, включая:

- управление доступом к средствам вычислительной техники (СВТ), программам и данным;
- антивирусную защиту;
- вопросы резервного копирования;
- проведение ремонтных и восстановительных работ;
- информирование об инцидентах в области ИБ.

В. Определение подходов к управлению рисками: является ли достаточным базовый уровень защищенности или требуется проводить полный вариант анализа рисков.

С. Структуризацию контрмер по уровням.

Д. Порядок сертификации на соответствие стандартам в области ИБ. Должна быть определена периодичность проведения совещаний по тематике ИБ на уровне руководства, включая

периодический пересмотр положений политики ИБ, а также порядок обучения всех категорий пользователей информационной системы по вопросам ИБ.

3.2. Определение сферы (границ) системы управления ИБ и конкретизация целей ее создания

Необходимо определить границы системы, для которой должен быть обеспечен режим ИБ. Соответственно, система управления ИБ должна строиться именно в этих границах.

Описание границ системы рекомендуется выполнять по следующему плану:

А Структура организации. Описание существующей структуры и изменений, которые предполагается внести в связи с разработкой (модернизацией) автоматизированной системы.

В. Размещение средств СВТ и поддерживающей инфраструктуры.

С. Ресурсы информационной системы, подлежащие защите. Рекомендуется рассмотреть ресурсы автоматизированной системы следующих классов: СВТ, данные, системное и прикладное ПО. Все ресурсы представляют ценность с точки зрения организации. Для их оценки должна быть выбрана система критериев и методология получения оценок по этим критериям.

Д. Технология обработки информации и решаемые задачи. Для решаемых задач должны быть построены модели обработки информации в терминах ресурсов.

В результате должен быть составлен документ, в котором зафиксированы границы системы, перечислены ресурсы, подлежащие защите, дана система критериев для оценки их ценности.

3.3. Постановка задачи оценки рисков, связанных с нарушением ИБ

На данном этапе должна быть поставлена задача оценки рисков и обоснованы требования к методике оценки рисков.

Существуют различные подходы к оценке рисков. Выбор подхода зависит от уровня требований, предъявляемых в организации к режиму информационной безопасности, характера принимаемых во внимание угроз (спектра воздействия угроз) и эффективности потенциальных контрмер. Подробнее см. [1].

3.4. Минимальные требования к режиму ИБ

Минимальным требованиям к режиму ИБ соответствует базовый уровень ИБ. Обычной областью использования этого уровня являются типовые проектные решения. Существует ряд стандартов и спецификаций, в которых рассматривается минимальный (типовой) набор наиболее вероятных угроз, таких как вирусы, сбои оборудования, несанкционированный доступ и т. д. Для нейтрализации этих угроз обязательно должны быть приняты контрмеры вне зависимости от вероятности их осуществления и уязвимости ресурсов. Таким образом, характеристики угроз на базовом уровне рассматривать не обязательно.

3.5. Повышенные требования к режиму ИБ

В случаях, когда нарушения режима ИБ чреваты тяжелыми последствиями, базовый уровень требований к режиму ИБ является недостаточным. Для того, чтобы сформулировать дополнительные требования, необходимо:

- определить ценность ресурсов;
- к стандартному набору добавить список угроз, актуальных для исследуемой информационной системы;
- оценить вероятности угроз;
- определить уязвимости ресурсов.

Возможные подходы к выбору дополнительных требований рассмотрены в [3].

3.6. Управление рисками, которые связаны с нарушением ИБ

Должна быть разработана стратегия управления рисками разных классов. Возможно несколько подходов:

- уменьшение риска;
- уклонение от риска;
- изменение характера риска;
- принятие риска.

3.7. Уменьшение риска от нарушения ИБ

Многие риски могут быть существенно уменьшены путем использования весьма простых и дешевых контрмер. Например, грамотное управление паролями снижает риск несанкционированного доступа.

3.8. Уклонение от риска

От некоторых классов рисков можно уклониться. Например, вынесение Web-сервера организации за пределы локальной сети позволяет избежать риска несанкционированного доступа в локальную сеть со стороны Web-клиентов.

3.9. Изменение характера риска от нарушения ИБ

Если не удастся уклониться от риска или эффективно его уменьшить, можно принять некоторые меры страховки. Примеры:

- оборудование может быть застраховано от пожара;
- могут быть заключены договора с поставщиками СВТ о сопровождении и компенсации ущерба, вызванного нештатными ситуациями.

3.10. Принятие риска

Многие риски не могут быть уменьшены до пренебрежимо малой величины.

На практике, после принятия стандартного набора контрмер, ряд рисков уменьшается, но остается все еще значимым. Необходимо знать остаточную величину риска.

В результате выполнения этапа для принимаемых во внимание рисков должна быть предложена стратегия управления.

3.11. Выбор контрмер, обеспечивающих режим ИБ

Должен быть предложен комплекс мер, структурированных по уровням (организационному) и отдельным аспектам безопасности. Предложенный комплекс строится в соответствии с выбранной стратегией

управления рисками. Если проводится полный вариант анализа рисков, для каждого риска оценивается эффективность комплекса контрмер.

3.12. Аудит системы управления ИБ

Целью проведения аудита является проверка соответствия выбранных контрмер декларированным в политике безопасности целям. В результате должен быть создан документ «Ведомость соответствия», в котором содержится анализ эффективности контрмер. Основные разделы этого документа:

- границы проводимого аудита;
- методика оценки;
- соответствие существующего режима ИБ требованиям организации и используемым стандартам;
- несоответствия и их категории;
- общие замечания, выводы, рекомендации.

4. Контроль аутсорсинга, как вид контроля информационных потоков

Аутсорсинг, как метод сокращения издержек, стал актуален в последнее время благодаря кризису. Аутсорсинг (англ. outsourcing, активный помощник) исторически изначально в банковском бизнесе воспринимался как вид функциональных компьютерных услуг, предоставляемых специализированной фирмой своим клиентам (банкам, страховым компаниям, биржам и др.)¹. Эти фирмы называются поставщиками аутсорсинга - аутсорсеры. Ими могут быть, например, для банков другие банки, клиринговые или расчётные палаты и т.п. Аутсорсинг потенциально снижает информационную безопасность банка, поскольку требует дополнительных усилий по контролю информационного потока.

В банковских структурах уже складывается культура потребления услуг аутсорсинга, однако многие финансовые учреждения опасаются утратить контроль над банковскими процес-

сами, что неизбежно при обращении к услугам третьих фирм. Выходом служит аутсорсинг, охватывающий только отдельные функции (как правило, непрофильные) для исполнения сторонней организацией. В первую очередь рассматривается аутсорсинг услуг в области залогового обеспечения², кадрового делопроизводства, юридического сопровождения, поддержки ИТ-инфраструктуры кредитной организации, то есть те области, без которых она не может нормально функционировать в современных условиях.

Обычно различают три формы такого аутсорсинга: услуги сервис-бюро, менеджмент установок, менеджмент программного обеспечения.

В первом случае данные покупателя обрабатываются на программно-аппаратных средствах поставщика. Во втором случае сотрудники поставщика управляют обработкой данных покупателя, используя его оборудование и программные средства. В третьем - поставщик обрабатывает данные покупателя на своих аппаратных средствах, используя программное обеспечение покупателя.

Преимущества аутсорсинга: консолидация центров обработки данных; сокращение операционных затрат; устранение избыточных систем в банке-покупателе; консолидация баз данных и файлов информации о клиентах (CIF - Client Information File); объединение прикладных задач в интегрированных программных системах; доступ к новейшим технологиям, которые банк в других условиях не мог бы себе позволить; доступ к новым прикладным задачам; высокая квалификация персонала, имеющего навыки в новых областях; доступ к изделиям и услугам, которые позволяют банку успешно конкурировать на рынке финансовых услуг.

Все эти преимущества неизбежно наталкиваются на безопасность кредитных организаций, которые являются уникаль-

ными в отношении как требований, предъявляемых к ним клиентами, так и природы рисков, с которыми они сталкиваются. Хотя риски отдельных институтов могут сильно различаться, есть три сферы, безопасность которых важна для всех: управление компьютерной обработкой информации внешней компанией, разработка систем и программ внешним подрядчиком и использование новых продуктов.

Для службы внутреннего контроля в данной ситуации возникают вопросы оценки затрат на содержание собственных служб и на услуги сторонней организации³, а также каков объем этих услуг и реально ли их выполнение силами сторонней организацией? (Под сторонней организацией будем понимать внешнюю компанию, постоянно работающую на своей территории, подчиняясь собственным правилам трудового распорядка). К персоналу, предоставляемому банку внешними компаниями, не всегда применяются жесткие стандарты, используемые обычно для защиты от нежелательного доступа к своим компьютерным системам. Помимо этого особая угроза может исходить от специалистов по компьютерным сетям, располагающих информацией о способах выхода организации в Интернет. Это не риск ключевого персонала, но его следует учитывать при распределении исполнительских функций между внешними сотрудниками. В ходе самого проекта аутсорсинга может также возникнуть риск - пренебрежение работой с персоналом. В результате проекта аутсорсинга часть штата неизбежно сократится. В компании останутся только наиболее ценные сотрудники, которых надо беречь еще сильнее, чем раньше и еще лучше мотивировать. В передаче своих функций на аутсорсинг люди видят недооценку их потенциала, навыков. Это может негативно сказаться на исполнительской дисциплине, снижении производительности труда

и, в конечном итоге, росте операционного риска.

Для эффективного управления рисками, связанными с аутсорсингом, необходимо знать особенности функционирования конкретного подразделения банка. Присутствие постоянных сотрудников, осуществляющих надзор за персоналом подрядчика или внешней компании, позволяет ограничить вероятный доступ третьей стороны к конфиденциальным данным и уменьшает риски нежелательного распространения внутренней информации.

Коммерческие банки, как и любые другие фирмы, испытывают значительную зависимость от внешних разработчиков программного обеспечения, уверенных, что создаваемые ими программы защищены с помощью паролей и жесткого разделения различных операций. Однако этот уровень безопасности недостаточен ни в теории, ни на практике. Наиболее уязвимые места интерактивных web-сайтов финансовых институтов обнаруживаются, как правило, в поступивших извне программах. Для устранения этих рисков необходимо проверять все такие программы с помощью специальных приложений. Плохо разработанная программа может стать угрозой для безопасности, но этот очевидный факт слишком часто игнорируется.

Поскольку от доступа к информации во многом зависит успех или неудача инвестиционных банков, страховых компаний и брокерских фирм, они постоянно ищут новые, все более быстрые и мощные технологии и продукты. В погоне за нововведениями часто не обращается внимания на их недостатки и игнорируются уязвимые места. Следует проверять новые продукты не только на их эффективность и функциональность, но и на уровень безопасности. Иногда с этим смогут справиться собственные департаменты информационных технологий, иногда требуется внешняя экспертиза. Безопасность систем финансовых институтов

требует управления рисками. В большинстве случаев информационные системы слишком велики, чтобы гарантировать надежность каждого их элемента. Затраты на обеспечение абсолютной безопасности часто слишком запретительны, чтобы быть практичными.

Тем не менее службы внутреннего контроля (СВК) должны уделять особое внимание этим вопросам, рекомендует в документах Базельского комитета, поскольку: «если банк передает независимому подрядчику (на аутсорсинг) ключевые функции, то ответственность директоров и менеджеров высшего звена не может быть делегирована организациям, которые предоставляют услуги, переданные им на аутсорсинг. Аутсорсинг операционных функций, осуществляемый внутри группы, в отношении внутреннего аудита, исполнения законодательства, нормативов и стандартов (compliance), управления рисками или других операционных функций, не исключает обязательства банка в отношении осуществления надлежащих функций контроля (при этом избегая ненужного дублирования функций на уровне группы и конкретного банка). В равной степени с банка не снимается ответственность за понимание существующих рисков и управление ими»⁴.

В документах банка должно быть определено кем и когда было принято решение о передаче части функций кредитной организации на аутсорсинг. Функции внутреннего контроля обычно не включают задачи оценки эффективности банковских бизнес-процессов, но решение задачи оценки банковских рисков остается прерогативой СВК. Поэтому решение задачи - какие функции передавать на аутсорсинг?, не может осуществляться без участия сотрудников СВК. Здесь принимаемые решения связаны с риском высокой критичности для бизнеса тех или иных функций.

Для оценки внутренних ресурсов необходимо провести

экспертизу эффективности предоставления услуг внутренними структурными подразделениями банка. Например, при оценке эффективности ИТ-подразделений рассматриваются такие показатели как время реакции на запрос, продолжительность простоя, качество исполнения запросов и т. д., а также расходы на поддержку тех или иных ИТ-функций. Скорость реакции и обработки данных являются очень важными показателями для банковских структур, значения указанных показателей создают конкурентные преимущества, и их необходимо учитывать при подсчете возможного экономического эффекта внедрения аутсорсинга⁵.

Знания руководства и персонала должны быть соразмерны технической природе и сложности применяемых данным банком технологий электронного банкинга и соответствующих приложений. Процессы наблюдения со стороны высшего руководства следует осуществлять на постоянной основе, чтобы обеспечивалось эффективное вмешательство и коррекция любых материальных проблем с системами электронного банкинга или недостатков в обеспечении безопасности, которые могут иметь место⁶. В кредитной организации необходим сотрудник (либо несколько сотрудников - все зависит от масштабов аутсорсинга), который сотрудничал бы с поставщиком услуг, оценивал эффективность работы и связь ИТ со стратегией предприятия.

Аналогично в случае аутсорсинга риска (Risk outsourcing, иначе – перенос риска). Речь идет о возложении ответственности (в том числе, финансовой) за возможное наступление неблагоприятного события на стороннюю (внешнюю по отношению к банку) организацию (провайдера услуг, provider). Например, размещение Web-сервера банка в вычислительном комплексе провайдера с обязательством поддержания последним круглосуточной работоспособности Web-ресур-

са. При этом, на основе договора с указанной организацией следует, как минимум, четко определить характеристики неблагоприятных событий, зафиксировать механизмы передачи ответственности, а также иметь возможность контроля за действиями сторонней организации в области управления переданными ей рисками⁷.

Конкретно для СВК проверка управления рисками при использовании услуг сторонних организаций (аутсорсинг) может включать:

1. Изучение мероприятий по управлению рисками при использовании услуг сторонних организаций, в ходе которого определяется:

- установленный порядок оценки рисков с целью определения мер по защите информации в случае возникновения необходимости подключения к аппаратуре и линиям связи сторонней организации;

- порядок доступа сторонней организации к информации, предоставляемой кредитной организацией (ее филиалами), в том числе вопросы соблюдения банковской тайны;

- установленный порядок оценки рисков, а также включение в договор со сторонней организацией мероприятий по их минимизации при размещении данных на внешних информационных ресурсах и управлении данными (передачей данных) сторонней организацией.

2. Анализ условий договоров (контрактов) со сторонними организациями в части определения ответственности в случае возникновения конфликтных ситуаций либо чрезвычайных обстоятельств. При проверке содержания таких договоров (контрактов) рекомендуется обратить внимание на:

- разрешенные способы доступа;

- использование уникальных идентификаторов пользователей и паролей, а также контроль их использования;

- описание каждого предоставляемого информационного сервиса;

- наличие списка лиц, которым разрешено использовать информационный сервис, а также процедуры предоставления разрешения доступа новым пользователям;

- временной интервал, в течение которого информационный сервис будет доступен;

- процедуры и меры по реализации защиты информационных ресурсов кредитной организации (её филиалах);

- обязательства по соблюдению требований законодательства Российской Федерации и внутренних документов кредитной организации (её филиалов), в частности, наличие требования соблюдения конфиденциальности;

- обязательства сторонней организации по установке и настройке аппаратно-программных средств и информационных ресурсов, информационных ресурсов и их сопровождения;

- порядок обеспечения возврата либо уничтожения конфиденциальной информации по окончании срока действия договора;

- меры по физической защите оборудования и данных;

- при необходимости обучение пользователей информационных сервисов правилам обеспечения ИБ;

- меры по обеспечению защиты от вредоносных программ;

- процедуры уведомления об инцидентах в системе обеспечения ИБ, а также порядок их расследования;

- условия участия в разрешении конфликтных ситуаций либо чрезвычайных обстоятельств, при необходимости, третьих лиц (разработчики и поставщики аппаратно-программных средств и информационных ресурсов, провайдеры информационно-технологических услуг др.).

В заключение еще одно небольшое замечание. Хотя существующие требования к платежеспособности и правила пруденциального надзора применяются одинаково и к электронной, и к традиционной банков-

ской деятельности, появление альтернативных электронных каналов поставки порождает проблемы пруденциального плана, которые должны рассматриваться надзорными органами в новом свете. Они включают контроль над «аутсорсингом» и партнерскими соглашениями, контроль над безопасностью и хранением данных, особенно в тех случаях, когда дублирующие операции проводятся в рамках иной юрисдикции.

Заключение

Следуя общеизвестному правилу о целесообразности передачи непрофильных функций на аутсорсинг, кредитные организации все чаще и чаще передают выполнение требований по защите информации, а также по контролю их выполнения на аутсорсинг. За собой они оставляют лишь функции по анализу результатов контроля и принятию стратегических и тактических решений по совершенствованию системы защиты.

Все вышеперечисленные способы контроля широко представлены на отечественном рынке услуг ИБ. При этом в настоящее время наблюдается смещение фокуса в сторону увеличения частоты выполнения контрольных проверок и замены ручных проверок автоматизированными. В этих условиях происходит развитие рынка систем класса Business Intelligence и GRC.

Основные выводы, которые следует сделать из всего вышесказанного, заключаются в том, что при выполнении проектов по приведению к соответствию тому или иному требованию регулятора кредитной организации следует:

1. акцентировать внимание на ключевых этапах внедрения ИТ;

2. знать какие требования по защите информации следует обязательно выполнять;

3. иметь утвержденный порядок выполнения требований по защите информации с уче-

том интересов самой кредитной организации;

4. понимать отличия между требованиями по защите информации, целями по защите информации, механизмами защиты и контрольными мероприятиями;

5. применять только эффективные механизмы защиты;

6. осуществлять периодический контроль исполнения требований по защите информации на каждом этапе жизненного цикла внедрения ИТ.

7. рассматривать все возможные варианты реализации требований по защите информации с целью повышения эффективности.

Литература

1. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски: учебно-практическое пособие / Ю.Н.Юденков и др. – М.: КНОРУС, 2011. 84-92 с.

2. Муратов С. Риски и выгоды IT-аутсорсинга. «Банковские технологии» № 2, февраль 2009.

3. Стратегия развития банка: монография / Пашков Р.В., Юденков Ю.Н. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: РУСАЙНС, 2016.

Ссылки:

¹ Банковская энциклопедия.

² Как правило, банк использует возможность привлечения сюрвейерских организаций на основе аутсорсинга, чтобы контролировать сохранность залогового имущества, в том числе проводить инвентаризацию, отслеживать состояние и движение имущества проблемных заемщиков, проводить экспертизу исходно-разрешительной и проектно-сметной документации при рассмотрении инвестиционных кредитных проектов, в том числе экспертизу удорожания реализуемых проектов.

³ Экономический эффект, должен выражаться в экономии не менее 20 % от соответствующих затрат до привлечения внешней компании. См. Гаврилов В.Н. Аутсорсинг - зачем,

когда и сколько? «Бухгалтерский учет» № 11, июнь 2009.

⁴ «Совершенствование корпоративного управления в банковских организациях», рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору. Февраль 2006 г.

⁵ Процедуры принятия решения при внедрении в практику аутсорсинга см. например, Муратов С. Риски и выгоды IT-аутсорсинга. «Банковские технологии» № 2, февраль 2009

⁶ Подробнее см. Юденков Ю.Н., Тысячникова Н.А., Сандалов И.В., Ермаков С.Л.М. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски. Учебно-практическое пособие. - М.: КНОРУС, 2011.

⁷ Там же. Стр. 118.

Policy of information security and control of information streams in commercial bank

Yudenkov Yu.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Economic security is the generalizing category of safety from a set of threats and includes: - information security; social safety; scientific and technical safety; energy security; nuclear safety; resource safety; innovative safety; legal safety; cultural safety; demographic safety; ecological safety; technical safety; religious, etc. The description of maintenance of information security and specifics of control of outsourcing as one of the directions of control of information streams is provided in article.

The following conclusions are drawn that at implementation of projects on reduction to compliance to this or that requirement of the regulator of credit institution follows: to focus attention on key stages of introduction of IT; the nobility what requirements for information security it is necessary to carry out surely; to have the approved order

of implementation of requirements for information security taking into account interests of the most credit institution; to understand differences between requirements for information security, the purposes for information security, mechanisms of protection and control actions; to use only effective mechanisms of protection; to exercise periodic control of execution of requirements for information security at each stage of life cycle of introduction of IT; to consider all possible options of implementation of requirements for information security for the purpose of efficiency increase.

Keywords: commercial bank, credit institutions, banking services, information security, information streams

1. Internet technologies in banking business: prospects and risks: an educational and practical grant / Yu.N.Yudenkov, etc. – М.: КНОРУС, 2011. 84-92 pages.
2. Muratov S. Risks and benefits of IT outsourcing. «Bank technologies» No. 2, February, 2009.
3. Strategy of development of bank: Monograph / Pashkov R. V., Yudenkov Yu.N. – the 2nd изд. доп. and reslave. – М.: RUSAYNS, 2016.

Развитие хлопчатобумажной промышленности России 1900–1917 гг.

Конотопов Михаил Васильевич, д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, mishaperedelkino@gmail.com
Лемберский Михаил Наумович, аспирант Института международного права и экономики им. А.С. Грибоедова

Данная статья продолжает серию статей, посвященных изучению динамики хлопчатобумажной промышленности России с момента ее зарождения в начале XVIII в.

К началу XX в. промышленный переворот в хлопчатобумажной промышленности был завершен. Данная отрасль была передовой отраслью российской промышленности по двум причинам.

Во-первых, текстильная промышленность в целом была самой «рыночной»: то есть работала не на государственный заказ, как горнодобывающая или металлургическая промышленность, а была нацелена в основном на удовлетворение потребностей рядового населения (потребности знати в роскошной одежде и украшениях удовлетворялись по большей части за счёт импорт). И даже из числа отраслей текстильной промышленности хлопчатобумажная выделялась как самая частнопредпринимаемая отрасль, так как другие подотрасли – шерстяная, льняная – были в значительной степени регламентированы государством и работали на государственный заказ.

Во-вторых, технология хлопчатобумажного производства была импортирована в Россию, так же как и в другие западные страны, из Азии, и ее осваивали уже предприимчивые люди, создававшие предприятия, работавшие на рынок. В отличие от льняной и шерстяной промышленности, хлопчатобумажная промышленность, таким образом, не выростала из крестьянских натуральных хозяйств, а сразу имела капиталистический характер.

Ключевые слова: история экономики, история России, история национальной экономики, текстильная промышленность, хлопчатобумажная промышленность, экономическая статистика, хлопкопрядильное производство, хлопчатобумажное производство, красильно-набивное производство

Одним из важнейших достижений российской хлопчатобумажной промышленности начала XX в. стало укрепление своей сырьевой базы. Потребление хлопка этой отраслью увеличилось с 16,2 млн пудов в 1900 г. до 24,9 млн пудов в 1913 г., т.е. на 53%, и до 26,9 млн пудов в 1915 г., т.е. на 66% по сравнению с началом века. Таким образом, максимальный уровень потребления хлопка был достигнут на второй год войны (табл. 1).

В 1900 г. хлопок из Средней Азии и Закавказья составлял около трети всего потребляемого в России сырья, в 1906 г. - половину, в 1913 г. - 54%, а в 1915 г. - 70% (табл. 2). Основным поставщиком хлопка стала Средняя Азия. Как уже было сказано, хлопководство здесь развивалось не стихийно. Текстильные фабриканты, чтобы иметь гарантированный источник сырья, отправляли туда своих агентов, скупали землю, создавая опытные посева, снабжали дехкан семенами египетского и американского хлопка и даже пытались организовать орошение.

В.И. Ленин писал, что «таким путем они легче могут побить своих иностранных конкурентов, легче могут придти к монополизации источников сырья, к созданию более экономного и прибыльного текстильного треста с «комбинированным» производством, с сосредоточением всех стадий производства и обработки хлопка в одних руках» (Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 382).

Первым в «хлопковом» деле проявил инициативу Савва Морозов. Еще в 1879 г. его агенты в Эриванской губернии стали распространять семена египетского и американского хлопка и заключать договоры о скупке урожая. За ним двинулись представители Большой ярославской мануфактуры, которая к началу века имела в Средней Азии обширные хлопковые плантации и 8 хлопкоочистительных заводов, перерабатывавших до 2 млн пудов хлопка в год (всего в стране в то время хлопка производилось менее 6 млн пудов). К 1913 г. эта фирма ликвидировала свои плантации: скупать хлопок у дехкан, закабалая их задатками под будущий урожай, было выгоднее.

В соответствии с общей тенденцией монополизации текстильные фирмы объединялись в закупочные синдикаты, своеобразные «кооперативы» по закупке, переработке и доставке сырья. Еще в 1890 г. группа московских фабрикантов учредила товарищество «Русское хлопководство», которое, впрочем, просуществовало недолго. В начале XX в. было организовано «Туркестанское торгово-промышленное товарищество», а в 1909 г. после предварительной разведки - «Московская оросительная компания». Эта компания начала работы по орошению 250 тыс. десятин земли в Ферганской области. Впрочем, первую очередь оросительных сооружений было запланировано ввести лишь через 10 лет, так что реальных результатов деятельности компании тогда не было [8, с. 127-131].

Отечественный хлопок перерабатывали в основном фабрики Центрального промышленного района. Он составлял от 60 до 76% всего сырья хлопчатобумажной промышленности Московской,

Владимирской, Ярославской губерний [7, с. 63]. Петербургские и лодзинские фабриканты ориентировались в основном на импортный хлопок. Но 2/3 отечественного хлопка накануне первой мировой войны закупалось и доставлялось потребителям крупнейшими банками страны, находившимися в Петербурге: Русско-Азиатским, Азовско-Донским и др. В 1913 г. в Средней Азии было 30 отделений частных коммерческих учреждений, в том числе Русско-Азиатский банк, имевший 10 отделений, 25 хлопкоочистительных заводов. Петербургские банки построили в Москве склады для хранения хлопка.

Итак, отечественный хлопок продавался московским фабрикантам (здесь московскими мы называем фабрикантов всего центрального куста - и владимирских, и ярославских) через петербургские банки. И в этом проявлялась конкуренция между Петербургом и Москвой. Петербургские банки для московских фабрикантов были «чужими»: московские фабриканты были теснее связаны со своими местными банками, которые зачастую были основаны самими текстильщиками. Петербург мог оказывать давление на московских фабрикантов через поставку сырья, мог диктовать цены.

Конкурентная борьба обострилась с началом войны, когда отечественный хлопок стал основным сырьем. В 1915 г. Московский купеческий банк (банк московских фабрикантов) организовал хлопкоотторговую фирму «Московское купеческое товарищество», а Русско-Азиатский - аналогичное общество «Фергана». Наконец, в 1917 г. под руководством Московского банка Рябушинского было создано «Российское хлопкопромышленное товарищество», которое должно было стать единым синдикатом по закупке хлопка [8, с. 48-49, 213-214].

На рынке среднеазиатский хлопок ценился выше, чем американский, следовательно,

Таблица 1

Потребление хлопка текстильной промышленностью
Источники: [4, с. 108; 2, с. 145-147; 5, с. 2; 7, с. 55]

Год	Потребление хлопка*, млн. пудов	В переводе хлопка на пряжу (91%)	Производство пряжи, млн. пудов
1900	16,3	14,8	14,6
1901	16,4	14,9	14,7
1902	17,7	16,1	15,8
1903	18,3	16,7	16,2
1904	18,5	16,8	16,6
1905	15,6	14,2	15,2
1906	19,8	18,0	16,2
1907	20,4	18,6	17,7
1908	23,8	21,7	19,8
1909	21,4	19,5	19,3
1910	21,5	19,6	20,2
1911	24,5	22,3	20,8
1912	24	21,8	22
1913	24,9	22,7	22,7
1914	26,2	23,8	-
1915	26,9	24,5	19
1916	19,4	17,7	18,7

* За вычетом расходов на производство ваты

Таблица 2

Производство и импорт хлопка
Источники: [4, с. 108; 2, с. 145-147; 5, с. 2; 7, с. 55]

Годы	Производство		Импорт		Всего (100%), млн. пудов
	млн. пудов	%	млн. пудов	%	
1900	6,1	38	9,9	62	16
1901-1905	6,6	38	10,7	62	17,3
1906-1910	10,7	48	11,7	52	22,4
1911-1913	14	54	11,8	46	25,8
1914-1916	17,7	69	7,9	31	25,6

он был лучше: капиталист не будет из чистого патриотизма платить дороже за отечественную продукцию. За 13 лет цены хлопка повысились в среднем на 45% (табл. 3).

Производство пряжи. В стране (включая Польшу) производство пряжи выросло с 14,6 млн пудов на 233,7 млн р. в 1900 г. до 22,7 млн пудов на 492 млн р. в 1913 г., т.е. на 56% в натуральном выражении и в 2,1 раза - в денежном (цены на пряжу за это время выросли). Темпы несколько понизились: за 1890-1900 гг. производство пряжи выросло на 97%, а за 1900-1910 гг. - только на 38%.

Кризис начала века почти не задел прядильную промышленность. Относительное замедле-

Таблица 3

Цены за хлопок, руб./пуд
Источники: [2, с. 146; 5, с. 50]

Год	Среднеазиатский хлопок (Москва)	Американский хлопок (Петербург)
1901	9,94 (11,81)*	7,41
1902	9,92 (11,85)	7,32
1903	11,7 (13,81)	9,65
1904	11,2 (13,27)	9,72
1905	9,79 (12,18)	7,97
1906	10,8 (13,4)	9,13
1907	11,75 (14,68)	10,5
1908	11,13 (13,54)	9,02
1909	11,53 (14,23)	9,92
1910	14,18 (16,78)	12,04
1911	(15,24)	10,8
1912	(14,22)	10,03
1913	(15,91)	10,65

* В скобках - ферганский хлопок.

ние темпов наблюдалось лишь в 1901 г. Зато в 1905-1906 гг. производство испытало значительный спад. И не только потому, что забастовки и локауты

сократили его объем. При таком сокращении, если бы спрос оставался прежним, товара стало бы не хватать и повысились бы цены, но они понизились. Средняя цена пряжи снизилась с 21 до 18 р. за 1 пуд, средняя цена миткаля - с 6,2 до 5,8 к. за 1 аршин. А это значит, что упал спрос. Дело в том, что 1905-1906 гг. были неурожайными, а динамика хлопчатобумажного производства была связана не столько с экономическим циклом, сколько с урожаями. Но и с циклом тоже. Относительное замедление темпов и снижение цены пряжи (с 19,9 до 18,9 р.) произошло в 1909 г. после высокого урожая. Это был след мирового экономического кризиса, пик которого пришелся именно на этот год.

Рассматривая изменения соотношений между количеством потребленного хлопка и произведенной пряжи, мы видим, что пряжи производилось несколько меньше, чем следует по расчету: часть хлопка, правда, очень небольшая, терялась. Очевидно, этот хлопок использовался в других отраслях текстильной промышленности.

Статистика начала XX в. включает хлопчатобумажную промышленность Польши. Если исключить польскую бумагопрядильную промышленность (а промышленность Финляндии не учитывалась российской статистикой и в то время), рост производства отражают следующие цифры. Производство пряжи выросло с 11,9 млн пудов на 190 млн р. в 1900 г. до 16,3 млн пудов на 376 млн р. в 1910 г., т.е. соответственно 98%. В 1912 г. на будущей территории СССР было произведено 18,3 млн пудов пряжи, т.е. на 54% больше, чем в 1900 г.

Данные сводного статистического источника за 1900-1910 гг., которые обычно используются в литературе (использованы они и здесь), отражают реальную картину динамики производства, но сведения этого источника о числе заве-

дений и численности рабочих недостаточно надежны и не дают дифференцированной картины: мы не знаем, какие предприятия составители этого источника отнесли к прядильным. Дифференцированную картину позволяет восстановить более подробный источник за 1908 г. Согласно ему в 1908 г. было произведено 19,8 млн пудов пряжи, а не 19 млн пудов, как зафиксировано в сводных данных. Прядильных заведений в это время было 102, а не 146, кроме того, пряжу выпускали 95 комбинатов.

Можно догадываться, что к числу бумагопрядилен авторы статистического свода отнесли и те комбинаты, в которых прядильное производство было преобладающим, т.е. которые изготавливали пряжу не только для своего потребления, но и на продажу.

Производительность труда в прядильном производстве после 1900 г. росла довольно медленно: число пудономеров в год (количество пудов, умноженное на номер пряжи) на рабочего выросло с 1900 по 1910 г. на 5%.

Правда, технический прогресс все же продолжался: мюль-сельфакторы все более заменялись ватерными машинами, которые занимали меньше места - вместо 10 сельфакторных веретен можно было поставить 18 ватерных. Особенно пригодна ватерная машина была для производства низких номеров пряжи, т.е. продукции наиболее массового потребления. К тому же, как уже отмечалось, на этих машинах мог использоваться дешевый женский труд. Поэтому число ватерных веретен увеличилось с 43,4% в 1900 г. до 56,8% в 1912 г., доля женщин в составе рабочих хлопчатобумажной промышленности выросла с 44% в 1900 г. до 56% в 1913 г., а переработка хлопка на веретено увеличилась с 2,4 пудов в 1900 г. до 3,7 пудов в 1912 г. [2, с. 148; 7, с. 16, 57].

Импорт пряжи в это время был незначителен. Он составлял

1-1,5% всей потребляемой в стране пряжи. Ввозились наиболее дорогие ткани высших номеров, которые шли на изготовление тканей для богатей.

Такокое производство. Производство суровых тканей выросло с 4,7 млрд аршин на 259,8 млн р. в 1900 до 6,8 млрд аршин на 494,5 млн р. в 1910 г. (на 45 и 90%) и до 7,85 млрд аршин на 573 млн р. в 1912 г., т.е. на 67% и в 2,2 раза. Количество рабочих, занятых в ткацком производстве, за первое десятилетие XX в. увеличилось со 169 до 255 тыс., т.е. на 50%, а число заведений - со 185 до 359, т.е. на 94%.

Если из статистических данных исключить Польшу, то за десятилетие (с 1900 по 1910 г.) производство суровых тканей выросло с 3,76 до 5,6 млрд аршин (на 49%), их стоимость - с 204 до 407 млн р. (в 2 раза), численность рабочих - со 152 до 227 тыс. (на 50%), а число заведений - со 144 до 234 (на 62%).

Нетрудно заметить, что число рабочих росло теперь в той же пропорции, что и производство тканей, а это значит, что не наблюдалось существенных сдвигов в росте производительности труда, т.е. промышленный переворот в ткацком производстве к началу XX в. был закончен.

Об этом же свидетельствует и ускоренный рост денежной оценки продукции по сравнению с ее количеством: значит, стоимость тканей повышалась. Так, в Петербурге 1 аршин миткаля стоил 7,6 к. в 1900 г., 10 к. в 1910 г. и 9,1 к. в 1913 г.

В 1905 г. ткацкое производство, как и прядильное, испытало спад, который, впрочем, не сопровождался сокращением числа занятых рабочих. В 1909 г. несколько замедлились темпы роста, а стоимость продукции упала.

Особенно отчетливо действие рыночной конъюнктуры на производство выявляется, если рассматривать, как изменялась разница между ценой готовой продукции ткацкого производ-

ства (миткаля) и ценой сырья (пряжи), необходимого для изготовления этой продукции (табл. 4).

Эта разница, представлявшая собой сумму производственных затрат и прибыли, в 1904 г. сократилась почти вдвое по сравнению с 1903 г. (это значит, что причина спада 1905 г. возникла до революции и не революция была основной причиной снижения производства). Но производственные затраты невозможно было существенно понижать: затраты на топливо, освещение, содержание фабрики оставались прежними. В условиях революции 1905 г. зарплата рабочих даже несколько повысилась, а значит, понизилась прибыль.

В 1908 г., благоприятном для ткацкого производства, стоимость сырья составляла 71% суммы производственных затрат ткацких фабрик, прочие затраты (оплата труда, расход на топливо, ремонт и т.д.) - 29%. Средняя прибыль в том же году равнялась 11% по отношению к производственным затратам [6]. Если принять за основу «прочие» производственные затраты 1908 г., то окажется, что в 1904 г. хлопкоткацкое производство было убыточным, а в 1908 и 1909 гг. прибыль была меньше ссудного процента. В такие годы мелкие, финансово слабые предприятия, у которых весь капитал был в деле, разорялись.

Кроме фабрик в 1900 г. действовало 166 раздаточных контор, при которых работало 20 тыс. рабочих, производивших продукции на 5,2 млн р. В 1908 г. раздаточных контор осталось 105, число их рабочих сократилось до 15 тыс., а объем производства увеличился до 5,4 млн р. Очень живучим все-таки в условиях России было домашнее производство.

Для периода 1900-1917 гг., когда больше половины всей продукции производилось комбинатами, рассмотрение динамики всего хлопчатобумажного производства в целом особенно необходимо.

Общий объем хлопчатобумажного производства по России (исключая Польшу) увеличился с 406,7 млн р. в 1900 г. до 764,2 млн р. в 1908 г. (на 64%) и до 1065 млн р. в 1913 г. (в 2,6 раза в 1900 г.). Численность рабочих увеличилась с 378,1 тыс. в 1900 г. и 442,7 тыс. в 1908 г. (на 17%) до 496,8 тыс. в 1913 г. (на 32% с 1900 г.). Существенная разница в темпах роста производства и численности занятых рабочих позволяет сделать вывод о продолжении технического и экономического совершенствования производства.

Действительно, с 1900 по 1913 г. объем годовой продукции на занятого в хлопчатобумажной промышленности рабочего вырос с 1,08 до 2,14 тыс.р. в текущих ценах и с 1,08 до 1,74 тыс.р. (т.е. на 61%) в ценах 1900 г.

В 1900 г. было 487 заведений, в 1913 г. - 581. В 1900 г. объем производства на заведение составил 0,83 млн р., а в 1913 г. - 1,83 млн р. Концентрация производства продолжалась, но выражалась теперь не просто в укрупнении предприятий, а в том, что увеличивалась доля комбинатов. Если в 1900 г. комбинаты давали 50% всей продукции и занимали 56% всех рабочих, то в 1908 г. на их долю приходилось 57% продукции и 63% рабочих, а в 1912 г. на комбинированных предприятиях было сконцентрировано 70% прядильных веретен, ткацких станков и рабочих [8, с. 31].

Средний оборот прядильного предприятия за это время увеличился с 1,14 до 2,7 млн р., ткацкого - с 0,2 до 0,44 млн р., красильно-набивного - с 0,86 до 2,4 млн р., а комбината - с 3,7 до 5,7 млн р.

Самый низкий уровень концентрации (в 5,5- 7 раз ниже, чем в красильно-набивном и прядильном) оставался в ткацком производстве. Там все еще действовали и раздаточные конторы, и мелкие фабрики в сельской местности, которые служили экономическим резер-

Таблица 4
Разница цен на миткаль и пряжу в расчете на 1 пуд миткаля

Год	Разница, руб.
1900	4,88
1901	4,6
1902	5,21
1903	5,28
1904	3,04
1905	4,09
1906	5,12
1907	4,95
1908	5,67
1909	4,67
1910	5,28

вом крупных предприятий. Владельцы крупных ситцепечатных фабрик раздавали пряжу на мелкие ткацкие. «Расценки на этих фабриках, - писали фабричные инспектора, - значительно ниже, чем на крупных, и вообще рабочие гораздо менее требовательны, т.к. очень дорожат возможностью работать на фабриках, не покидая своих домов» [8, с. 126].

Предприятия с объемом производства свыше 3 млн р. в 1900 г. давали 66,4% общего производства, в 1908 г. - 78%. Доля предприятий с оборотом до 100 тыс. р. увеличилась за это время с 1,5 до 2,6% [11, с. 81, 88]. В этом и отражалась отмеченная практика использования в качестве дешевого резерва мелких сельских предприятий (кстати, это и теперь широко практикуется в японской промышленности). Средний объем продукции хлопчатобумажного предприятия в 1908 г. составлял 1,34 млн р. Выше по концентрации стояла только резиновая промышленность - второстепенная и нетипичная для России отрасль. В остальных отраслях, в том числе в металлургической и нефтяной, средний объем производства на предприятие был значительно ниже.

Главными регионами хлопчатобумажной промышленности оставались Московская и Владимирская губернии. В

Таблица 5
Внешняя торговля хлопчатобумажными тканями
Источники: [4, с. 114-115; 9, вып. 7, с. 212; 2, с. 130-131]

Годы	Экспорт		Импорт		Чистый импорт	
	тыс. пудов	млн. руб.	тыс. пудов	млн. руб.	тыс. пудов	млн. руб.
1901-1905	561,1	19,4	183,8	6,62	-377,3	-12,78
1906-1910	609,1	23,1	310,3	15,34	-298,8	-7,76
1911-1913	912	37,9	252,6	16	-659,4	-21,9
1914	859	36,9	179	14,88	-680	-22,02
1915	552	31,3	253	13	-299	-18,3
1916	49	1,7	193	17,71	144	16,01

1910 г. в Московской производилось 24% пряжи и 21,4% тканей, а во Владимирской - 18% пряжи, но 30,5% тканей. Всего на губернии промышленного центра - Московскую, Владимирскую и Костромскую - приходилось 51% всей производимой пряжи и 66% тканей. Третье место после Московской и Владимирской губерний занимала Петраковская (г. Лодзь), которая давала 18,6% пряжи и 17% тканей. Петербургская губерния теперь занимала пятое место, производя лишь 8,3% пряжи и 4,9% тканей [5, с. 1-2].

В течение всех 13 предвоенных лет экспорт хлопчатобумажных тканей колебался от 3,5 до 5% производства их в стране. Импорт был еще меньше. Разница ввоза и вывоза составляла в среднем за 13 лет 2,7% производства тканей, снижаясь до 2% и даже до 1% в годы пониженной конъюнктуры (1901-1902, 1905-1906, 1908) и повысившись до 4,3% накануне войны (табл. 5).

Ввозила Россия преимущественно дорогие ткани, вывозила массовую продукцию преимущественно в пограничные страны Востока. Более 70% всех вывозимых тканей направлялось в Иран и Китай. Особенно активно русские фабриканты осваивали персидский рынок в конкурентной борьбе с Англией: с 1912 г. они стали вывозить даже больше тканей, чем англичане.

Следует отметить, что активный баланс внешней торговли тканями обеспечивал забор протекционистских пошлин. К началу XX в. с 1 пуда хлопчатобумажных тканей, ввозимых в страну, в Германии брали по-

шлину 4 р. 55 к. - 17 р. 44 к., в США - 4 р. 63 к. - 18 р. 60 к., а в России - 21 - 87 р., причем в 1903 г. ввозная пошлина была повышена до 23 - 104 р. Она составляла от 23 до 33% стоимости товара.

С 90-х гг. XIX в. была введена новая протекционистская мера поощрения экспорта - возврат пошлин. Когда ткань российского производства вывозилась, правительство возвращало ее экспортеру пошлину, которая в свое время бралась с ввозимых хлопка и машин для производства этой ткани. Поскольку производителям тканей, потребляемых внутри страны, пошлины не возвращались, вывозить продукцию было выгоднее, чем продавать ее на внутреннем рынке. Возвращаемые пошлины в отдельные годы достигали 17% стоимости экспорта. Но даже такая поощрительная мера не смогла поднять долю экспорта выше нескольких процентов от общего объема производства.

В 1910 г. на Россию приходилось 10,1% мирового потребления хлопка, в ней действовало 6,2% хлопкопрядильных веретен мира. Россия занимала 4-е место в мире по числу веретен и 5-е место по объему производства. Хлопчатобумажные ткани составляли 65% всех производимых в России тканей. На душу населения теперь потреблялось 4,1 фунта, т.е. 30-35 аршин хлопчатобумажных тканей.

Но именно по производству на душу населения отставание России от передовых стран было гораздо заметнее: она была слишком большой страной. Если по объему хлопчато-

бумажного производства Россия занимала 4-е место, то по производству на душу населения шла в конце первой десятки: впереди нее были не только Англия, Германия и США, но и Австрия, и Италия [7, с. 25, 54, 59; 5, с. II, IV]. Производительность труда в хлопчатобумажной промышленности перед войной была вдвое ниже, чем в Англии. В цехах русских фабрик использовалось преимущественно иностранное оборудование. Перед войной лишь 28% вводимых в производство текстильных машин производилось на российских заводах [7, с. 25].

Средняя годовая заработная плата рабочих в хлопчатобумажной промышленности, по материалам фабричной инспекции (а это в данном случае, пожалуй, наиболее надежный источник), выросла со 159 р. в 1900 г. до 198 р. в 1910 г. и до 206 р. в 1913 г. Но стоимость жизни в это время также значительно повысилась. Поэтому, если привести зарплату к уровню цен 1913 г. (это позволяет сделать бюджетный индекс, вычисленный С.Г. Струмилиным), ее роста на 30% не получился. С 204 р. в год в 1900 г. зарплата повысилась до 222 р. в 1910 г., но затем понизилась до 206 р. в 1913 г. [2, с. 148-149; 10, с. 432]. Повышение зарплаты было связано, конечно, с усилением стачечной борьбы в годы революции. Фабриканты вынуждены были идти на уступки. В 1909 г. в связи с кризисными явлениями зарплата понизилась, но и после этого она оставалась выше; чем в 1900 г. В годы последовавшей реакции уровень зарплаты еще несколько понизился, и накануне войны средняя реальная зарплата в текстильной промышленности была такой же, как в 1900 г.

Как и прежде, уровень зарплаты зависел от того, где находилось предприятие. В 1911-1912 гг. в среднем ткач на крупных фабриках Владимирской губернии зарабатывал в год 194,4 р., а на мелких сельских - 138 р. [1, с. 126]. Зарплата тек-

стильщиков в России была намного ниже, чем в передовых капиталистических странах. В 1913 г. месячный заработок российского рабочего хлопчатобумажной промышленности составлял 17,2 р., в Германии - 44,4 р., в Англии - 82,2 р., т.е. почти в 6 раз больше. И в самой России зарплата текстильщиков была одной из самых низких по сравнению с зарплатой занятых в других отраслях. Средняя годовая зарплата промышленного рабочего в 1913 г. составляла 258 р., а в текстильной промышленности 206 р. (в металлообрабатывающей промышленности 401,5 р.). Дешевый женский труд применялся почти исключительно в текстильной промышленности и практически не применялся в металлообработке [8, с. 126; 3, с. 62; 7, с. 22-23]. Женщины (в том числе девушки-подростки) в 1913 г. составляли 55% всех рабочих. Рабочий день продолжался 9-10 ч.

Участие рабочих хлопчатобумажной промышленности в революции 1905-1907 гг. было обусловлено, в частности, тем, что они составляли в Центральном промышленном районе большинство. Все активные действия рабочих этого района во время революции - Иваново-Вознесенская стачка, бои на Красной Пресне и восстание в Лодзи - это вклад в революцию рабочих хлопчатобумажной промышленности.

Политическая позиция фабрикантов хлопчатобумажной промышленности, их отношение и к стачечной борьбе, и к революционным событиям были неоднозначными. Не надо забывать, что революция 1905-1907 гг. была буржуазной, а эти фабриканты были наиболее оппозиционной царизму частью русской буржуазии. Хлопчатобумажная промышленность не была привилегированной отраслью, как металлургическая или свеклосахарная, не работала на казну, была в наименьшей степени зависима от правительства. Она обслуживала широкий народный рынок, а

следовательно, промышленники были заинтересованы, чтобы мужик имел деньги для покупки тканей. К тому же преобладали в их среде выходцы не из дворян, а из народа - Рябушинские, Морозовы. Не случайно Савва Морозов был другом Горького и снабжал деньгами революционеров.

Возглавлявший оппозиционную царизму либерально-буржуазную партию «прогрессистов» П.П.Рябушинский, один из лидеров хлопчатобумажных фабрикантов, писал: «В той схватке купца Калашникова и опричника Кирибеевича, которая начинается, конечно, опять одолеет Калашников. Может быть, и на этот раз его пошлют на плаху. Но идеи буржуазии, идеи культурной свободы, эти идеи не погибнут» [12]. Еще более откровенно свою политическую позицию П.П.Рябушинский изложил в другой статье: «Дворянину и буржуа нельзя уже одновременно оставаться на плечах народа, и одному из них приходится уходить» [12]. Против царизма и его слуг-дворян - да, но «на плечах народа», слезать с которых не предполагалось.

По отношению к рабочему движению позиция фабрикантов была двойственной: пусть рабочие действуют против царизма, но не против них самих. Фабриканты в ряде случаев даже поддерживали политические требования рабочих, но были против экономических уступок им.

В январе 1905 г. группа гласных Московской городской думы, в том числе П.Рябушинский и И.Морозов, предложила требовать предоставления рабочим права на «мирные» стачки, собрания и союзы. Летом 1905 г. на квартире И.Морозова было проведено совещание хлопчатобумажных фабрикантов. Его участники пришли к выводу, что нужно «принять меры к самому тесному единению фабрикантов, заводчиков и биржевых деятелей для осуществления протеста против правительственного произвола

путем организации массового рабочего движения» [8, с. 156, 161].

«Прогрессивная» группа П.П.Рябушинского, объединявшая преимущественно московских хлопчатобумажных фабрикантов, представляла собой левое крыло лагеря буржуазии. Но и эта группа стала существенно праветь с развертыванием революционных событий.

После вооруженного восстания в Москве на многих фабриках было решено арестованных полицией рабочих «считать по службе уволенными: на фабрики их более не принимать» [8, с. 167]. А на забастовки теперь фабриканты дружно отвечали локаутами.

Когда начался новый революционный подъем, «прогрессисты» под руководством П.П.Рябушинского снова пытались использовать рабочее движение в своих целях. В 1911 г. на совещании в доме Рябушинского было принято такое решение: «С забастовочной волной - протестом против расстрела ленских рабочих не только нельзя бороться, но, напротив, ее следует морально поддерживать, как крайне желательный в данный момент политический фактор. Выступив с забастовками-протестами, рабочие исполнили свой гражданский долг, и такой же гражданский долг промышленников, чуждых реакции и стоящих за либеральные реформы, - оказать известную поддержку рабочим. Поддержка эта прежде всего должна выразиться в том, чтобы не делать вычетов за прогульное время» [8, с. 176]. И это - тот самый Рябушинский, который через 6 лет будет призывать душить революцию «костлявой рукой голода»!

Литература

1. Адам Олеарий. Подробное описание путешествия голштинского посольства в Московию и Персию в 1633, 1636 и 1639 годах. М., 1870.

2. Пажитнов К.А. Очерки истории текстильной промышленности дореволюционной Рос-

сии. Хлопчатобумажная, льно-пеньковая и шелковая промышленность. М., 1958.

3. Хромов П.А. Очерки экономики текстильной промышленности СССР. М.; Л., 1946.

4. Баранов А.А. Исторический обзор хлопчатобумажного производства в России в связи с таможенными тарифами. М., 1913.

5. Статистика бумагопрядильного и ткацкого производства за 1900—1910 гг. СПб., 1911.

6. Статистические сведения по обрабатывающей фабрично-заводской промышленности Российской империи за 1908 г. СПб., 1912.

7. Цвибак М. Из истории капитализма в России (хлопчатобумажная промышленность XX в). М.; Л., 1925.

8. Лаврычев В.Я. Монополистический капитал в текстильной промышленности России (1900-1917). М., 1963.

9. Народное хозяйство в 1916 г. Пг., 1922.

10. Струмилин С.Г. История черной металлургии в СССР. М., 1967.

11. Бovyкин В.И. Формирование финансового капитала в России. М., 1984.

12. Новая жизнь, 1910, 12 и 18 мая.

The development of the cotton industry of Russia 1900-1917 year .

Konotopov M.V., Lembersky M.N.

This article continues our research on the history of Russian cotton industry development, since its establishment in early 18th century.

By the beginning of the 20th century industrial revolution in cotton industry was over. This branch was the most progressive due to several reasons.

First of all, textile industry as a whole was mostly market oriented and did not work only for governmental needs like mining and metallurgy, but tried to meet needs of common folk (luxury clothes and jewelry for aristocrats were mostly imported). And even among branches of textile industry cotton production was the most private entrepreneurial, while others – wool and linen – were mostly governmentally regulated and demanded.

Secondly, the technology of cotton production was adopted in Russia, as well as in the other Western countries, from the East, and it was established as a capitalistic branch at the very beginning. Thus, in contrast to wool and linen industries, cotton industry did not originate from small domestic production, but was initially market oriented.

Keywords: history of economy, history of Russia, history of national

economy, textile industry, cotton industry, economic statistics, cotton spinning, cotton weaving, cotton printing/coloring.

References

1. Adam Oleary. The detailed description of travel of golshinsky embassy to Moskovia and Persia in 1633, 1636 and 1639. M, 1870.
2. Pazhitnov K.A. Sketches of history of the textile industry of pre-revolutionary Russia. Cotton, Inopenkovy and silk industry. M, 1958.
3. Khromov P. A. Sketches of economy of the textile industry of the USSR. M.; L., 1946.
4. Rams AA. Istorichesky the review of cotton production in Russia in connection with customs tariffs. M, 1913.
5. Statistics of bumagopryadilny and weaver's production for 1900 — 1910 of SPb., 1911.
6. Statistical data on the processing factory industry of the Russian Empire for 1908 of SPb., 1912.
7. Tsvibak M. From capitalism history in Russia (the cotton industry of XX in). M.; L., 1925.
8. Laverychev V. Ya. The monopolistic capital in the textile industry of Russia (1900-1917). M, 1963.
9. A national economy in 1916 Pg., 1922.
10. Strumilin S.G. History of ferrous metallurgy in the USSR. M, 1967.
11. Bovykin V. I. Formation of the financial capital in Russia. M, 1984.
12. New life, on May 1910, 12 and 18.

Анализ методов банковского ценообразования с привлечением теории Австрийской школы

Мушенко Дмитрий Васильевич, соискатель, кафедра банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий, Международный банковский институт, d13d13@list.ru,

В статье рассмотрено ценообразование как неотъемлемая часть комплекса банковского маркетинга с учетом особенностей банковского продукта. Выделены такие особенности в форме банковского ценообразования как процент и тариф. В соответствии с теорией Австрийской школы предложена градация «рыночности» методов банковского ценообразования от методов, основанных на чисто внутренних детерминативах-издержках, до чисто рыночных методов, основанных на чистой ценности банковского продукта. Особое внимание уделено сложности учета издержек в затратных методах ценообразования включая сложности с измерением и идентификацией банковских продуктов. Автором проанализировано использование коэффициентов в методах ценового следования. Обозначены пути перехода к чисто-ценностным методам ценообразования в банке. Так же с позиций теории Австрийской школы проанализированы банковский риск и неопределенность, включаемые в цену банковских продуктов. Рассмотрены особенности управления банковским ценообразованием для физических и юридических лиц.

Ключевые слова: ценообразование, банковское ценообразование, анализ методов ценообразования, формы банковского ценообразования, управление ценообразованием, ценность, риск и неопределенность, банковский тариф, рыночная ставка процента.

Ценообразование является неотъемлемой частью любого комплекса маркетинга, будь то комплекс 4Р, комплекс 7Р или любой другой комплекс. Необходимо выделять особую важность ценообразования в комплексе банковского маркетинга. Ее обуславливают такие свойства банковского продукта как: связь с деньгами, абстрактность, понимание того что банковский благо второго порядка по сравнению с непосредственно употребляемыми благами.

Маркетинговое исследование цен конкурентов и поиск в процессе конкуренции оптимальных цен на свой продукт является существенной частью деятельности любой организации, действующей на рынке. В этом смысле банки не выпадают из общего ряда коммерческих организаций. Однако специфика продукта, предоставляемого ими, а так же специфика рынка, на котором они функционируют, вносят определенные особенности в процесс ценообразования.

«Когда предприятие диагностирует какую либо «ценовую проблему», то причина ее заключается, скорее всего, не в цене, а в слабости других, неценовых, конкурентных параметров. Цена является в конечном счете отражением продукта (продуктовой политики), коммуникативной, сбытовой политики» [2, с.447]

Рассмотрим особенности методов банковского ценообразования. В первую очередь они проистекают из особенностей самого объекта банковского ценообразования, то есть банковского продукта. Если считать, что обычные операции на рынке представляют собой обмен товара на деньги (Т-Д) или же наоборот денег на товар (Д-Т), то, несомненно, существуют и бартерные операции. В случае с продажей банковского продукта, если абстрагироваться от его особенностей и упаковки, фактически происходит обмен одних денег на другие (Д-Д). В этом и выражается одна из особенностей банковского продукта.

В качестве другой особенности следует отметить форму цены. На основную часть банковских продуктов цены устанавливаются не в абсолютном (денежном), а в относительном эквиваленте (процентах за учетный период). В процентах, как правило, определяются цены на следующие группы банковских продуктов [13]: продукты рынка кредитных услуг, продукты рынка депозитных услуг, продукты рынка платежных услуг. Существуют различные методологии образования цены в форме процента. А сам процент может быть простым и сложным, фиксированным и плавающим.

Кроме того можно выделить такую форму цены на банковские продукты как тариф, выражаемый в денежном эквиваленте. Следует упомянуть и о комплексной форме цены, в которой цена выражается в виде комбинации тарифа и процента.

Классификация методов банковского ценообразования, соответственно предшествует этапу анализа и выделения особенностей банковского ценообразования. Виды ценообразования можно разделить по задачам и целям. При этом целесообразно выделить такие цели ценообразования, как расширение базы текущих и будущих клиентов банка, максимизация текущей или будущей при-

Методы чисто-затратного ценообразования	↑
Методы целевого ценообразования на анализе «порога безубыточности» и получения	
Методы ценового следования «средняя рыночная ставка»	
Методы ценового завоевания	
Методы с использованием премиального ценообразования	
Методы партнерского ценообразования	
Методы ценностного ценообразования	

Рис. 1. Градация рыночности методов ценообразования
 : Наименее «рыночные» методы.
 Наиболее «рыночные» методы.

были, достижение положения лидера в области качества услуг, достижение заранее определенного уровня рентабельности.

Классификация в более узком плане может быть проведена так же по ценовым стратегиям, определенным по этим задачам, по банковским рынкам и далее по сегментам этих рынков. Существует классификация по каналам сбыта, а так же по продуктам, где можно выделить их различные группы. К основным факторам-детерминантам банковского ценообразования можно отнести спрос на банковские продукты, цены банков-конкурентов и структуру издержек. В качестве отдельных факторов можно выделить банковские регуляторы, их воздействие и ожидания, связанные с этим воздействием. Особенностью банковского спроса является «Банковская эластичность спроса – мера возможного сокращения спроса на услуги конкретного банка при снижении конкурентами цен на такие же банковские услуги» [8, с. 17]

Принципиально важным фактором, оказывающим большое влияние на ценообразование, является особенность банковского сбыта. «В банковской сфере преобладает прямой сбыт, при котором банк-продавец и покупатель банковских услуг вступают в непосредственный контакт друг с другом» [12, с.41]. Таким образом, банк, добившись более тесного соприкосновения с текущим или потенциальным клиентом, соприкосновения временного, географического, пространственного, по типу доступа мо-

жет использовать более прибыльные методы (например, ценовой дискриминации) или стратегии ценообразования (например, «стратегия снятия сливок»).

В свою очередь особенностью банковского ценообразования в рамках текущей банковской системы с частичным резервированием и институтом центрального банка является структура издержек любого банка, находящегося в ней. В подобной системе издержки делятся следующим образом: процентные издержки (издержки по процентам депонированных вкладов, которые являются главными кредитными ресурсами для банка), все прочие издержки. К непроцентным издержкам относят: операционные издержки, функциональные издержки или издержки функционирования организации, а так же прочие издержки.

Другую классификацию и анализ методов и стратегий банковского ценообразования, применяемых в банковском бизнесе, можно произвести по типам банков: универсальный коммерческий банк, инвестиционный банк, государственный банк, государственный социальный банк и прочее.

Методы ценообразования на финансовые инструменты представляют собой отдельный класс в ценообразовании [17, с. 192]. Особое значение они имеют для инвестиционных банков и классифицируются как численные модели и аналитические модели. В свою очередь численные модели могут подразделяться по своему использованию на модели предлагаю-

щих комплексные решения численными методами и численные решения сложных аналитических уравнений. В то же время аналитическими моделями могут быть выражения, используемые для ценообразования, особые инструменты и выражения, описывающие поведение основных переменных.

П.Доил выдвигает несколько тезисов о принципах ценообразования. Во-первых, это «отправная точка процесса ценообразования, не издержки производства товара, а ценность, которую он представляет для потребителей.» [11, с.239]. Этот тезис, безусловно, согласуется с представлением Австрийской школы о ценности, как источнике.

Во-вторых: «Так как оценка потребителями товаров и услуг индивидуальна, цены должны быть настолько гибкими, чтобы компания могла извлечь выгоду из этих различий» [11, с.239].. Здесь мы видим, как теоретические представления: методологический индивидуализм и субъективизм находят свое практическое применение.

В-третьих: «Решения о цене должны приниматься с учетом вероятной реакции конкурентов и их долгосрочных рыночных целей.» [11, с.239]. При этом мы имеем дело с представлением о конкуренции как о процессе, связанном с обучением его участников рынку. А так же с представлением о предпринимательской деятельности.

В-четвертых: «Ценообразование должно быть интегрировано со стратегическим позиционированием и целями фирмы» [11, с.239].

Рассмотрим теперь банковские методы в соответствии с представлением о ценности как основе процесса ценообразования и, учитывая рыночный процесс, проведем градацию этих методов. Эта градация представлена в рис. 1

Рассмотрим модели, основанные на методах чисто затратного ценообразования как наименее рыночного и наиболее очевидного. В основе этой

модели ценообразования лежит идея суммирования издержек с заранее определенной по нормативу рентабельности прибылью.

ЦЕНА = ИЗДЕРЖКИ+НОРМАТИВНАЯ ПРИБЫЛЬ (1)

В более точной формализации эта идея находит свое отражение в следующей формуле:

$LIR = MCp + OCnf + ERCM + DPM$ [8, с. 28]

Где Lir – предельные издержки по привлечению банком кредитных ресурсов на рынке для предоставления их кредитуюмому субъекту

OC - совокупность всех операционных издержек, не связанных с приобретением кредитных ресурсов

$ERCM$ - премия за риск кредитования.

DPM (desired profit margin) – желаемый размер прибыли, заложенный априорно.

Пожалуй, самой сложной задачей является задача вычисления совокупности издержек ($LIR + OCnf$), так называемой «внутренней стоимости банковских операций». Объективная сложность подсчета внутренней стоимости банковских операций сопряжена с такими сложностями, как учет кредитных ресурсов, используемых для создания банковских продуктов. Так как эти ресурсы не принадлежат банку, а лишь переданы во временное хранение, то и право собственности на них не переходит. [6] Соответственно встает вопрос о форме их учета в издержках. Как правило, при этом учитывается частичная амортизация активов, сформированных из заемных средств.

Обычно используется «котловой метод» подсчета издержек, который не предполагает подсчета издержек по отдельным продуктам или операциям, не говоря уже о стоимости их составляющих. При этом подсчет учитывает ряд следующих компонентов:

- материальные ресурсы, включая различные носители информации, пластиковые карты, канцелярию, амортизацию оргтехники

- амортизация банковских активов

- оплата электроэнергии, интернета, коммунальных услуг,

- оплата работы персонала банка, включая различные начисления на нее

- текущая оплата программных продуктов, внешних серверов,

- оплата экстернальных консалтинговых услуг и продуктов,

- прочий аутсорсинг,

- оплата акцизов и налогов.

Зачастую использование «котлового» способа учета издержек обусловлено невозможностью изолированного подсчета использования тех или иных издержек в производстве банковского продукта. Однако объективные трудности на пути детального анализа отдельно взятой операции или продукта не должны отталкивать от идеи детализированного раздельного подсчета, так как с отказом от индивидуального подсчета издержек на услугу или продукт теряется его смысл для продуктовой политики и ценообразования. Без этого невозможно исключить убыточные продукты, даже в случае необходимости.

Стоит отметить, что вне зависимости от методов и модели ценообразования, даже если используются не методы затратного ценообразования, а, например, методы, основанные на экономической ценности продукта, важно знать стоимость для банка производства и сбыта своих продуктов. Многие современные модели, основанные на ценности продукта для потребителя, стараются также опираться на детализированный разбор собственных издержек. Как правило, привлекаются методы нормирования и операционных исследований. Например, может использоваться метод *standard costing* [16, ch. 10].

Исключительное место в затратном способе ценообразования занимает идентификация и измерение услуг. Под идентификацией услуг понимается логическое разбиение современных сложных комплекс-

ных продуктов на составляющие и их последующий анализ. В свою очередь не один рациональный менеджмент не может обойтись без измерения, будучи рожденным Фредериком Тейлором из необходимости упорядочивать управление путем измерения и нормирования времени операций.

Следующим этапом после идентификации и измерения услуг является этап (процесс) составления базы данных – издержек. Имеет место следующее деление: прямые и накладные издержки. Среди прямых расходов в первую очередь стоит выделить издержки, связанные с оплатой работы персонала. Величина прямых издержек, связанных с оплатой персонала представляет собой произведение ставок оплаты служащих, связанных с оказанием данных услуг на необходимое (нормативно определенное) время для оказания всего объема услуг. Нужно отметить тот эмпирически установленный факт, что банковская деятельность имеет положительную кривую обучения [8]. Таким образом, полученное произведение будет оценкой сверху и содержит определенный излишек ресурсов. В прочие прямые издержки включаются издержки, связанные с оказанием данного типа услуг: почтовые, телефонные, услуги по аренде объектов, по продвижению данного типа услуг. Важное место в этом процессе может занимать использование реестра банковских услуг [5, с. 101].

К совершенно другому виду издержек относятся накладные издержки. Они не связаны с предоставлением какого-то конкретного типа услуг, а представляют собой общепанковские издержки, которые все же должны быть определенным образом идентифицированы и распределены между всеми услугами. Это представляет собой нетривиальную задачу, поэтому многие банки предпочитают схему: только прямые издержки и анализ выигрышности продаж [9, глава 6].

Таблица 1
Примеры использования различных коэффициентов.

	Коэффициент временного фактора					
	1 месяц	2 месяца	3 месяца	4 месяца	5 месяцев	1 год
К1	0	0.35	0.55	0.60	0.70	1
	Коэффициент объема депозита					
	до 1 млн.	от 1 до 5 млн.	от 5 до 50 млн.	более 50 млн.		
К2	0.8	0.85	0.95	1		
	Коэффициент приоритетности валюты					
	Рубли	Евро	Доллары	Йены		
К3	0.95	0.9	1	0.9		
	Коэффициент приоритетности клиента для банка					
	Низкий	Средний	Высокий			
К4	0.85	0.95	1			

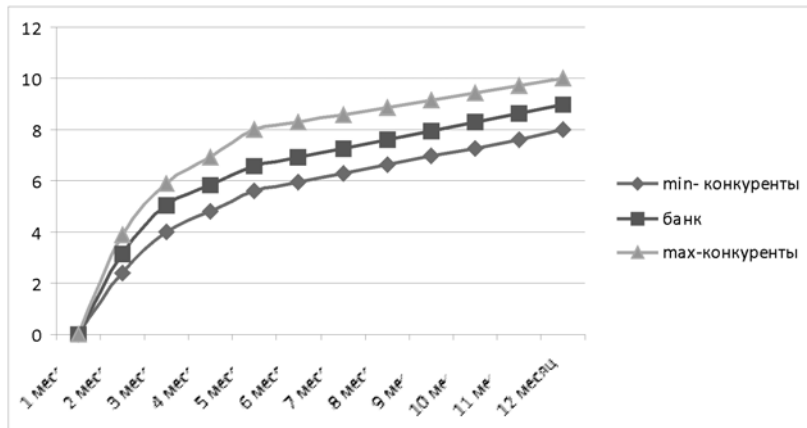


Рис. 2. Пример ценового следования с учетом изменения ставки в зависимости от периода депозита.

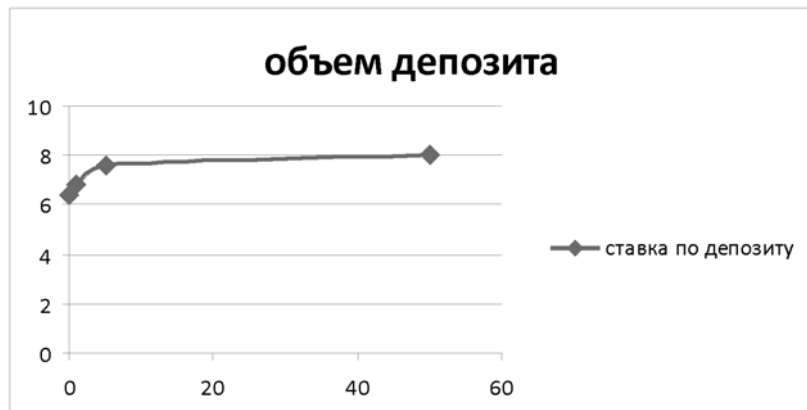


Рис. 3. Использование Зависимость ставки от объема депозита.

Следующим по важности вопросом является вопрос риска и неопределенности возврата заемных средств. Существует много методик оценки кредитного риска и соответствующего внесения в процесс ценообразования. Дополнительное теоретическое объяснение понятия кредитного риска можно вынести из теории Австрийской школы. Его теоретическое объяснение позволяет улучшить практические методики.

К очевидным достоинствам метода затратного ценообразования можно отнести простоту и отсутствие необходимости обладания рыночной информацией. С маркетинговой точки зрения - это простота обоснования подобного метода для потребителя, как «справедливого». В то же время к недостаткам подобного метода относится неиспользование маркетинговой информации о предпочтениях потребителей. Это

значит, что цена, полученная путем суммирования издержек, может не соответствовать предпочтениям и ожиданиям клиентов в области ценности. Так же в этом методе не учитывается ценовая политика конкурентов.

Можно сказать, что промежуточным шагом к методам ценностного ценообразования являются методы рыночного следования или «средней рыночной ставки». Они не обращаются напрямую к потребителю через цену с возможностями ее восприятия и не изучают ценность продукта напрямую для потребителя. Но вместе с тем это происходит опосредованно, через изучение рыночной конъюнктуры. Этот метод дает широкие возможности использования различных коэффициентов для выработки конечной цены на продукт. Примеры использования различных коэффициентов приведены в табл. 1.

Пример использования ценового следования с учетом изменения ставки в зависимости от периода депозита представлен на рис. 2.

Пример использования коэффициента зависимости ставки от объема депозита представлен на рис. 3.

В изменении цены от объема вклада проявляет себя один из важных принципов теории цены Австрийской школы – принцип предельной полезности. Не смотря на широкое использование рыночной информации о конкурентах, подобный метод практически не использует информацию о потребителях, их предпочтениях и ожиданиях.

Перейдем к рассмотрению методов, основанных на идеях ценностного ценообразования. «Относительная экономическая ценность товара для покупателя — часть общей экономической ценности товара, равная ценности для покупателя тех свойств данного товара, которые отличают последний от лучшего альтернативного» [18]

Говоря о ценностном ценообразовании, нельзя не затронуть факторы, определяющие

чувствительность покупателей к уровню цены товара. Задачей ценностного ценообразования является определение экономической ценности товара для потребителя. На самом деле без использования индивидуального ценообразования «каждый клиент – единственная цена (максимальная, за которую он готов купить товар)» Таким образом, в иных случаях используется медианная ценность товара. При этом теряется дополнительная прибыль с клиентов, способных заплатить более высокую цену. Так же теряется часть клиентов «снизу», приносящих небольшой положительный удельный абсолютный выигрыш.

Путем к банковскому ценообразованию на основе экономической ценности товаров являются параметрические методы.

Рассмотрим метод балльного подсчета.

$$P_u = \frac{P_b}{\sum_{i=1}^N S_i^b V_i}, \text{ где}$$

P_u - удельная цена

P_b - цена базового продукта

S_i^b - балльная оценка

V_i - удельный вес параметра i в балльной оценке

N - число параметров в балльной оценке

К достоинствам подобного метода можно отнести с одной стороны упрощение получения ставки для конкретного потребителя, включая возможность делегирования в филиалы и внедрения в автоматические интернет-программы подбора банковских продуктов, а с другой стороны вызванное им ощущение справедливости у клиента. К недостаткам можно отнести субъективность оценки ценности и субъективность выбора параметров, что мешает точному определению ценности товара, а также не соответствие между изменением издержек банка и ценности продукта.

Существуют также метод экспертной оценки ценности и метод регрессионного анализа.

С позиций Австрийской школы можно выделить следу-

ющие особенности банковского ценообразования. Важнейшей доминантой является рыночный процент, к которому и стремятся цены на все продукты, в первую очередь на базовые. Можно сказать, что миссией банковского продукта является верное донесение ожиданий людей, выражаемых в рыночной ставке процента.

Особенностью банковского ценообразования является то, что риск и неопределенность закладывается в цену банковского продукта [14, с.314]. Применительно к риску «невозвратов» и страхования банковских операций более корректно говорить не о риске как о чисто вероятностном, а о «риске, основанном на неопределенности человеческой деятельности», то есть о более сложном понятии. Проиллюстрировать это можно следующим образом: если мы абстрагируемся и представим человека как машину, делающую свою работу с 100% вероятностью и предложим ему зажечь обыкновенную зажигалку и получим 99 зажиганий из 100 или 990 из 1000, то будем иметь дело с классической дискретной вероятностью, где вероятность неудачи будет равна 1%. Однако в случае с реальным человеком у нас будет совсем иной результат, допустим 887 из 1000, рассматривать который как вероятность мы не сможем. Это связано с тем, что мы не имеем необходимых данных и не сможем объективно их получить до тех пор, пока на естественнонаучном уровне не будет объяснен механизм работы человеческого сознания.

Исходя из сказанного следует выделить особенности, отличающие неопределенность в рыночном смысле от вероятности в естественнонаучном смысле.

Во-первых, в плане неопределенности вероятностного класса не существует, а именно: некоторые события, влияющие на ситуацию, известны, а другие не известны или не могут быть известны.

Во-вторых, в основе неопределенности рыночного случая лежит принципиальная неопределенность, присущая любому роду человеческой деятельности ввиду его творческой природы.

В – третьих, в основе исследования неопределенности человеческой деятельности лежат принципы методологического дуализма - принципиальная несводимость явлений внешнего и внутреннего мира (например: невозможно вероятностно оценить финансовые решения человека в связи с изменениями экстерналий) и методологического индивидуализма. А в основе составления выборок лежат естественнонаучные принципы целостности мира и методологического монизма.

В-четвертых, риск, основанный на неопределенности, нельзя корректно выразить математически. Конечно, его можно определенным образом оценить с применением исторического опыта, предпринимательской способности человека и статистически-вероятностных методов.

В-пятых, появление новой информации в отличие от естественнонаучного исследования, где теорема Байеса [1, с.23] дает возможность производить оценку вероятности класса по мере появления новой информации, происходит неравномерно. Существует так называемое предпринимательское открытие, где одна порция информации полностью меняет оценку. Кроме того информация носит субъективный характер и нуждается в интерпретации.

В – шестых, естественнонаучная вероятность может быть одним из компонентов комплексной вероятности, основанной на принципиальной неопределенности человеческой деятельности.

В - седьмых, понятие неопределенности мы находим в узусе предпринимателей и историков, тогда как вероятность применима в естественнонаучной области, где не исследуются поступки людей.

Можно сказать, что в случае страхования вклада, риск, а вместе с ним и часть предпринимательской функции, переходит на третью сторону. В этой связи нельзя не выделить два типа кредитных договоров: с постоянной и плавающей ставкой. Если первый тип договоров применяется преимущественно в случае с розничными клиентами (физическими лицами), то второй тип договоров — с оптовыми клиентами (юридическими лицами). Здесь можно говорить о переходе предпринимательской функции, а вместе с тем и риска неопределенности колебаний ставки взамен увеличения стоимости услуги, с потребителя на банк. В случае с оптовыми клиентами, как правило, риск изменений ставки остается на их стороне.

Банковские инновационные продукты легко поддаются копированию, так как не обладают естественной защитой а, следовательно, всегда копируются в короткий срок, в рамках рыночного процесса обучения. Таким образом, чисто предпринимательская прибыль, полученная на инновационных продуктах, быстро проходит и, следовательно, процесс создания подобных продуктов должен быть поставлен на поток. Важным с точки зрения получения прибыли является ценообразование на основе экономической ценности и добавленной ценности в случае инновационных продуктов. Можно сказать, что добавленная ценность банковского продукта возникает вследствие предпринимательского открытия, экспликации ожиданий и предпочтений потребителей. Одним из ответов является создание продуктов с широкими возможностями настройки — кастомизации.

Нельзя не упомянуть об особенностях производства банковского продукта. Здесь практически не имеет места феномен Бем-Баверка, когда удлинение времени производства увеличивает ценность продукта и является более выгодным (имеется в виду «окольный» тип

производства). [4, с.413] Хотя расширенный инновационный банковский продукт и имеет большую ценность, однако, длина производственного цикла не имеет решающего значения, скорее наоборот.

Если этот принцип удлинения производства отнести, например, к агрегатам денежной массы, то мы увидим, что этот принцип работает, причем последующие агрегаты имеют более высокую доходность и более низкую ликвидность. Это же справедливо и для депозитного мультипликатора, что впрочем, является отражением картины производства на общем рынке. В ценовой политике одного банка может использоваться множество методов, связанных с тем, что в одних сегментах рынка или применительно к продаже одних линеек банковских продуктов они более просты и адекватны, чем в других сегментах рынка. Например, на базовые услуги или продукты цены могут быть на уровне рынка, то есть будут применяться методы ценового следования «средней рыночной ставки». В то же время на инновационные услуги могут использоваться другие методы.

Исследуя вопрос банковского ценообразования, нельзя не затронуть особенностей управления банковским ценообразованием. Нужно понимать, что цены не устанавливаются единожды при создании банковского продукта. «Политика тарифов и ценовых решений может быть связана с ценовой новых продуктов или изменения цены существующих продуктов. Банк должен рассмотреть вопрос об изменении цены, установленной на продукт, в следующих случаях: (1) когда происходит внезапное изменение расходов банка; (2) когда конкуренция инициирует изменение цены; (3) когда создание новой цене становится допустимым как результат изменения в регулировании» [18, 185]

Рассмотрим Особенности управления банковским ценообразованием для физических

лиц. Физические лица являются основным источником кредитных ресурсов для банка. Поэтому перед банком стоят две проблемы:

- Формирование необходимого объема кредитных ресурсов из депозитных счетов.

- Достижение необходимого объема депозитных счетов с минимальными издержками по их формированию; соответственно стоит вопрос выбора формы и условий для депозитных счетов.

Одной из важнейших тенденций является гомогенизация продуктов банковского рынка. Здесь нужно отметить фактор сильного регулирования банковского рынка, делающий фактически безразличным выбор банка с точки зрения доверия к нему, а так же в условиях специфики восприятия банковской рекламы и ее традиционно низкой эффективности и при некоторых издержках регулирования, проявляющихся в определенной борьбе с брэндингом. Для клиента становится ключевым соотношение пригодности продукта для решения своих целей и наиболее низкой цены, позволяющей приобрести этот продукт [7, с.173]. Таким образом, в свете подобной тенденции важнейшим будет сочетание популярной линейки удобных для клиентов продуктов с наименьшей ставкой.

Теперь следует рассмотреть особенности управления банковским ценообразованием на продукты для корпоративных клиентов и прочих юридических лиц. Существуют несколько моделей образования кредитной ставки, предлагаемой банками: модель «базовая ставка плюс», «ниже банковской ставки» (модель с наценкой), модель ценообразования с максимальной процентной ставкой — модель «CAP».

Фактически синтезом идей, используемых в управлении ценообразованием для корпоративных и физических клиентов и практически «идеалом» рыночного ценообразования становится индивидуальный под-

ход к цене – CRM(customer relationship marketing) или маркетинг партнерских отношений с потребителем. Именно он позволяет получать максимально возможную прибыль с клиента.

При таком обилии методов и объективной сложности использование реестра банковских продуктов позволяет достичь [5, с.84] большей эффективности в управлении ценообразованием на банковские продукты.

В качестве вывода из приведенного анализа банковского ценообразования следует указать, что при рассмотрении ценообразования как неотъемлемой части комплекса банковского маркетинга выделены такие особенности в форме банковского ценообразования как процент и тариф. Предложена градация методов банковского ценообразования: от методов, основанных на чисто внутренних детерминативах—издержках, до чисто рыночных методов, основанных на чистой ценности банковского продукта. С позиций теории Австрийской школы удалось выделить такие существенные категории как банковский риск и неопределенность, включаемые в цену банковских продуктов. Рассмотрены так же некоторые особенности управления банковским ценообразованием для физических и юридических лиц.

Литература

1. Ананьевский С.М., Невзоров В.Б. Теория вероятности с примерами и задачами: учеб. Пособие, СПб.: Изд-во:С.-Петербург. ун-та, 2013.—240с.

2. Багиев Г.Л. Тарасевич В.М. Маркетинг: учебник для вузов, СПб.: Питер, 2012. – 551с.

3. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров/ Г.Н.Белоглазова [и др.]; под ред. Г.Н.Белоглазовой, Л.П.Кроливецкой – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. - 652с. - Серия: Бакалавр. Углубленный курс.

4. Бем-Баверк О. фон Капитал и прибыль; Т.2: Позитивная теория капитала Т.3: экскурсии/ Ойген фон Бем-Баверк ; пер. с англ. В.Кошкина под ред.А.В. - Куряева.— Челябинск: Социум, 2010— 916с.

5. Владиславлев Д.Н. Энциклопедия банковского маркетинга, М.:Ось-89, 2009.—256с.

6. Ефимова, Л. Г. Банковские сделки :Актуальные проблемы: дис. ...канд. юрид. наук.: 12.00.03/ Ефимова, Людмила Георгиевна- М., 2000—520

7. Кроксфорд, Х. Искусство розничного банкинга. Факты, аналитика, прогнозы/Хью Кроксфорд, Фрэнк Абрамсон, Алекс Яблоновски; пер. с англ. Е.И. Недбальская—Минск.: Гревцов Паблишер, 2007.—320с.

8. Липсиц И.В.Ценообразование и маркетинг в коммерческом банке Москва: Экономика, 2004, серия «Homo faber», 124 с.

9. Липсиц И.В. Ценообразование : Учебно-практическое пособие, М.:Издательство Юрайт, 2011.—399с.

10. Организация деятельности коммерческих банков. Теория и практика: учебник для магистров/ А.М. Тавасиев ,В.Д. Мехряков, О.И.Ларина. - М.:издательство Юрайт, 2014.- 735с.

11. Питер Дойль Маркетинг, ориентированный на стоимость, СПб.: Питер, 2001.—480 с.

12. Радковская Н.П. Маркетинг в коммерческих банках, СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2004.—96с.

13. Тагирбеков К.Р. Основы банковской деятельности, М.: Инфра-М, 2003.—720с.

14. Уэрта де Сото Х. Социально-экономическая теория динамической эффективности/ Хесус Уэрта де Сото; пер. с англ. В.Кошкина под ред.А.В.Куряева.— Челябинск: Социум, 2011— xvi+ 409с.

15. Хайек Ф. Цены и производство/Фридрих Хайек пер. с англ.под ред. Гр.Сапова. Челябинск: Социум, 2008.—199с.

16. Dennis Caplan Management Accounting Concepts and Techniques,

University at Albany (State University of New York) copyright 2006

17. Natasha Kozul Investment Banking Securities: A Practical Guide to Structures, Products, Pricing and Calculations (Financial Times Series) Paperback ,2011—311p.

18. Pezzullo, Mary Ann Marketing for bankers. American Bankers Association, 1993- xi, 522 p.

An Analysis of bank pricing methods with the assistance of the Austrian School theory Mushenko D.V.

International Banking Institute
The article deals with the pricing as an integral part of the complex of bank marketing, taking into account peculiarities of banking product. The author obtained such features in the form of bank pricing, and as an interest rate and bank tariff. In accordance with the theory of Austrian school grading concordance market banking pricing methods by methods based on a purely internal cost-determinative, to a purely market-based methods based on the net value of banking product. Particular attention is paid to the complexity of cost accounting in cost-based pricing methods including the complexity of the measurement and identification of banking products. The author analyzed the use of coefficients in the price of following methods. The ways of the transition to clean and value pricing practices in the bank is shown. Just from the standpoint of the theory of Austrian school analyzed the banking risks and uncertainties, which included in the price of banking products. The features of the control bank pricing for individuals and legal entities are considered.

Keywords: pricing, banking pricing analyzes pricing methods, forms of bank pricing, pricing management, value, risk and uncertainty, bank rate, market interest rate.

References

1. Ananyevskiy S.M., Nevzorov V. B. Probability theory with examples and tasks: studies. Grant, SPb.: IZDVO:S. - Peterb. un-that, 2013. — 240 pages.
2. Bagiyev G. L. Tarasechivich V. M. Marketing: the textbook for higher education institutions, SPb.: St. Petersburg, 2012. – 551с.
3. Beloglazova G. N. Banking. Organization of activity of commercial bank: the textbook for bachelors/G. N. Beloglazova [etc.]; under the editorship of G. N. Beloglazova, L.P. Krolivetskaya – the 3rd prod., reslave. and additional – M.: Publishing house of Yurayt, 2014. - 652 pages - a Series: Bachelor. Advanced course.
4. Bem-Baverk O. of von Capital and profit; T.2: Positive theory of the

- capital of T.3: Digressions / Eugen von Bém-Bawerk; the lane with English V. Koshkina under the editorship of A. V. Kuryaev. — Chelyabinsk: Society, 2010 — 916 pages.
5. Vladislavlev D. N. Encyclopedia of bank marketing, M.:os-89, 2009. — 256 pages.
 6. Yefimova, L. G. Bank transactions: Actual problems: yew. ... edging. юрид. sciences.: 12.00.03/ Yefimova, Lyudmila Georgiyevna-M., 2000 — 520
 7. Kroksford, X. Art of retail banking. Facts, analytics, Forecasts/Hugh Kroksford, Frank Abramson, Alex Yablonovski; the lane with English E.I. Nedbalskaya — Minsk.: Grevtsov Publisher, 2007. — 320 pages.
 8. Lipsits I.V Pricing and marketing in commercial bank Moscow: Экономистъ, 2004, Homo faber series, 124 pages.
 9. Lipsits I.V. Pricing: Educational and practical grant, M.:izdatelstvo of Yurayt, 2011. — 399 pages.
 10. Organization of activity of commercial banks. Theory and practice: the textbook for masters /AM. Tavasiyev, V.D. Mekhryakov, O. I. Larina. - M.:izdatelstvo of Yurayt, 2014. - 735 pages.
 11. Peter Doyle the Marketing focused on the cost, SPb.: Peter, 2001. — 480 pages.
 12. Radkovskaya N. P. Marketing in commercial banks, SPb.: Knowledge, IVESEP, 2004. — 96с.
 13. Tagirbekov K.R. Bases of bank activity, M.: Infra-M, 2003. — 720с.
 14. Uert de Soto X. Social and economic theory of dynamic efficiency / Jesus of Uert de Soto; the lane with English V. Koshkina under the editorship of A. V. Kuryaev. — Chelyabinsk: Society, 2011 — xvi + 409 pages.
 15. Hayek F. The prices and production / Friedrich Hayek Lane with English under the editorship of Gr. Sapova Chelyabinsk: Society, 2008. — 199 pages.
 16. Dennis Caplan Management Accounting Concepts and Techniques, University at Albany (State University of New York) copyright 2006
 17. Natasha Kozul Investment Banking Securities: A Practical Guide to Structures, Products, Pricing and Calculations (Financial Times Series) Paperback, 2011 — 311p.
 18. Pezzullo, Mary Ann Marketing for bankers. American Bankers Association, 1993 xi, 522 p.

Региональная политика Китая и свободные экономические зоны

Перцик Евгений Наумович, академик РААСН, Заслуженный деятель науки РФ, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва;

Кабакова Софья Иосифовна, академик МАИЭС, член-корр. РИА, советник РААСН, Заслуженный инженер России, Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова, soev35@yandex.ru

Раскрыта специфика пространственной структуры урбанизации Китая и многоступенчатого административно-территориального деления, неравномерность процесса урбанизации (рост-падение-рост) и размещения городского населения; крупнейшие города, агломерации, макрорегионы. В Китае многоступенчатая система СЭЗ, подобной ей нет нигде в мире: СЭЗ с многоотраслевой экономикой; «открытые» портовые города; открытые приморские экономические зоны, включающие города и сельскую местность; пограничные открытые города, и др. Китаю возвращен Гонконг (после 160 лет владения им Великобританией) и Макао (после 450 лет владения Португалией). Ко времени воссоединения с КНР Гонконг превратился в один из мировых финансовых центров, стал крупным экспортером капитала и центром офшорного бизнеса. Специальный административный район Сянган получил самоуправление «самой высокой степени» – вне компетенции его местных властей остаются лишь вопросы внешней политики и обороны, такой статус Сянгана сохранится на 50 лет.

Ключевые слова: структура урбанизации Китая, административно-территориальное деление, размещения городского населения, крупнейшие города.

Китайская Народная Республика – современное государство – гигант, занимающее первое место в мире по численности населения (на март 2015 г. – 1 млрд. 368,7 млн. человек), третье место в мире по площади территории (на январь 2014 г. – 9,597 тыс. кв. км) и второе место по ВВП (12,4 трлн. долларов), претендующее в XXI в. на роль сверхдержавы.

На земном шаре немного стран с такими глубокими природными, историческими и социально-экономическими различиями между их районами, как в Китае. Если применить по отношению к этой стране общую концепцию Центра, Полупериферии и Периферии, то именно эта концепция нашла отражение в официальном выделении в Китае трех экономических зон – Восточной, Центральной и Западной.

Восточную зону, являющуюся Центром, образуют девять приморских провинций и автономных районов Китая, а также имеющие права провинций три города центрального подчинения – Пекин, Шанхай и Тяньцзинь. Это наиболее развитая в социально-экономическом отношении часть страны с крупной тяжелой и легкой промышленностью, с интенсивным сельским хозяйством, с густой транспортной сетью и довольно развитой социальной сферой. Благодаря обилию морских портов это также самая включенная в мирохозяйственные связи часть Китая. После начала экономических реформ именно Восточная зона испытала бурный экономический подъем, который во многом предопределил всё китайское «экономическое чудо». Именно здесь возникли современные наукоемкие отрасли производства, сюда поступила, да и продолжает поступать основная часть иностранных инвестиций. Экономика Восточной зоны стала по существу экспортно ориентированной.

Центральная зона включает в себя девять провинций и автономных районов Северо-Восточного, Северного и Центрального Китая, а также один город центрального подчинения – Чунцин. Экономика этой зоны значительно менее открыта и связана в основном с использованием собственных людских, минеральных и природно-климатических ресурсов. Например, провинция Шаньси выделяется во всем Китае по масштабам развития угольной промышленности (Датун), провинции Хэнань и Хунань – производством риса и других сельскохозяйственных культур, а автономный район внутренняя Монголия – скотоводством.

Западная зона также состоит из девяти провинций и автономных районов Китая. Экономический профиль этой зоны можно определить как аграрно-индустриальный. Во всех частях этой зоны определяющей отраслью было и остается сельское хозяйство, к тому же нередко экстенсивное. В промышленности преобладает добыча и переработка первичного сырья. Для этой зоны характерна не только низкая плотность населения, но и наличие огромных неосвоенных или малоосвоенных пространств.

Разница в уровнях социально-экономического развития трех частей Китая объясняется особенностями их исторического развития. Разрыв в душевом ВВП между самым богатым (Шанхай) и самым бедным (Гуйчжоу) районами Китая – 11,5 раза.

Наряду с перечисленными выше тремя зонами в Китае еще в конце 1950-х гг. стали выделять более дробные экономические регионы – макрорегионы. Всего таких регионов шесть. Из них Се-

веро-Восточный включает в себя три провинции, Северный – две провинции и один автономный район; Восточный – шесть провинций, Центральнo-Южный – пять провинций и один автономный район; Северо-Западный – три провинции и два автономных района и Юго-Западный – три провинции и один автономный район.

Первый этап региональной политики совпал с осуществлением экономических реформ 1980–1990-х гг. На этом этапе явный приоритет был отдан Восточной экономической зоне. Главными мотивами для этого послужили: выгодное экономико-географическое положение зоны, наличие развитой промышленной и транспортной инфраструктуры, созданного ранее достаточно мощного промышленного потенциала, больших резервов дешевой рабочей силы – т.е. всего того, что создавало благоприятные условия для привлечения иностранного капитала и развития наукоемких отраслей. Именно благодаря осуществлению такой региональной политики Восточная зона превратилась в своего рода локомотив, вытягивающий всю китайскую экономику на новые рубежи.

Переход ко второму этапу, был ориентирован на ускоренное развитие Центральной зоны, причем с использованием административных, организационных и экономических мер. Так была поставлена задача переводить все энергоемкие и материалоемкие производства, связанные с перевозками значительного количества грузов, из восточных в центральные и западные районы страны. Это относится, в частности, к электростанциям, которые начали строить преимущественно в Центральной зоне, чтобы вместо перевозки на дальние расстояния угля или нефти направлять на Восток электроэнергию. Центральная зона превращается из относительно закрытой в более открытую зону, также привлекающую иностранный

капитал.

Далее следует третий этап – время развития наиболее отстающей Западной зоны. Предпочтение здесь отдается сельскому хозяйству, использованию местных минерально-сырьевых ресурсов, первичной переработке сырья. Пожалуй, наиболее благоприятны перспективы Синьцзян-Уйгурского автономного района, где растет добыча нефти и газа, расширяется освоение водно-энергетических ресурсов, увеличиваются площади орошения, идет освоение целинных земель. Дополнительные благоприятные возможности для развития этого района Западной зоны создает его транспортно-географическое положение – контактной территории на границе Китая со странами СНГ.

Свободные экономические зоны Китая.

Одной из важнейших частей региональной политики в Китае следует считать создание свободных экономических зон, которые во многом, если не в первую очередь, способствовали подъему Восточной экономической зоны, а в конечном счете – всей китайской экономики.

На рубеже 1970–1980-х гг. со всей очевидностью обнаружилась отсталость и низкая эффективность китайской экономики, перенесшей «большой скачок» и «культурную революцию». Необходимы были принципиально новые решения. И одним из них стало решение перейти от замкнутой модели развития к более открытой. Поскольку перевести сразу все хозяйство страны на рельсы такой открытости было невозможно, то для этой цели были выбраны отдельные свободные экономические зоны (СЭЗ) в восточной и южной - приморских частях страны.

К созданию свободных (специальных) экономических зон Китай приступил в конце 1970-х гг. При этом был использован опыт других стран и территорий Азии. Их пример был наиболее привлекателен, потому что у

истоков экономических успехов «азиатских тигров» стояли этнические китайцы, составляющие в Сингапуре и Гонконге подавляющее большинство, а в Тайване фактически все население. Выдвигая идею создания свободных экономических зон, Дэн Сяопин рассчитывал главным образом на привлечение капитала заморских китайцев (хуацяо), и эта идея полностью себя оправдала: в последующий период 75–80% всех инвестиций в Китае принадлежали именно им.

Основные цели создания СЭЗ заключались в следующем:

1) максимальное привлечение иностранного капитала, передовых техники и технологий, создание предприятий в наукоемких отраслях промышленности;

2) развитие внешнеэкономической деятельности и обеспечение более широкого включения страны в международное разделение труда, увеличение экспорта и валютных поступлений;

3) использование СЭЗ как школ передового опыта в функционировании современного производства и управления им для всей остальной территории Китая;

4) подъем социально-экономических условий в СЭЗ до уровня, достигнутого в Гонконге, Сингапуре и других странах Азии;

5) использование дешевой и избыточной рабочей силы, которой располагает Китай.

Отличительная черта СЭЗ – автономия местных властей от центрального правительства в решении таких вопросов, как учреждение предприятий с иностранным участием, установление для иностранных вкладчиков разного рода льгот в уплате подоходного налога, упрощение процедуры получения виз. Государство также предоставляет СЭЗ значительную самостоятельность в проведении внешнеторговой деятельности и контроле за ней.

С начала создания СЭЗ в Китае прошло уже более четырех

десятков лет. За это время политика в отношении этих зон совершенствовалась. В экономической литературе принято выделять три этапа формирования СЭЗ, первый из которых охватывал конец 1970-х – начало 1980-х гг., второй – 1980-е гг., а третий – 1990 гг. и далее. К 2000 г. таких СЭЗ самых разных типов в стране было уже более 180. Их внешнеторговый оборот измерялся десятками миллиардов долларов, а доля в экспорте и импорте страны все время возрастала.

За это время в Китае сформировалась такая сложная многоступенчатая система свободных экономических зон, подобной которой нет ни в одной другой стране мира. Типология их отличается довольно большой сложностью, включая свыше пятнадцати разного рода подтипов таких зон. Некоторые из них совпадают с принятой в большинстве стран типологией, а некоторые отражают чисто китайскую специфику. Но самых главных типов можно выделить два.

Первый тип – специальные экономические зоны, обладающие многоотраслевой экономикой с ярко выраженной экспортной ориентацией. Специфика их географического положения, наличие особого административного и визового режима придают им анклавный характер. Именно эти зоны стали первыми экспериментальными полигонами по привлечению иностранного капитала, заимствованию международного опыта и внедрению его в формирующуюся рыночную экономику страны. Всего таких специальных экономических зон в Китае пять.

Четыре из них обычно называют «старыми», так как они были учреждены еще в 1980 г. В том числе три зоны находятся в провинции Гуандун: Шэньчжэнь (327,5 км²), Чжухай (15,2 км²) и Шаньгоу (52,6 км²), а четвертая – в провинции Фуцзянь (Сямынь, 131 км²). Первая из них расположена в непосредственной близости от Сян-

гана (б. Гонконга), вторая – от Аомыня (б. Макао), а третья и четвертая находятся напротив Тайваня.

За время, прошедшее после 1980 г., все четыре первых СЭЗ вполне доказали свою жизнеспособность, продемонстрировав исключительно высокие темпы экономического и технологического развития. На первых этапах необходимая инфраструктура в этих зонах создавалась на государственные средства, но затем их развитие обеспечивал уже приток иностранных инвестиций. Еще в начале 1990-х гг. на четыре «старых» СЭЗ приходилось не менее одной четверти всех иностранных вложений в экономику страны. Здесь разместились многие тысячи совместных предприятий. Хотя все эти зоны обычно относят к категории неспециализированных, а комплексных, между ними все же существуют определенные различия. Так, специализация СЭЗ Шэньчжэнь – промышленная, СЭЗ Шаньгоу – агропромышленная, СЭЗ Сямынь – промышленная и туристская, а СЭЗ Чжухай – преимущественно туристская.

Второй тип – это «открытые» портовые города. После того как планы создания первых четырех СЭЗ Китая стали успешно осуществляться, в 1984 г. было принято решение об «открытии» четырнадцати городов-портов, расположенных на побережье Желтого, Восточно-Китайского и Южно-Китайского морей. В отличие от СЭЗ, где существует собственное законодательство и границы, четырнадцать городов были оставлены в общей системе производственных и административных связей страны. Тем не менее они получили значительную свободу в проведении экономической политики и особенно в предоставлении дополнительных льгот для привлечения иностранного капитала. Нужно иметь в виду, что, по китайским меркам, эти города относятся к наиболее развитым: их доли в промышленной продукции всей страны составляет 0,25%,

в экспорте – 20%, а в грузообороте морских портов – почти 100%. Производительность труда на предприятиях на треть превышает средний уровень для страны. Известный приоритет при осуществлении политики «открытых дверей» был отдан четырем городам – портам: Шанхаю, Тяньцзиню, Даляню и Гуанчжоу.

С середины 1980-х гг. стали выделять открытые приморские экономические зоны, которых теперь уже семь. От специальных экономических зон они отличаются более крупными размерами, а также тем, что охватывают не только города, но и сельскую местность (в устьях рек Янузы и Чжэнзянь).

В начале 1990-х гг. перечень «открытых» территорий пополнился шестью городами-портами на р. Янцзы, среди которых и такие крупные, как Ухань, Чунцин. Тогда же на северной границе Китая с Россией, Казахстаном, Киргизией, Монголией появились приграничные «открытые» города. Было также учреждено восемнадцать «открытых» городов во внутренних районах страны, среди которых Харбин, Нанкин, Куньмин.

Кроме того, существуют также десятки более мелких зон высоких технологий, беспоземельных зон, инвестиционных зон и др.

Особо можно отметить промышленные зоны, формирующиеся в недавно возвращенных Китаю Сянгане и Аомыне. Большого внимания заслуживает и международная зона экономического сотрудничества Туманган (Туманьцзянь), которая формируется в бассейне одноименной реки на стыке границ КНР, КНДР и России.

В проведении политики создания СЭЗ возникало немало трудностей и ошибок. Здесь и трата больших средств на развитие производственных отраслей, и не столь высокое качество продукции – как результат сравнительно низкой квалификации рабочей силы, необходимость завозить часть «гостей-рабочих» из отдаленных

районов, и недостаточная конкурентоспособность производимых товаров на мировом рынке. СЭЗ далеко не полностью оправдали надежды на массовый приток передовых новых технологий. При этом нужно иметь в виду, что главными инвесторами в них выступают все же не фирмы Японии, США или стран Западной Европы, а фирмы Сянган и Тайваня, причем мелкие и средние. Деловые связи с СЭЗ наладили прежде всего предприниматели китайского происхождения из числа хуацяо.

Можно считать, что в восточных районах Китая уже создан пояс «открытых» территорий с населением 200 млн. человек, ориентированный вовне и все более вступающий в систему международного географического разделения труда.

Внешние экономические связи Китая. Китай – одна из наиболее старых торговых держав мира. Еще в древности существовал Великий шелковый путь, связывавший Поднебесную империю со странами Средиземноморья. В средние века на смену ему пришел другой – морской путь, проходивший вдоль южного побережья Азии. Из Китая вывозили шелк, фарфор, бумагу, самоцветы, изделия из железа. Морская торговля процветала в Китае и в раннее новое время, и в период Великих географических открытий. Но затем Китай перешел к политике «закрытых дверей», которая продолжалась до середины XIX в. и так называемых опиумных войн.

Перед образованием КНР в 1949 г. внешнеэкономические связи страны наглядно отражали состояние ее экономики. Китай вывозил традиционные продукты своего сельского хозяйства – шелк, хлопок, чай, соевые бобы и некоторые виды горнорудного сырья, ввозил же продовольствие и различные промышленные изделия. Да и в новом Китае, в периоды «большого скачка» и «культурной революции», когда господствовала концепция «опоры на

собственные силы», внешние экономические связи играли второстепенную роль.

Воссоединение Гонконга и Макао с Китайской Народной Республикой.

В конце 1990-х гг., в новейшей истории КНР произошли два важных события геополитического значения: в середине 1997 г. Великобритания после 160 лет обладания Гонконгом возвратила его Китаю; в конце 1999 г. Португалия, 450 лет владевшая Макао, также передала это владение под юрисдикцию КНР. Обе эти территории расположены на крайнем юге Китая, в месте впадения в Южно-Китайское море р. Синцзян. Только Гонконг находится на восточном берегу широкого устья- залива этой реки, а Макао – на западном.

История Гонконга кратко такова. В 1842 г., после первой опиумной войны, Великобритания получила у Китая в «вечное владение» небольшой о. Гонконг. Тогда же здесь был основан город, получивший официальное название Виктория (в честь королевы Виктории), но чаще называвшийся Гонконгом. Затем, в 1856–1860 гг., к новому владению была присоединена значительно большая по размерам южная часть п-ова Цзюлун (Коулун). А в 1898 г. Великобритания сумела навязать Китаю новую конвенцию, согласно которой получила в аренду на 99 лет и северную часть п-ова Цзюлун – так называемые Новые территории. Из этих трех частей, если не считать множества мелких островов, и состоит Гонконг.

Выгодное географическое положение Гонконга на стыке Восточной и Юго-Восточной Азии, морских и сухопутных торговых путей способствовало тому, что концу XIX в. он превратился в один из крупнейших портовых, торговых и финансовых центров этого региона. Такие функции сохранились за ним и в первой половине XX в., в 1960-х гг. началось быстрое экономическое развитие Гонконга, обусловившее его пере-

ход в категорию новых индустриальных стран. Уровень развития Гонконга к моменту воссоединения с Китаем показывает, что речь идет о микротерритории площадью немногим более 1000 кв. км с населением 6,8 млн. человек.

Все лучшее познается в сравнении. Например, по размеру своего ВВП крошечный Гонконг превосходил Норвегию, Финляндию, Грецию, Польшу, Саудовскую Аравию, Индонезию, Израиль, ЮАР. По показателю душевого ВВП он опережал Великобританию, Италию, Испанию, Канаду, Австралию, Новую Зеландию. По стоимости выпускаемой промышленной продукции стоял впереди Чехии, Венгрии, Пакистана, Алжира, Перу, Чили. По объему предоставляемых услуг оставил позади Данию, Норвегию, Финляндию, Польшу, Грецию, Турцию, ЮАР. А по числу принимаемых иностранных туристов от него отставали такие страны как Нидерланды, Украина, Белоруссия, Турция, Малайзия, Республика Корея, Тунис, Бразилия, Австралия.

Ко времени воссоединения с КНР в Гонконге сложился крупный хозяйственный комплекс, к главным функциям которого следует отнести транспортную, торговую, промышленную, финансовую, сервисную.

Роль Гонконга как транспортного узла в первую очередь определяет его морской порт, который обладает третьей в мире по величине акваторией (после Сан-Франциско и Рио-де-Жанейро); площадь его естественной гавани 52 кв. км. Он давно уже был объявлен свободным портом, где разрешался беспоглаженный ввоз и вывоз большинства товаров. Ныне этот порт относится к числу крупнейших в мире, а его контейнерный терминал, обрабатывающий ежегодно несколько миллионов контейнеров, вышел на первое место в мире, опередив Сингапур и Роттердам.

Морской порт стимулировал и развитие международной

торговли, по размерам которой Гонконг входил в состав первой десятки стран мира. Особенность Гонконга, как и Сингапура, заключалась в высокой доле реэкспорта. Только здесь его преобладание было еще большим; на него приходилось почти 90% всей внешней торговли. Это значит, что Гонконг специализировался на перепродаже товаров, произведенных в других странах. Например, по экспорту продукции текстильной промышленности маленький Гонконг занимал второе место в мире, немного уступая только Китаю, но 90% этого экспорта составлял реэкспорт.

Морской порт и международная торговля в свою очередь стимулировали развитие промышленности, которая работает в основном на импортном сырье и полуфабрикатах, а 80% своей продукции направляет на экспорт. Ведущие отрасли промышленности – электронная (750 предприятий, 35% всего экспорта) и электротехническая, производство часов, игрушек, а также судостроение и судоремонт, нефтепереработка, цементная, текстильная, швейная, пищевкусовая.

Наконец, в 1990-х гг., Гонконг превратился в один из мировых финансовых центров. Здесь расположено более 500 банков, в большинстве своем зарубежных. Фондовая биржа занимает пятое место в мире по объему операций, здешний рынок золота также один из крупнейших в мире. Гонконг стал крупным экспортером капитала, превратился в один из важнейших центров офшорного бизнеса. Число офшорных компаний в нем измеряется десятками тысяч.

Воссоединение Гонконга с Китаем имеет правовой и экономический аспекты. После возвращения Гонконга под суверенитет Китая британская колониальная система во главе с губернатором была сразу же ликвидирована. В соответствии

с законом, принятым Всекитайским собранием народных представителей еще в 1990 г., Сянган был провозглашен Специальным административным районом в составе КНР. Ему было предоставлено самоуправление «высокой степени», в том числе для осуществления законодательной, исполнительной и судебной власти. Сянган сохранил свой статус свободного порта, международного финансового центра с собственной финансово-валютной и таможенной системами. Он продолжает свое членство в большинстве международных организаций и имеет право вступать в другие организации. Вне компетенции местных властей остаются только вопросы внешней политики и обороны. Такой особый статус Сянгана сохранится на пятьдесят лет. Официальные языки здесь – китайский и английский. (Плотность населения в Макао составляет 26 тыс. человек на один кв. км). Это самый высокий показатель в мире для отдельно взятого государственного или полугосударственного образования; непосредственно в городской черте Сянгана плотность населения достигает рекордной цифры – около 180 тыс. человек на один кв. км).

Китай занимает ведущее место по многим научным направлениям. В частности, в таких приоритетных направлениях, как ядерная энергетика; космическая техника – создание орбитальной космической станции, современной ракеты-носителя большой мощности для использования в военных и гражданских целях; информационные технологии – разработка сложных компьютерных систем на новых принципах, оптоэлектронных измерительных приборов и устройств, комплексных информационных систем: автоматизация и создание производственных систем, интегрированных на базе ЭВМ; лазерная техника; новые конструкционные материалы; биотех-

нология – создание высокопродуктивных, болезнестойких пород животных, высокоурожайных сортов растений, новых медицинских препаратов, применение генной инженерии в борьбе с заболеваниями; участие в исследованиях генома человека, разработке проблем искусственного интеллекта и др.

В условиях современной мировой геополитики между Россией и КНР установились прочные экономические, геополитические и стратегические отношения: началось взаимодействие между таможенными службами в новом формате Россия – Китай- Казахстан; облегчается визовый режим, китайские инвесторы стремятся открыть свой бизнес в России, российский и китайский бизнес готовы к сотрудничеству во многих направлениях, в том числе в области инфраструктурного строительства. XXI век принято считать веком Азиатско-Тихоокеанского региона, сердцевину последнего составляет Китай.

Литература

1. Страны мира, факты и цифры. Справочник – С-Пб: «Норинт», 2001
2. Перцик Е.Н. Города мира. География мировой урбанизации. – М.: «Международные отношения», 1999
3. Перцик Е.Н. Географическая мысль: история, проблемы, поиск решений. История и методология географической науки, географические аспекты развития городов и урбанизации. – М.: Изд. «Мастер», 2013
4. Кабакова С.И., Перцик Е.Н. «Особенности урбанизации в странах Западной Европы в контексте проблем развития урбанизации в России». – М.: «Инновации и инвестиции», 2014. №4
5. Переломов Л.С. Слово Конфуция - М.: ТПО «ФАБУЛА», 1992
6. «Дыхание Китая» № 5,6 и др. - М.: Российская газета, 2015

Regional Policy of China and Free Economic Zones (FEZ)

Pertsik E.N., Kabakova S.I.

Lomonosov Moscow State University,
International law institution and
economies of A.S. Griboyedov

Specific features of urbanization structure in China are described, i.e.: multi-level administrative division, uneven urbanization process (rise-fall-rise) and locations of urban population; major cities, agglomerations, macroregions. China has a unique (nothing of this sort in the world) multi-level system of free-economic zones: a FEZ with a diversified economy; open seaport towns; open maritime economic zones including cities and non-urban areas; frontier open towns, etc. China was given back Hong

Kong (after 160 year in possession of Great Britain) and Macao (after 450 year in possession of Portugal). By the moment Hong Kong joined the PRC it had become one of the world financial centres and off-shore business and a large capital exporter. A dedicated administrative area Xianggang has received a self government of «the most high level» – beyond the competency of local authorities are only matters of foreign policy and defense, and such status will last for 50 years.

Keywords: urbanization structure in China, multi-level administrative division, locations of urban population, major cities.

References

1. Countries of the world, facts and figures. The reference book – S-PB: «Норинт», 2001

2. Pertsik E.N. Cities of the world. Geography of a world urbanization. – M.: «The international relations», 1999
3. Pertsik E.N. Geographical thought: history, problems, search of decisions. History and methodology of geographical science, geographical aspects of development of the cities and urbanization. – M.: Prod. «Master», 2013
4. Kabakova S. I., Pertsik E.N. «Features of an urbanization in countries of Western Europe in the context of problems of development of an urbanization in Russia». – M.: «Innovations and investments», 2014, No. 4
5. H.p. changes. Confucius's word - M.: ТПО «PLOT», 1992
6. «Breath of China» No. 5.6, etc. - M.: Russian newspaper, 2015

Философия европейского банка – концепция миссии и база стратегии развития

Пашков Роман Викторович,
банковский юрист, Финуниверситет

Современные надзорные требования к финансовой устойчивости кредитных организаций предполагают обязательное наличие у банков стратегии развития, отдельные банки идут по пути составления одного стратегического документа – концепции развития. Этот документ охватывает видение, миссию, философию, стратегию развития банка и главные организационные позиции его деятельности. Однако миссия любого европейского банка имеет отличие от исламского банкинга и требует глубокого философского осмысления для формирования той системы ценностей, которая порождает, развивает и реализует на рынке банковский потенциал.

В представленной статье показаны методологические предпосылки и практические рекомендации к формированию банковских ценностей, рекомендации креативного видения, миссии, девиза и основ банковской философии, т.е. того, что определяет исключительность и узнаваемость конкретного коммерческого банка. Рассмотрены базовые элементы философии европейского банка. Философия – не модный тренд, а взгляды банка на окружающий мир и место банка в нем как кредитного учреждения. Философия банка выстраивает систему корпоративной культуры как философию общей судьбы. Философия является неотъемлемым элементом социальной ответственности банка как бизнеса. Банк всегда должен содействовать общему благу развития реального сектора национальной экономики.

Ключевые слова: банк, европейский банк, стратегия, философия банка, стратегия развития банка, миссия

«Наш банк является наследником христианской традиции социальной ответственности и партнерских отношений с государством. Мы – европейский банк и банк для европейского бизнеса, мы содействуем развитию всех регионов присутствия и добиваемся качественного исполнения банковских услуг».

Миссия банка N

ЭЛЕМЕНТЫ ФИЛОСОФИИ БАНКА

Философия банка – это особый взгляд банка в окружающий мир, в котором банк формирует и формулирует свою позицию как части кредитно-финансовой сферы национальной экономики, обозначает свою принадлежность к банковской системе и создает корпоративную культуру у сотрудников, сплачивая их вместе¹.

Философия банка является неотъемлемым и крайне важным фундаментом любой Стратегии развития банка как социально ответственного бизнеса. Банк России не воспринимает философию банка как набор красивых слов, а проверяет ее реальное воплощение на практике, в деятельности каждого подразделения банка, поскольку совокупность рисков прямым образом влияет на организацию и планирование банковского бизнеса.

Наличие философии банка влияет и на стратегический риск банка. Реальность философии банка и ее выполнение существенно снижают стратегический риск банка, формируя благоприятную финансовую среду. Брайан Питман, Sir Brian Pitman, известный и влиятельный британский финансист, бывший председатель правления Lloyds TSB Group определил стратегию как «четкую направленность и трудный выбор», подтверждая, что в стратегии важна и необходима направленность, которая может выражаться «центральной идеей» и требует действий (процесса), связанных с выбором направлений деятельности и наполнением «центральной идеи».

Видение и миссия, на первый взгляд, – аналогичные друг другу понятия, но видение банка отличается от миссии тем, что дает четкое представление о новых видах деятельности, целях, перспективах и отвечает на вопрос: «Какими нам стать в будущем?». Персонал банка, осознающий конечную цель, всегда будет без лишних вопросов с энтузиазмом, вдохновением и пониманием общего дела относиться к своей работе.

Провозглашение видения гарантирует наличие высоких целей и всех моральных ценностей, принятых в современном обществе, определяет четкие характеристики организации в будущем. Таким образом, это заманчивый конечный образ организации в будущем, формируемый совокупностью элементов философии банка (см. рис. 1):

1. Девиз или главный слоган бренда.
2. Миссия как главная цель развития банка в окружающем мире.
3. Краткое описание философии это, как бы описание кредо, квинтэссенция, краткий набор утверждений о банке.

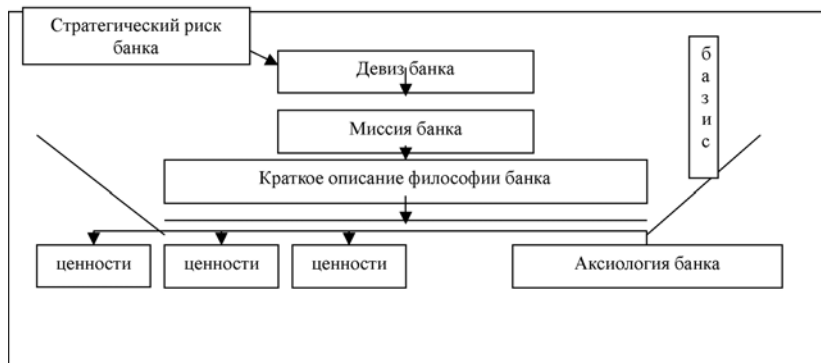


Рис. 1

4. Ценности банка как высшее; то, во что верит банк как кредитное учреждение.

5. Приложение: Клиентская политика как неотъемлемая часть философии банка.

ДЕВИЗ

Философия банка обязательно должна содержать девиз или главный слоган философии банка. Это как бы смысл бренда, его словесный знак. Он может быть и таким: «Работая на благо каждого отдельного клиента, быть полезным обществу в целом».

Смысл девиза в том, что банк, выполняя потребности клиентов, получая прибыль, содействует тем самым и общему благу. То есть, выполняя частное, банк создает общее благо тем самым. Банк всегда обязан содействовать общему благу, выполняя задачи по развитию реального сектора экономики. Банк всегда часть общего в стране и банк никогда не должен забывать об этом.

МИССИЯ

Миссия раскрывает девиз банка и формулирует главную цель развития банка. Часто она ошибочно называется «наша философия». Это сверхцель банка. Миссия раскрывает позицию банка по отношению к миру, это его бытие в мире, обществе и государстве, среди клиентов. Миссия должна приумножать богатство клиентов и общества, позволяя банку зарабатывать прибыль для акционеров, создавать рабочие места для сотрудников. Цель деятельности банка определяет значение его

работы и философию. Как следствие, это влияет на формирование ценностей, морали и принципов работы банка. Миссия «для внутреннего использования» воспроизводит главные цели, задачи и принципы банковской деятельности, включая взаимоотношения со всем окружением, а это клиенты, акционеры, партнеры, местные органы управления и СМИ. Все сотрудники банка должны вынести для себя важное при ответе на вопрос, для кого и что мы предлагаем, существуя на рынке.

Цель существования или миссия Банка (во втором варианте трактовки) заключается в определении основного направления деятельности, которое проявляется как главное основание для появления Банка на рынке финансовых услуг и отражает его ценные качества и принципы.

Не нужно смешивать понятия видения и миссии, так как именно видение организует и объединяет людей, поясняет им смысл всех новшеств и помогает персоналу адаптироваться ко всем изменениям. Видение банка заставляет сотрудников испытывать гордость за уже достигнутые результаты и позитивные перемены, при этом дает силы и энергию идти к новым заявленным целям и оставаться им верным. Ни одна организация не станет успешной, если она остановится в своем развитии, поэтому именно видение дает толчок для творческих идей и внушает желание приблизить день осуществления всех задуманных нововведений.

Как правило, видение – это детальный план внутренней организации деятельности банка, который составляется коллективно из мельчайших деталей при участии ведущих специалистов, руководящих сотрудников и, конечно, собственников. Можно даже сказать, что видение – это мечта, которую нужно воплощать в жизнь. При составлении видения крайне значим профессиональный уровень каждого участника этого процесса, а также важно создать группу единомышленников, которые хорошо знакомы с принципами работы бизнеса, банковской системы и связанных с нею отраслями. Кроме того, людям, разрабатывающим видение банка, нужно уметь работать с клиентами, персоналом и конкурентами.

Пример миссии европейского банка:

Для клиентов – предоставление возможности для удовлетворения всех потребностей в финансовых услугах на основе высокого уровня сервиса и полноценного набора банковских услуг.

Для акционеров – содействие социально-экономическому развитию страны посредством финансирования реального сектора экономики.

Для персонала – создание атмосферы, благоприятной для раскрытия и развития индивидуальных способностей каждого работника, предоставление возможности для профессионального роста, а также достойной оплаты труда и социальных гарантий.

Как видим, миссия для разных агентов отличается. То есть оптимально так:

Для клиентов – удовлетворение всех потребностей при помощи различных банковских сервисов. Отсюда клиентоориентированность банка.

Для акционеров – развитие реального сектора экономики, приумножение общего блага через кредитование промышленности.

Для персонала – возможность самореализации каждо-

го сотрудника с достойной оплатой труда, чтобы работа была творчеством.

Для государства – социальная ответственность бизнеса с открытым ведением бизнеса и уплатой всех налогов. Важна прозрачность бизнеса и неучастие в схемах легализации.

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ФИЛОСОФИИ

Философия банка – система взглядов банка на свое место в государстве и обществе как кредитном учреждении. Можно сказать, что банковская философия определяет и определяется совокупностью принципов работы банка на рынке. Философия банка формирует у сотрудников и клиентов чувство общей судьбы, семейного банка для семейного бизнеса. Философия в принципе не должна зависеть от текущих рыночных позиций банка и ситуации в экономике.

Философии стоит выше сиюминутного, это взгляд на дальнюю перспективу. Возможно лет на 10-20. Философия устремлена в будущее и создает положительный образ банка на рынке.

Приведем характерные примеры философии российских банков:

Банк имеет исторические и экономические предпосылки для того, чтобы стать системообразующей кредитной организацией на рынке банковских услуг России.

Банк осуществляет постоянное внедрение новейших передовых банковских продуктов и технологий обслуживания, отвечающих потребностям Клиентов и Акционеров.

Банк способствует развитию экономической и социальной инфраструктуры на территории своего присутствия. Создавая и оптимизируя разветвленную сеть подразделений, Банк планомерно расширяет географию бизнеса адекватно интересам своих Клиентов и Акционеров.

Банк предоставляет своим Клиентам равные возможности эффективного управления своими средствами и равно ком-

фортные условия обслуживания, тщательно изучает потребности и возможности каждого Клиента, независимо от его статуса и местонахождения.

Банк грамотно управляет рисками таким образом, чтобы обеспечить приемлемый уровень доходности для своих Клиентов и Партнеров, при сохранении статуса надежного, устойчивого банка.

Банк работает по правилам цивилизованного рынка, который строит свои отношения с Клиентами и Партнерами на основе правовых и этических норм ведения бизнеса, в соответствии с профессиональными стандартами деятельности. Одним из наиболее ценных его активов является безупречная деловая репутация.

Банк работает в режиме диалога со своими сотрудниками и обеспечивает высокий уровень их профессионализма. Отношения Банка и его сотрудников характеризуются уважением, доверием и ориентацией на единые корпоративные ценности.

Философию Банка можно понимать и как перечень этических ценностей, которые Банк разделяет и которым будет добровольно следовать в отношениях с участниками, сотрудниками, партнерами, регулирующими органами и другими связанными с его деятельностью лицами.

Список правил, составляющих философию Банка²:

Банк старается следовать самым высоким образцам сервисного обслуживания, оберегает личные интересы клиентов, дает гарантии сохранения конфиденциальности.

Банк следует государственным законам, этическим нормам гражданского общества и правилам ведения бизнеса, выполняя при этом все данные обязательства с сохранением должного уровня собственной репутации.

Банк ведет свою деятельность в полной зависимости от интересов клиентов и соблюдает нейтралитет во взаимоотно-

шениях с финансово-промышленными группами, политическими партиями и объединениями.

Банк ведет развитие новых направлений и продуктов, используемых для своей деятельности, следуя стратегии взвешенного риска.

Банк не занимается финансированием экологически вредных и социально опасных производств, программ и проектов.

Банк ведет свою деятельность с учетом социальной значимости и соответствия социального и экономического факторов.

Банк занимается разработкой новых операций и направлений деятельности в соответствии с принципом рационального консерватизма.

Банк ценит своих сотрудников, создает комфортные условия для их работы, при этом у каждого сохраняется возможность для реализации своих личных способностей.

Банк проводит регулярный мониторинг рынка финансовых услуг и принимает оперативные меры в случае изменения экономической ситуации.

Банк чтит имеющиеся традиции, созданные российским предпринимательством, и содействует их воссозданию.

Несомненно, банки на рынке отличаются друг от друга; в первую очередь, совокупностью оказываемых услуг и их ценой. Как следствие, в банке формируются центры ответственности и центры прибыли. Каждый банк как система зиждется на какой-то основной предпосылке к получению дохода. Эта предпосылка, получившая выражение в философских принципах или конечных ценностях, реализует потенциал банка.

Принципы, составляющие философию Банка³:

1. Разрушение стереотипов:
· Осуществлять формирование положительного восприятия Банка в соответствии с интересами клиентов и партнеров, используя идеологические и технические инновации.

- Вводить в сервисное обслуживание современные банковские продукты и технологии.

- Давать возможность клиентам эффективно управлять своими средствами и предоставлять удобные для них условия, внимательно относясь к потребностям и возможностям клиента, невзирая на его статус и местоположение.

- Банк организует комфортные условия для работы своих сотрудников, оставляя за каждым из них возможность самореализации.

- Банк ценит старые бизнес-традиции и оказывает содействие в их возрождении.

2. Создание прецедентов:

- Банк имеет такой бизнес, каким его создают сотрудники.

- Банк имеет возможность грамотного управления рисками, обеспечивая достойную прибыль клиентам и партнерам, сохраняя надежность собственного статуса.

- Банк организует свою деятельность в открытом диалоге с сотрудниками, обеспечивая их профессиональный рост. Взаимоотношение сотрудников и самого Банка отличает уважение, доверие и установка на общие ценности.

3. Развитие бизнеса напрямую связано с развитием личностным:

- Успешная деятельность находится в полной зависимости от всех участвующих в этом процессе. Требуется постоянное улучшение и совершенствование, приводящее к надежности и доверию в работе.

ЦЕННОСТИ БАНКА

Ценности – это значимые положения бизнеса банка, это то, чем руководствуется банк в своих целях, общие корпоративные цели сотрудников, ядро корпоративной культуры. Ценности создают коллектив банка как общее, то, что соединяет и разделяется всеми сотрудниками. Ценности цементируют коллектив на выполнение миссии банка, несут положительные действия банка в мир.

Ценности банка объединяют и создают общий бизнес бан-

ка и его клиентов через общую судьбу в мире, уплачивая налоги и содействуя прозрачности бизнеса банка и клиентов.

Приведем два примера.

Ценности одного из крупных российских банков:

Клиентоориентированность

Мы предвидим потребности внешних и внутренних клиентов и предоставляем условия для их реализации.

Ориентация на результат

Мы предоставляем услуги и решения, выгодные как клиентам, партнерам, так и Банку, постоянно повышая эффективность бизнеса.

Ответственность

Каждый из нас берет на себя ответственность как за свою работу, так и за успех Банка в целом.

Инициативность

Мы приветствуем проактивное мышление и действия и поощряем заслуги.

Предсказуемость

Мы всегда выполняем взятые на себя обязательства в срок и в полном объеме.

Командная работа

Наша работа строится на принципах взаимного уважения и доверия; мы знаем, что каждый из нас вносит свой вклад в развитие бизнеса, и поддерживаем друг друга в решении ежедневных задач.

Ценности одного из европейских банков:

Брэнд

Мы стремимся, чтоб торговая марка Банка была одной из самых узнаваемых на рынке, каждая новая услуга обладала не только высокими потребительскими характеристиками, но и содержала элементы фирменного стиля банка. Мы планируем принимать все меры для развития и укрепления бренда банка.

Единство

Нам удалось объединить общей идеей многотысячный коллектив, состоящий из людей разных возрастов и с разным мировоззрением. Каждый человек – индивидуальность, но только нацеленность на единый результат может привести к успеху.

Лидерство

Банк принимает меры к укреплению своих позиций на основных сегментах финансового рынка страны и стремится быть впереди своих конкурентов в сфере разработки новых продуктов и внедрения передовых технологий, предложения клиентам и партнерам перспективных форм сотрудничества.

Активность

Мы стремимся постоянно находить новые идеи, творчески развивать взаимоотношения с партнерами, расширять присутствие на рынке и повышать доступность своих услуг для всех категорий клиентов.

Гармоничность

В деятельности крупных универсальных банков, к числу которых, безусловно, относится и наш банк, не может быть крайностей и противоречий. Кредитная поддержка клиентов должна сопровождаться привлечением депозитов, новая услуга – ее востребованностью у потребителей, каждое решение – конкретной реализацией. Мы стремимся, чтобы наши действия были максимально сбалансированы и соблюдались как собственные интересы, так и интересы клиентов.

Развитие

Мы постоянно ставим перед собой новые задачи в различных сферах банковской деятельности и целенаправленно и последовательно реализуем шаги по их достижению. Способность постоянно улучшать показатели работы и совершенствовать механизмы функционирования являются обязательным условием повышения конкурентоспособности банка.

Открытость

Банк прямо и откровенно декларирует свои цели, наши подходы к ведению бизнеса предельно прозрачны и не допускают возможности действовать вопреки достигнутым с партнерами договоренностям. Сведения о деятельности банка доступны для всех. Открытость – надежный и самый короткий путь к доверию.

Перспективность

С одной стороны, это способность четко видеть новые горизонты своего развития и определять верное направление дальнейшего движения вперед. С другой – это накопленный опыт работы и высокая репутация, которые дают основание окружающим быть уверенными, что банк и далее будет оставаться сильным и преуспевающим. Мы смотрим в будущее с обоснованным оптимизмом.

Рост

Рост такой структуры как банк многогранен и проявляется в открытии новых подразделений, расширении перечня предлагаемых услуг и, самое главное, в увеличении численности постоянных клиентов.

Ответственность

Такие качества работников, как умение четко определить допустимую грань принимаемых на себя обязательств, безусловное следование данному слову и способность довести начатое дело до конца, делают бизнес кредитной организации предсказуемым, устойчивым и безопасным.

Мобильность

Статичность в работе не позволяет занять и долго удерживать лидирующие позиции на рынке. Именно поэтому каждый новый вызов должен сопровождаться быстрым принятием со стороны банка единственно верного решения.

Безопасность

Сохранность вверенных банку денежных средств, их разумное и надежное размещение, соблюдение коммерческой тайны – именно этого в первую очередь ожидают от нас клиенты и партнеры. Поэтому в деле обеспечения безопасности не бывает вещей малозначительных и второстепенных.

Актуальность

Финансовая сфера наиболее чутко реагирует на происходящие в мире процессы, и наша задача своевременно предложить своим клиентам услуги, способствующие оптимальному решению их текущих проблем.

Надежность

Подтверждаемая на практике надежность является самым ценным капиталом, без которого невозможно дальнейшее существование банка.

Конструктивность

Такие качества, как умение нестандартно мыслить, быть коммуникабельным, находить взаимоприемлемые решения в самых сложных ситуациях, позволяют персоналу банка вести эффективный диалог и выстраивать взаимовыгодные отношения с клиентами и деловыми партнерами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, в настоящей статье рассмотрены базовые элементы философии европейского банка. Философия – не модный тренд, а взгляды банка на окружающий мир и место банка в нем как кредитного учреждения. Философия банка выстраивает систему корпоративной культуры как философию общей судьбы.

Философия является неотъемлемым элементом социальной ответственности банка как бизнеса. Банк всегда должен содействовать общему благу развития реального сектора национальной экономики.

ПРИЛОЖЕНИЕ:

Клиентская политика

«Клиенты хотят удобства, эффективности, быстрой реакции...и чтобы к ним относились, как ко взрослым», – Брайан Питман, Sir Brian Pitman, известный и влиятельный британский финансист, бывший председатель правления Lloyds TSB Group

Цели и задачи Клиентской политики

1.1. Разработка и внедрение Клиентской политики Банка являются важнейшими элементами реализации концепции стратегического развития банка (далее – Банк) на период ___ гг. в сфере маркетинга. Приоритетность Клиентской политики для Банка обусловлена определяющим влиянием результатов ее реализации практически на все аспекты деятельности Банка:

- Увеличение объемов операций и получаемых доходов.

- Обеспечение ликвидности, устойчивости.

- Снижение уровня рисков Банка.

1.2. Конечной целью реализации Клиентской политики, направленной на достижение главной стратегической цели (к 20__ году войти в число ___ крупнейших банков Российской Федерации по величине чистых активов) является:

- Увеличение объемов ресурсной базы Банка.

- Снижение себестоимости основных доходных продуктов Банка.

- Усиление конкурентной позиции Банка на рынке банковских услуг.

1.3. Результатом успешной реализации Клиентской политики Банка должно стать его позиционирование на рынке банковских услуг, как устойчивого клиентоориентированного Банка:

- Оказывающего корпоративным клиентам, активно работающим в реальном секторе экономики, а также частным лицам комплекс банковских услуг для успешного ведения бизнеса и сбережения накоплений.

- Строящего свою стратегию по отношению к клиентам на основе индивидуального подхода к запросам как корпоративной, так и частной клиентуры, качественно и своевременно выполняющего все свои обязательства перед клиентами, сохраняющего свою безупречную деловую репутацию.

- Использующего в своей работе современные конкурентные банковские технологии.

- Получающего устойчивые и диверсифицированные доходы от клиентского обслуживания.

1.4. Реализация Клиентской политики предполагает согласование по целям и задачам и взаимоувязанную реализацию:

- Тарифной политики.

- Процентной политики.

- Кредитной политики.

1.5. Задачей настоящего документа является определение ключевых элементов Клиентской политики:

- Направлений.
 - Форм и методов реализации.
 - Планируемых результатов.
- Направления Клиентской политики

2.1. В рамках реализации общей концепции стратегического развития Банка Клиентская политика предусматривает следующие направления:

- Развитие отношений с существующими клиентами Банка на взаимовыгодной основе.
- Расширение клиентской базы за счет привлечения новых перспективных клиентов.
- Расширение перечня предлагаемых клиентам услуг и повышение их качества.

2.2. Приоритетными направлениями своей деятельности Банк считает оказание услуг своим клиентам в следующих секторах банковского рынка:

- Комплексное расчетно-кассовое обслуживание корпоративной клиентуры.
- Краткосрочное и среднесрочное кредитование корпоративных клиентов.

· Оказание банковских услуг частным лицам, прежде всего, сотрудникам корпоративных клиентов, внедрение новых форм кредитования и сбережения их накоплений.

· Проведение операций на рынке ценных бумаг (прежде всего, организация публичных заимствований в интересах корпоративной клиентуры).

2.3. Основными критериями оценки перспективности потенциального клиента являются:

- Готовность к выстраиванию с Банком долгосрочных партнерских отношений.
- Заинтересованность в обслуживании по нескольким направлениям.
- Доходность деятельности клиента и перспектива ее развития.

· Деловая репутация клиента.

2.4. Категории приоритетных клиентов и особенности политики Банка в отношении предоставления услуг таким клиентам:

Категория клиента Политика Банка

Компании с ежемесячным оборотом от __ млн. руб. или среднехронологическими остатками – от __ млн. руб. На ранке банковских услуг данный клиентский сегмент рассматривается как объект для создания индивидуальных условий обслуживания в Банке, применения системы скидок в целях постепенного привлечения на комплексное обслуживание клиентов.

2. Компании с ежемесячным оборотом от __ до __ млн. руб. или среднехронологическими остатками от __ тыс. руб. В отношении данного клиентского сегмента планируются и реализуются мероприятия по привлечению на комплексное обслуживание 100 % бизнеса клиента, с применением системы скидок. Основанием для работы с ними является прогнозируемый доход, обеспечивающий рентабельность обслуживания, а также ожидаемый рост бизнеса клиента.

3. Прочие клиенты, не входящие в категорию 1 и 2, и разовые покупатели услуг Банка: компании без привязки к оборотам и перспективам, заинтересованные в разовой или регулярной покупке отдельных услуг Банка, реализации партнерских программ. По данному клиентскому сегменту применяются стандартные тарифы. При появлении признаков наращивания оборотов и развития бизнеса клиента к нему применяется политика, аналогичная политике, применяемой Банком к клиентам категории 2.

2.5. Приоритетные для Банка отрасли и сектора экономики:

2.5.1. Промышленность:

- Пищевая промышленность.

2.5.2. Связь:

- Услуги радио- и радиотелефонной связи.

2.5.3. Сервисное обслуживание:

- Услуги клубов, развлекательных учреждений.
- Услуги оздоровительных центров.

2.5.4. Строительство:

- Дорожно-строительные работы, благоустройство дорог.

· Инженерные сооружения и коммуникации, монтаж, ремонт.

2.5.5. Торговля:

· Торговля оптовая и оптово-розничная.

· Торговля розничная.

И т.д.

Методы и формы реализации Клиентской политики

3.1. Основными методами развития отношений с существующими клиентами Банка является высокое качество обслуживания и быстрое удовлетворение возникающих потребностей за счет:

· Сегментации клиентской базы Банка.

· Постоянного мониторинга сегмента рынка, отрасли, в которой развивается бизнес клиента.

· Изучение потребности клиентов в новых банковских продуктах и услугах, прогнозирование их потребностей.

· Мониторинга рынка банковских услуг. Выявления тенденций, изменений на рынке банковских услуг, новых продуктов, услуг, технологических решений.

· Постоянного расширения перечня предоставляемых Банком услуг и повышения их качества.

· Предоставления системы скидок по отдельным тарифам при приобретении клиентом дополнительных услуг или значительном увеличении объемов проводимых операций в Банке.

· Анализа и оценки стабильности клиентской базы Банка.

· Анализа и оценки устойчивости спроса на предлагаемые продукты и услуги Банка.

· Анализа и оценки конкурентоспособности Банка по предоставляемым продуктам и услугам.

· Анализа и оценки изменения динамики остатков и оборотов по счетам клиентов в разрезе каждого счета.

· Оптимизации технологических циклов клиентского обслуживания.

3.2. Основной формой работы по привлечению потенциаль-

но привлекательных клиентов на обслуживание в Банк является адресное предложение услуг Банка и индивидуальный подход при определении условий обслуживания, которые достигаются за счет:

- Анализа и оценки возможности расширения Банком клиентской базы.
- Выделения потенциально привлекательных клиентов с заданными характеристиками по результатам предварительного анализа отраслевых сегментов рынка.
- Сбора подробной информации о выделенных клиентах.
- Выявления возможных связей с существующими клиентами Банка.
- Предложения более льготных условий обслуживания в Банке по сравнению с конкурентами за счет использования гибкой системы тарифов.
- Предоставления системы скидок по отдельным тарифам при приобретении клиентом комплекса услуг.

· Создания Дополнительных офисов и Операционных касс вне кассового узла Банка в местах, наиболее удобных для клиентов.

· Формирования филиальной сети для обслуживания клиентов, развивающих свой бизнес в регионах.

Планируемые результаты реализации Клиентской политики:

4.1. Отчетный период с 01.01.20_ по 01.01.20_

· Увеличение средних остатков на расчетных, текущих, транзитных счетах юридических лиц не менее чем на __ %.

· Увеличение средних остатков привлеченных средств на срочных счетах юридических лиц не менее чем на __ %.

4.2. Отчетный период с 01.01.20_ по 01.01.20_

· Увеличение средних остатков на расчетных, текущих, транзитных счетах юридических лиц не менее чем на __ %.

· Увеличение средних остатков на срочных депозитных счетах физических лиц не менее чем на __ %.

· Увеличение средних остатков привлеченных средств на срочных счетах юридических лиц не менее чем на __ %.

4.3. Реализация данной Клиентской политики позволит Банку:

· Сохранить тенденции динамичного развития основных позиций пассивов баланса Банка.

· Формировать привлеченные ресурсы за счет ресурсов менее подверженных влиянию конъюнктуры финансового рынка.

· Снизить риски Банка за счет диверсификации и повышения стабильности клиентской и ресурсной базы Банка.

· Снизить себестоимость основных доходных продуктов Банка.

· Усилить конкурентную позицию Банка на рынке банковских услуг.

Заключительные положения 5.1. Настоящая политика утверждается _____

Банка и вступает в силу на следующий день после утверждения.

В настоящую политику могут быть внесены изменения и дополнения. Порядок их утверждения аналогичен порядку утверждения настоящей политики.

Ссылки:

1 Философия банка – это оригинальный авторский подход к формированию базовых понятий в банковском деле для определения стратегических направлений его развития, в отличие от классической философии (др.-греч. *φίλος* – любовь, *σοφία* – мудрость) – особой формы познания мира, вырабатывающей систему знаний о наиболее общих характеристиках, предельно обобщающих понятиях и фунда-

ментальных принципах реальности (бытия) и познания, бытия человека, об отношении человека и мира. / Новейший философский словарь: 3-е изд., исправл. – Мн.: Книжный Дом. 2003. – 1280 с.

2 «Стратегический план развития на 2008-2012 годы КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА «ФИНАНСОВЫЙ СТАНДАРТ» (ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ). МОСКВА, 2008.

3 «Стратегический план развития на 2008-2012 годы КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА «ФИНАНСОВЫЙ СТАНДАРТ» МОСКВА, 2008.

Philosophy of the European bank - the concept of mission and base of strategy of development

Pashkov R.V.

Financial university

Modern supervising requirements to financial stability of credit institutions assume obligatory presence at banks of strategy of development, separate banks go on the way of drawing up one strategic document – the concept of development. This document covers vision, mission, philosophy, strategy of development of bank and the main organizational positions of his activity. However mission of any European bank has difference from Islamic banking and demands deep philosophical judgment for formation of that system of values which generates, develops and realizes bank potential in the market.

Methodological prerequisites and practical recommendations to formation of bank values are shown to the recommendation of creative vision, mission, the motto and fundamentals of bank philosophy in the submitted article, i.e. what defines exclusiveness and recognition of concrete commercial bank. Basic Elements of philosophy of the European bank are considered. Philosophy – not a fashionable trend, but views of bank of world around and the place of bank in him as credit institution. The philosophy of bank builds system of corporate culture as philosophy of the general destiny. The philosophy is the integral element of social banking liability as business. The bank always has to promote general welfare of development of real sector of national economy.

Keywords: bank, European bank, strategy, philosophy of bank, strategy of development of bank, mission

Обеспечение безопасности труда

Белехов Александр Николаевич, кандидат технических наук, Российский экономический университет имени Плеханова, belekhov38@mail.ru

Воздушная среда является одним из важнейших элементов производственного микроклимата, и главным рассматриваемым параметром при оценке рабочей зоны предприятия на соответствие нормам охраны труда. Оптимальный состав и чистота воздуха самым непосредственным образом влияют на производительность и стабильность труда на предприятии, а также здоровье и профессиональный энтузиазм персонала. В случаях, когда производство сопряжено с выделениями летучих химических соединений, выделяемых в процессе плавки полимеров, применения различных растворителей, присутствия пыли и тяжёлых металлов, необходимо предусмотреть эффективную систему фильтрации воздуха для поддержания безопасных условий труда. В публикации представлены обобщённые значения полезных и вредных составляющих воздушной среды производственных зон.

Данные важны для специалистов:
- технологов при создании новых процессов;

- механиков при разработке конструкций.

Важнейшее значение данные имеют для руководителей малых и средних предприятий в процессах арбитражной оценки, как наиболее незащищённые.

Ключевые слова: многоступенчатое производство, значительное количество оборудования с элементами травматизма в промышленности, общие принципы, особое значение, воздухообмен как физиологическая защита.

Воздушная среда рабочей зоны.

Учебная дисциплина «Охрана труда» является одной из профилирующих дисциплин по специальностям – технология и оборудование предприятий общественного питания и торговли. Требования охраны труда и окружающей среды, предъявляемые к торговле-технологическому оборудованию (ТТО) в значительной мере аналогичны и для технологических машин других отраслей. Они сформулированы в стандартах и нормах. Так в материалах ГОСТ 12.2.037-81 перечислены специальные требования к оборудованию общественного питания, к предприятиям, для которых следует отметить особое значение санитарных норм.

Деятельность человека приводит к трансформации природы по экологическим факторам: воздушная среда, почва, вода. Особое значение имеет первый фактор – атмосфера, которая связана с деятельностью малозащищённых предприятий малого и среднего бизнеса. Поэтому представленный материал поможет осознать важность проблемы и грамотно контактировать в административной деятельности руководителей. Для студентов предполагаемый материал может служить учебным пособием для изучения общих принципов конструкций и технологий процессов в предприятиях пищевых производств.

Рассмотрим факторы и пределы изменения составов компонентов воздушной среды, как самой главной, и конструкционные методы вентиляции.

Главной характеристикой охраны труда на предприятии является состав воздушной среды рабочей зоны. Необходимым условием здорового и высокопроизводительного труда является обеспечение чистоты воздуха и нормальных метеорологических условий в рабочей зоне помещений.

Атмосферный воздух в своём составе содержит (% по объёму): азота – 78,08; кислорода – 20,95; аргона, неона и других инертных газов – 0,93; углекислого газа – 0,03; прочих газов – 0,01. Воздух такого состава наиболее благоприятен для дыхания. Воздух рабочей зоны редко имеет приведенный выше химический состав, так как многие технологические процессы сопровождаются выделением в воздух производственных помещений вредных веществ – паров, газов, твёрдых и жидких частиц. Пары и газы образуют с воздухом смеси, а твёрдые и жидкие частицы вещества – дисперсные системы – аэрозоли, которые делятся на пыль (размер твёрдых частиц более 1 мкм), дым (менее 1 мкм) и туман (размер жидких частиц менее 10 мкм). Пыль бывает крупно- (размер частиц более 50 мкм), средне- (50- 10 мкм) и мелкодисперсных (менее 10 мкм).

Поступление в воздух рабочей зоны того или иного вредного вещества зависит от технологического процесса, используемого сырья, а также от промежуточных и конечных продуктов. Пары выделяются в результате применения различных жидких веществ, растворителей, ряда кислот, бензина, ртути и т.д., а газы – чаще всего при проведении технологического процесса, например, при сварке, литье, термической обработке металлов.

Условия образования пыли на предприятиях промышленности могут быть самыми разнообразными: при дроблении и размоле, механической обработке хрупких материалов, отделке поверхно-

сти (шлифовании, глянцева-нии), упаковке и расфасовке и т.п. Эти причины пылеобразо-вания являются основными, или первичными. В условиях произ-водства может возникать и вто-ричное пылеобразование, при уборке помещений, движении людей. Такое выделение пыли бывает нежелательным (в электротракумной промышленнос-ти, приборостроении).

Дым возникает при сгора-нии топлива в печах и энерго-установках, туман – в гальвани-ческих и травильных цехах при обработке металлов. В заряд-ных отделениях аккумуляторных образуется аэрозоль серной кислоты.

Вредные вещества проника-ют в организм человека глав-ным образом через дыхатель-ные пути, через кожу и с пищей. Большинство этих веществ от-носится к опасным и вредным производственным факторам, поскольку оказывают токсичес-кое действие на организм чело-века. Эти вещества, хорошо ра-створяясь в биологических средах, способны вступать с ними во взаимодействие, вызы-вая нарушение нормальной жизнедеятельности. В резуль-тате их действия у человека воз-никает болезненное состояние:

– отравление, опасность ко-торого зависит от продолжи-тельности воздействия, кон-центрации q (мг/м³) и вида ве-щества. Для пищевых произ-водств наиболее характерны. По характеру воздействия под-разделяются на:

общетоксичные – вызываю-щие отравление всего организ-ма (окись углерода, соедине-ния свинца, ртути, бензола);

раздражающие – вызываю-щие раздражение дыхательно-го тракта и слизистых оболочек (хлор, аммиак, сернистый газ, окислы азота, озона, ацетона и др.);

сенсibiliзирующие дей-ствующие как аллергены (фор-мальдегид, различные раство-рители и лаки на основе нитро – и нитрозосоединений и др.);

канцерогенные – вызываю-щие раковые заболевания (ни-

Таблица 1

Вещество	Величина ПДК, мг/м ³	Класс опасности	Агрегатное состояние
Бериллий и его соедин-я	0,001	1	аэрозоль
Свинец	0,01	1	аэрозоль
Марганец	0,05	1	аэрозоль
Озон	0,1	1	пары и (или) газы
Хлор	1	2	пары и (или) газы
Соляная к-та	5	2	пары и (или) газы
Кремнесодержащие пыли	1	3	аэрозоль
Окись железа	4-6	4	аэрозоль
Окись углерода, аммиак	20	4	пары и (или) газы
Топливный бензин	100	4	пары и (или) газы
Ацетон	200	4	пары и (или) газы

кель и его соединения, амины, окислы хрома, асбест и др.);

Нормирование содержания вредных веществ в воздухе рабочей зоны определено ГОСТ 12.1.005-76, где установлены предельно допустимые концен-трации вредных веществ $q_{\text{пдк}}$ (мг/м³) в воздухе рабочей зоны производственных помещений. Вредные вещества по степени воздействия на организм чело-века подразделяются на следу-ющие классы: 1-й – чрезвычай-но опасные, 2-й – высокоопас-ные, 3-я – умеренноопасные, 4-й – малоопасные. В качества примера в табл. 1 приведены нормативные данные для ряда веществ (всего нормируется более 700 веществ) (табл. 1).

Важной характеристикой ох-раны труда также являются ме-терологические условия и их нормирование в производ-ственных помещениях, которые определяются следующими па-раметрами:

1) температура воздуха t (°C);

2) относительной влажност-ью (%);

3) скоростью движения воз-духа на рабочем месте V (м/с);

4) атмосферным давлением P , которое влияет на парциаль-ное давление основных компо-нентов воздуха (кислорода и азота), следовательно, и на процесс дыхания.

Жизнедеятельность чело-века может проходить в доволь-но широком диапазоне давле-ний 734-1267 гПа (550-950 мм рт. ст.) Однако необходимо учитывать, что для здоровья человека опасно быстрое изме-

нение давления, а не сама вели-чина этого давления. Быстрое снижение давления всего на не-сколько гектопаскалей по отно-шению к нормальной величине 1013 гПа (760 мм рт. ст.) вызы-вает болезненное ощущение.

Необходимость учёта основ-ных параметров микроклимата может быть объяснена на осно-вании рассмотрения теплового баланса между организмом чело-века и окружающей средой производственных помещений.

Величина тепловыделения Q организмом человека зависит от степени физического напря-жения в определённых метеро-логических условиях и состав-ляет от 85 (в состоянии покоя) до 500 Дж/с (тяжёлая работа).

Отдача теплоты организмом человека в окружающую среду происходит в результате тепло-проводности через одежду Q_m , конвекции у тела Q_k , излучения на окружающие поверхности Q_u , испарения влаги с поверхнос-ти кожи $Q_{\text{учп}}$. Часть теплоты рас-ходуется на нагрев вдыхаемого воздуха Q_b .

Нормальное тепловое само-чувствие (комфортные усло-вия), соответствующее данному виду работы, обеспечивается при соблюдении теплового ба-ланса:

$$Q = Q_m + Q_k + Q_u + Q_{\text{учп}} + Q_b,$$

поэтому температура внут-ренних органов человека оста-ётся постоянной (около 36,6° С). Эта способность человечес-кого организма поддерживать постоянной температуру при изменении параметров микро-климата и при выполнении раз-личной по тяжести работы на-

зывается терморегуляцией. Таким образом, для теплового самочувствия человека важно определённое сочетание температуры, относительной влажности и скорости движения воздуха в рабочей зоне.

Влажность воздуха оказывает большое влияние на терморегуляцию организма. Повышенная влажность ($\varphi > 85\%$) затрудняет терморегуляцию из-за снижения испарения пота, а слишком низкая влажность ($\varphi < 20\%$) вызывает пересыхание слизистых оболочек дыхательных путей. Оптимальные величины относительной влажности составляют 40-60%.

Движение воздуха в помещениях является важным фактором, влияющим на тепловое самочувствие человека. В жарком помещении движение воздуха способствует увеличению отдачи теплоты организмом и улучшает его состояние, но оказывает неблагоприятное воздействие при низкой температуре воздуха в холодный период года.

Минимальная скорость движения воздуха, ощущаемая человеком, составляет 0,2 м/с. В зимнее время года скорость движения воздуха не должна превышать 0,2 - 0,5 м/с, а летом – 0,2 – 1,0 м/с. В горячих цехах допускается увеличение скорости обдува рабочих (воздушное душирование) до 3,5 м/с.

В соответствии с ГОСТ 12.1.005 – 76 устанавливаются оптимальные и допустимые метеорологические условия для рабочей зоны помещения, при выборе которых учитываются:

1) время года – холодный и переходный периоды со среднесуточной температурой наружного воздуха ниже $+10^{\circ}\text{C}$; тёплый период с температурой $+10^{\circ}\text{C}$ и выше;

2) категория работы; все работы по тяжести подразделяются на категории:

а) лёгкие физические работы с энергозатратами до 172 Дж/с (150 ккал/ч), к которым относятся процессы точного приборостроения, пульт управления.

б) физические работы средней тяжести с энергозатратами 172 – 293 Дж/с (150 – 250 ккал/ч), например, в механосборочных, механизированных цехах и т.п.;

в) тяжёлые физические работы с энергозатратами более 293 Дж/с, к которым относятся работы, связанные с систематическим физическим напряжением и переносом значительных (более 10 кг) тяжестей

3) характеристика помещения по избыткам явной теплоты. Помещения бывают с незначительными избытками явной теплоты, приходящимися на 1 м³ объёма помещения 23,2 Дж/(м³с), и со значительными избытками – более 23,2 Дж/(м³с).

Явная теплота – теплота, поступающая в рабочее помещение от оборудования, отопительных приборов, нагретых материалов, людей и других источников, в результате инсоляции и воздействующая на температуру воздуха в этом помещении.

На основании обобщённого материала можно рекомендовать мероприятия по охране труда для предприятий пищевых отраслей и торговых предприятий.

Мероприятия по оздоровлению воздушной среды.

Рекомендуемое состояние воздуха рабочей зоны может быть обеспечено выполнением определённых мероприятий, к основным из которых относятся:

- Механизация и автоматизация производственных процессов и дистанционное управление ими, которые позволят уменьшить контакт рабочего с вредной средой.

Предлагаемый материал статьи по предельно-допустимым величинам газовых компонентов, образующихся в процессах производства, представляет интерес для специалистов технологов и механиков. Первым, при оценке существующих производств, и особенно при организации новых для малого,

среднего бизнеса, как малозащищённых в арбитражных решениях. Вторым при создании новых видов оборудования с лучшим показателем по выбросу вредных веществ.

- Применение технологических процессов и оборудования, исключающих образование вредных веществ или попадание в рабочую зону. При проектировании новых технологических процессов и оборудования, необходимо исключение или резкое уменьшение вредных веществ в воздухе производственных помещений. Этого можно достичь переходом с твёрдого и жидкого топлива на газообразное, применением пылеподавления водой (увлажнение, мокрый помол) при измельчении.

- Защита от источников тепловых излучений. Это важно для снижения температуры воздуха в помещении и теплового облучения работающих.

- Устройство вентиляции и отопления, что имеет большое значение для оздоровления воздушной среды в производственных помещениях.

Литература

1. Л.А. Куцев, Ю.В. Фоменко // Актуальные проблемы науки: Сб. материалов – междунар. научн. – практ. конф., Тамбов 30 мая 2011 г. / Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2011. Ч.4. – С.34-35

2. Воронов В.П. Поле скоростей среды в смесительном шрифтовом узле одношнековой машины // Междунар. заочная научн-практ. конф. «инновации и современная наука», г. Новосибирск, 12 декабря 2011 г.

3. Ильина Т.Н. Моделирование процессов вентиляции малых объёмов со значительными тепло- и влаговыведениями. Вестник БГТУ. – 2009. - №1 – С.51-56

4. Ильина Т.Н. Организация воздушного отопления в галереях животноводческих комплексов / Т.Н. Ильина, М.А. Лесунова, Ю.В. Божко // Вестник БГТУ. – 2010. - №1. – с. 129-131.

5. Логачев, И.Н. Математическое моделирование струйного течения воздуха при входе в плоский канал с козырьком и непроницаемым экраном // Вычислительные методы и программирование – 2010. Том 11, №2. – С. 160-167.

6. Семиненко А.С. О вентиляционных приточных клапанах // Сборник работ международной научно-технической конференции молодых учёных БГТУ им. В.Г. Шухова [Электронный ресурс] / БГТУ им. В.Г. Шухова – Белгород, 2011 г. – 1 эл. Диск (CD-ROM)

7. Феоктистов А.Ю. Аналитическое описание процессов обработки воздуха в центральных кондиционерах // Вестник БГТУ. – 2010. - №1. – С. 136-139.

Labour safety security

Belekhov A.N.

Plekhanov Russian University of Economics

An air environment stays one of the most important elements of industrial microclimate, and a main parameter to be considered during safety regulations accordance evaluating. An optimal consistence and pureness of air directly effects on stability and productivity of labour in the enterprise, health and enthusiasm of personnel. When manufacturing process occurs with discharge of volatile chemical compounds released during melting polymers, using of different solvents, the presence of dust and heavy metals, it is necessary to provide effective air filtration system to maintain a safe working environment. This article presents a summary of generalized parameters of safe and harmful components in industrial compartment's air environments.

This information is important for:

- engineer-technologists in processes development;
- engineer-mechanics in constructing of facilities and factories.

Also this information might be useful for directors of small and average concerns, which are the most unprotected during arbitral evaluation.

Key words: multistage production, numbers of industrial devices which may cause injury, basic principles, special importance, air exchange as a physiological defense.

References

1. L.A Kushev, YV. Fomenko // Actual problems of science: Set of materials – int. conferention of practical science., Tambov 30.05.2011 г. / Tambov: Изд-во ТРОО «Business-Science-Socium» publishing, 2011. part.4. – p.34-35
2. Voronov V.P. Velocity field of the environment in mixing font unit of a single-screw machine // International. Pract . science conf. «innovations and modern science», g. Novosibirsk, 12 december 2011
3. Iljina T.N. Modelling of small-capacity ventilation with huge heat and water generation. Vestnik BGTU. – 2009. - №1 – p.51-56
4. Iljina T.N. Air-heating in livestock farms / T.N. Iljina, M.A Lesunova, J.V. Bojko // Vestnik BGTU. – 2010. - №1. – p. 129-131.
5. Logachev, I.N. Mathematical modeling of an air jet stream on enter of a flat picked channel with impenetrable shield // Numerical Methods and Programming – 2010. book 11, №2. – p. 160-167.
6. Seminenko A.S. About ventilating air-supply valves // Set of the articles, International Scientific and Technical Conference of Young Scientists, BGTU V.G. Shukhova [Electronic data] / BGTU V.G. Shukhova – Belgorod, 2011 г. – CD-ROM 1
7. Feoktistov AY Analytical description of the processing of air conditioners in the central // Vestnik BGTU. - 2010. - №1. - p. 136-139.

Гендерные особенности занятости в Краснодарском крае

Вицелярова Карина Николаевна
кандидат экономических наук, доцент,
проректор по науке и инновациям
Северо-Кавказский институт бизне-
са, инженерных и информационных
технологий, nirskibiit@mail.ru

Аксаева Юлия Эдуардовна
кандидат экономических наук, про-
ректор по учебной работе
Северо-Кавказский институт бизне-
са, инженерных и информационных
технологий, nirskibiit@mail.ru

Оганесян Владислав Геннадьевич
кандидат экономических наук, заве-
дующий кафедрой экономики и ме-
неджмента, Северо-Кавказский ин-
ститут бизнеса, инженерных и ин-
формационных технологий,
nirskibiit@mail.ru

В статье проведен анализ занятости населения в Краснодарском крае, на основе которого выявлены гендерные особенности мотивации трудовой деятельности, гендерные различия, выражающиеся в неравном положении мужчин и женщин в сфере труда и занятости. Гендерная дискриминация представляет собой одну из важных социальных проблем общества, для снижения остроты которой необходимо исследовать, проанализировать и выявить ее причины, кроющиеся, на наш взгляд, в особенностях современного общества, в сложившихся региональных традициях, обычаях, стереотипах поведения полов и прочих факторах. Гендерные различия, выражающиеся в неравном положении мужчин и женщин в сфере труда и занятости, представляет собой одну из важных социальных проблем современного общества. Для снижения остроты, которой необходимо исследовать, проанализировать и выявить ее причины, кроющиеся, на наш взгляд, в особенностях современного общества, в сложившихся региональных традициях, обычаях, стереотипах поведения. Региональные особенности и различия, составляющие уникальность той или иной территории, находят отражение не только в специфике рынка труда. Ключевые слова: гендер, регион, региональный рынок труда, занятость населения, мотивация труда, уровень оплаты труда, гендерная дискриминация, экономически активное население, безработица, трудовые отношения.

Трудовой кодекс РФ (статья 3 «Запрещение дискриминации в сфере труда»), как основной правовой документ, регламентирующий трудовые отношения, не содержит дискриминационных по признаку пола правовых норм. Таким образом, законодательно права мужчин и женщин как в обществе в целом, так и в сфере общественного труда равны, а гендерные неравенства, возникающие на практике, являются результатом дискриминационных проявлений в сфере трудовых отношений, что определяет актуальность выбранной темы исследования. Гендерные различия, выражающиеся в неравном положении мужчин и женщин в сфере труда и занятости, представляет собой одну из важных социальных проблем современного общества. Для снижения остроты, которой необходимо исследовать, проанализировать и выявить ее причины, кроющиеся, на наш взгляд, в особенностях современного общества, в сложившихся региональных традициях, обычаях, стереотипах поведения. Региональные особенности и различия, составляющие уникальность той или иной территории, находят отражение не только в специфике рынка труда, трудовой мотивации, но и в гендерных особенностях занятости. Региональное развитие отражает уникальность той или иной территории и одновременно роль ее в развитии страны в целом. То есть регион сегодня выделяется как особый уровень экономической системы. Он имеет принципиальные отличия, как от отдельного предприятия, так и от народного хозяйства в целом и его отдельных отраслей. «В зависимости от целей и специфики подхода регион может трактоваться как мининациональное хозяйство, субрегиональная единица. Методологически исходным должно стать понятие региона не просто как «части территории», «части народно-хозяйственного комплекса», а как «функциональной экономической региональной единицы», что вызывает необходимость исследования регионального рынка труда как функции локальной экономики, как ее неотъемлемой составляющей.

В этой связи регион следует рассматривать не только как территорию с расположенными на ней элементами экономического и ресурсного потенциала, локальную геотехническую, биопроизводственную информационную систему, но и социальную систему, которую следует рассматривать, как проживающий на данной территории этнос, с его конфессией, политическим устройством, образом и уровнем жизни, традициями и культурой. Следовательно, наряду с перечисленными выше региональными факторами на развитие рынка труда оказывают этнические условия, как фактор гендерных особенностей занятости. Так, экономическая структура региона, уровень специализации, развитие этноэкономики во многом определяют структуру занятости населения, и изменения в структуре хозяйства региона непосредственно отражаются на формировании спроса на рабочую силу и предложения на нее.

Проблема гендерной дискриминации получила уже осмысление в научных исследованиях в рамках гендерного теоретического подхода, однако, изучение гендерных особенностей, как регионального фактора развития рынка труда, на наш взгляд, является

целесообразным и неизученным вопросом. Понятие «гендер» – это не физические различия между мужчиной и женщиной, а формируемые в обществе особенности, характеристики мужественности и женственности, различий в мотивации трудового поведения, отношения к вопросам экономической активности, оплате труда. «Гендер» выражает, в первую очередь, социальные ожидания относительно поведения, которое рассматривается как специфическая характеристика отдельно для мужчин и женщин» [1]. Сегодня термин «гендер» широко используется как в научной, так и в популярной литературе. В переводе с английского языка термин означает «социальный пол» и связано с рассмотрением не биологических отличий полов, а социальных, определяя при этом их место и роль в общественной жизни. Следует отметить, что в зависимости от принадлежности к тому или иному полу, подобного рода исследовательская тематика отличается некоторой асимметричностью, что подтверждается фактом того, что большинство научных работ посвящено, в первую очередь, социальному положению женщин.

Цель данного исследования заключается в изучении гендерных особенностей занятости в Краснодарском крае. Среди региональных факторов, обуславливающих развитие рынка труда в регионе и занятости, следует выделить, как уже отмечалось, этноэкономические, которые обуславливают развитие тех или иных производств в крае в виду сложившихся благоприятных природно-климатических условий, устоявшихся традиционных способов ведения хозяйства, менталитета и обычаев этноса. Так, для народов Северного Кавказа исторически было характерно ведение домашнего и личного подсобного хозяйства, основанного на обработке земли. Женщина, как хранительница домашнего очага и сегодня является основ-

ным работником в домашнем, личном подсобном хозяйстве. Именно на женском труде строятся домашнее производство молочных продуктов, бальзамов с использованием местного растительного сырья, плетение циновки и ковров [2].

«Традиции, культурные и исторические особенности этноса относятся к тем региональным факторам, которые и будут определять гендерные особенности рынка труда» [3]. Среди задач исследования можно выделить такие как рассмотрение гендерного измерения трудовых отношений, выявление основных региональных характеристик рынка труда Краснодарского края и определение гендерных особенностей занятости, в частности представление сравнительного анализа положения мужчин и женщин в сфере трудовых отношений.

В настоящее время в Краснодарском крае проживает более 2,7 млн. женщин, или 53,4 % от общей численности населения [4]. Их эффективная занятость – одна из центральных задач экономики края. Следует отметить, что наиболее экономически активными на рынке труда Краснодарского края являются мужчины и лица в возрасте 25-49 лет. Именно эти группы населения наиболее конкурентоспособны на рынке труда. Их экономическую активность и ориентацию на получение доходного занятия можно объяснить их экономической ролью в семье.

Следует обратить внимание на постепенное сближение уровня занятости у мужчин и женщин. Если в 2010 г. доля имеющих доходное занятие среди мужчин была выше, чем у женщин, то в 2012-2013 гг. значения данного показателя практически сравнялись. Однако, говорить об идентичной конкурентоспособности мужчин и женщин вряд ли можно. Так, равный уровень занятости у мужчин и женщин, как правило, обеспечивается за счет снижения экономической активности последних. Значительная часть

женщин трудоспособного возраста, не найдя работу, переходит в состав экономически неактивного населения и тем самым снижает нагрузку на рынок труда региона.

Женщины, как социально-демографическая группа, часть трудовых ресурсов общества, обладают определенными признаками, связанными с особенностями пола, психологии, стилем ролевого поведения, формами мотивации труда. К подобному рода особенностям этой группы населения следует отнести устойчивую ориентацию женщин на материнство, на семью. Потребности в наличии семьи и детей, семейном благополучии становятся доминирующими в поведении женщин – эти потребности определяют так называемые социальный интерес, установку и мотивацию женщин в трудовых отношениях. Несмотря на это, результаты изученных многочисленных социологических исследований, проведенных как среди работающих, так и среди неработающих женщин Краснодарского края в последние 5-10 лет, свидетельствуют о том, что подавляющее большинство женщин считает необходимым быть экономически активными, работая желательно по специальности. По данным краевого комитета по статистике численность женщин в трудоспособном возрасте остается относительно стабильной – 1,4 млн. человек, или 28,7 % от всей численности населения края. В экономически активном населении края женщины составляют 1,1 млн., или 48,4 %. Отмечается более высокий уровень образования женщин по сравнению с мужчинами. В числе экономически активных женщин высшее и неполное высшее профессиональное образование имеют 25,4 %, среднее профессиональное – 32,5%; не имеют полного среднего образования – 9,1 % женщин; тогда как у мужчин этот показатель составляет 11,5 % [4].

Анализ динамики показателей рынка труда Краснодарско-

го края, а также сложившейся ситуации в сфере занятости женщин, позволяют сделать вывод, что они обусловлены положением женщин в социальной структуре общества. В экономике края занято около 1 млн. женщин, или 47,8 % от общей численности занятых. Средний возраст работающей женщины – 40 лет. Наиболее высокий уровень занятости имеют женщины в возрасте 30-49 лет – 78,4 %, при этом уровень экономической активности женщин в этой возрастной группе – 85 %. Во второй возрастной группе (женщины в возрасте 50-54 лет) – уровень занятости ниже – 74,6 %, ниже и уровень экономической активности женщин – 79,5% [4].

Исследования ряда экономистов подтверждают, что наиболее высоким статусом в организациях обладают преимущественно мужчины. Женщины же достигают высокого положения в трудовых отношениях преимущественно в качестве специалистов узкого профиля. Следует отметить, что изучаемая проблема является частным случаем проблемы женской карьеры, при этом необходимо уточнить, что она не является специфичной только для России и ее регионов.

Данный феномен получил название гендерной сегрегации, суть которой заключается в асимметричном распределении мужчин и женщин, причем не только на должностном уровне, но и отраслевом, профессиональном. Так на основе гендерных различий существует так называемое разделение труда по половому признаку. На практике оно связано с представлениями о «мужской» и «женской» работе.

Численность женщин значительна среди таких профессий и сфер трудовой деятельности, как офисные служащие, торговые работники, работники общественного питания и бытового обслуживания. Негативным фактом является то, что «женские профессии» характеризуются как профессии не слишком

привлекательные, трудозатратные и малоквалифицированные, а, следовательно, хуже вознаграждаемые. На рынке труда существует и такие виды деятельности, трактуемые как «женские», которые не рассматриваются мужчинами как возможные сферы применения своих сил и знаний. Например, система воспитания подрастающего поколения, сфера образования, куда спрос на профессии со стороны мужчин минимален.

Так, в крае наиболее «женскими» отраслями, как и в России в целом, являются такие отрасли как: образование – женщины составляют 81,1 % общей численности занятых в отрасли; здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение – 78,6 %; финансы, кредит, страхование и пенсионное обеспечение – 75,4 %; культура и искусство – 72,9 %; торговля, общественное питание, сбыт и заготовки, материально-техническое снабжение – 68,1 %. Меньше всего женщин занято в строительстве – 23,0 % и на транспорте – 28,5 %. [4].

Положительным моментом является то, что в крае отмечается снижение числа женщин, занятых во вредных производствах и на тяжелых физических операциях.

Несмотря на то, что за последние 5 лет средний уровень заработной платы в крае вырос, и среднемесячная заработная плата выше, чем в Ставропольском крае и Ростовской области, заработная плата работников социальной сферы, где 80% работающих – женщины, остается на недостаточном уровне, ниже на 10-12 %, чем в торговле и строительстве [4].

Необходимо отметить, что гендерная асимметрия в оплате труда достаточно сильно прослеживается на уровне отраслей. Если сопоставить отраслевые показатели занятости по полу с тенденциями изменения уровня заработной платы в этих же отраслях, то можно сделать следующий вывод – за последнее десятилетие в крае в отраслях с повышающимся уровнем

заработной платы таких, как финансы, торговля, управление, частное здравоохранение мужчины активно и успешно конкурировали с женщинами за рабочие места, вследствие чего кадровый состав этих отраслей изменялся в пользу работников-мужчин. А в тех отраслях, где заработная плата незначительно росла, либо имела тенденцию к понижению, мужчины покидали отрасли. Так ярким примером является сфера образования Краснодарского края, где мужчины оставляют рабочие места женщинам.

Психологи утверждают, что изначально работодатель воспринимает женщин как менее полезную рабочую силу, исходя из представлений о необходимости сочетания женщинами трудовой деятельности с семейными обязанностями. В связи с этим, работодатель в меньшей степени от женщин ожидает эффективного труда, трудовых усилий, с ориентацией на карьерный рост, повышение квалификации, переобучение и т.п. Такое поведение работодателя, несомненно, является дискриминационным. В научной литературе оно получило свое название, как «дискриминация на уровне предпочтений».

«В 2014 году поставлено на учет в целях поиска работы более 60 тыс. женщин, что на 24 % больше, чем в предыдущем году. Только за первое полугодие 2014 года в службу занятости населения края обратилось в поисках работы 30 тыс. женщин, что на 5,4 % больше, чем за аналогичный период прошлого года, что связано и с улучшением информированности женщин о возможностях и перспективах трудоустройства.

С момента возникновения безработицы характерной ее чертой как в целом по России, так и в крае, является преобладание женщин среди безработных, официально зарегистрированных в органах службы занятости.

В крае на 1 июля 2014 года зарегистрировано 11,3 тыс.

безработных женщин, или 73,3 % от общей численности безработных граждан. За последние три года доля женщин в общей численности безработных граждан остается практически без изменений (73-75 %).

Проблема занятости женщин состоит не только в самом факте безработицы, но и в том, что им гораздо труднее найти работу. Средняя продолжительность безработицы женщин на 1 июля 2014 года составляла 5,7 месяца, мужчин – 4,4 месяца.

Среди безработных женщин каждая четвертая в возрасте 16-29 лет, 23 % составляют женщины предпенсионного возраста. Более 28 % женщин потеряли работу в результате высвобождения, 38 % уволены по собственному желанию, каждая десятая женщина имела длительный (более года) перерыв в работе.

Несовершеннолетних детей имеют 4,1 тыс. женщин, или 33,2 % от общего числа безработных женщин, 2,4 % женщин – одиночки и многодетные матери» [4].

Еще одной гендерной особенностью сферы трудовых отношений и рынка труда является то, что около 30% женщины не найдя работу в течение 1-2 лет, переходят в категорию экономически неактивного населения. Вместе с тем, для целого ряда женщин в российском обществе большое значение имеет самореализация, работа по профессии, они ориентированы на карьеру, поэтому имеет смысл отметить «социальную активность» в качестве их жизненной стратегии. Такие женщины составляют меньшинство на рынке труда Краснодарского края. С подобными ориентирами женщины часто заняты в бизнесе, что подтверждается данными о росте числа женщин, зарегистрированных в крае в качестве индивидуальных предпринимателей.

При сравнении характеристик женщин и мужчин предпринимателей и менеджеров выявляется больше общих черт, чем

различий. Сходство выражается в реализации профессионального профиля и представлений о препятствиях к развитию бизнеса. У женщин, занятых в сфере управления, более развиты профессиональные качества, особенно важные для работы в сфере малого и среднего бизнеса. Однако, с другой стороны, они уступают мужчинам в развитии инновационного мышления, творческом размахе, готовности к серьезному риску и осуществлению крупных стратегических проектов. Поскольку эти два стиля лидерства взаимно дополняют друг друга, то для общества было бы «выгодным» равноправное участие обоих гендеров в бизнесе и в управлении при условии равноправия на рынке труда и на основе свободной деловой конкуренции. Реальные же условия профессиональной деятельности женщин и мужчин не являются равными. Феномен деловой, профессиональной дискриминации женщин существует, в карьерном росте они наталкиваются на большие трудности, чем мужчины.

Такие профессиональные качества деловых женщин руководителей, предпринимателей, как умение идти на компромисс, осторожность, стремление решать возникающие конфликты не силовыми методами, а переговорами, способность устанавливать доверительные контакты с партнерами, значительно меньшая включенность в криминальные и противоправные операции, обуславливают заинтересованность российского общества в повышении роли женщин в сфере управления бизнесом.

Несмотря на то, что участие женщин в управлении бизнесом, по мнению экспертов, расширяется, действуют они, как правило, на вторых ролях.

Таким образом, «ситуацию, которая складывается в сфере занятости, можно трактовать, как значительную растрату человеческого капитала, части трудового потенциала обще-

ства. Ее необходимо рассматривать, как причину растущего социального напряжения, увеличения неравенства среди населения» [5]. Основное социальное противоречие, сложившееся в сфере занятости, заключается в том, что, с одной стороны, рыночная модель позволяет свободно развиваться женской экономической инициативе, предприимчивости, самостоятельности в выборе форм занятости и сфер приложения труда. С другой стороны, в современных условиях женщины оказываются социально менее защищенными в сфере труда, чем мужчины. Женщины вынуждены не просто менять в массовом порядке свой социальный и профессиональный статус, но и в большинстве случаев его снижать, становясь безработными, в некоторых случаях переqualificироваться формы занятости, не требующие ни образования, ни опыта, ни накопленных профессиональных знаний. Таким образом, женская экономическая инициатива повсеместно вступает в конфликт с социальной дискриминацией женщин, которая проявляется в сферах труда и занятости, распределения власти и собственности, образования и культуры, духовной и политической жизни общества.

В дискриминации женщин на рынке труда можно выделить характерные черты и ярко выраженные формы проявления:

- сложность трудоустройства по специальности;
- трудности в реализации карьеры, должностном продвижении;
- увольнение в первую очередь;
- предпочтение мужчинам при равных условиях в опыте работы, уровне образования и прочих равных условиях;
- более продолжительный по сравнению с мужчинами период безработицы;
- переход в категорию экономически неактивного населения при отсутствии трудоустройства в течение года-двух;
- занятость в отраслях с низ-

кой оплатой труда;

– предложение работы на условиях более низкой оплаты труда.

Вышеперечисленные проявления гендерной дискриминации являются причиной гендерного неравенства на рынке труда и в сфере занятости. Этим подтверждается, что гендерное неравенство представляет собой социальное явление, обусловленное не биологическими различиями между женщинами и мужчинами, а, в первую очередь, разницей в распределении экономических, политических и социальных ресурсов между ними. Причиной этого являются «действия, закрывающие членам отдельной группы доступ к ресурсам или источникам дохода, доступным для остальных», то есть мужчин, именно в этом проявляется гендерная дискриминация.

Таким образом, можно сделать вывод, что положение мужчин и женщин на рынке труда в Краснодарском крае различается по уровню доступности рабочих мест и возможности карьерного роста, отношению работодателей к претендентам на вакантные должности, оплате труда. Таким образом, объективной необходимостью сегодняшнего дня является создание условий для саморазвития интеллекта человека, наиболее полной реализации его профессионального потенциала и творческих способностей, что позволит обеспечить полноценный вклад каждого в развитие общества независимо от принадлежности к тому или иному гендеру.

Литература

1. Щеглова Г.Б. Рынок труда и безработица в условиях кризиса: региональный аспект Бизнес. Образование. Право // Официальный сайт Вестник Волгоградского института бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/114/article-114-84.pdf> (дата обращения: 15.07.2015)

2. Кодексы и Законы РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonrf.info/> (дата обращения: 14.07.2015)

3. Гендерные особенности трудовых отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://odiplom.ru/> (дата обращения: 16.07.2015)

4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.krsdstat.gks.ru/ (дата обращения: 15.07.2015)

5. Вицелярова К.Н. Исследование гендерных особенностей рынка труда Краснодарского края. Бизнес. Образование. Право. 2015. № 4 (33). С. 66–70.

Gender features of employment in Krasnodar Krai

Vitselyarova K.N., Aksaeva Yu.E., Oganessian V.G.

North-Caucasian Institute of business, engineering and information technology

In the article the analysis of employment in the Krasnodar region on the basis of which the revealed gender features of motivation of labour activity, gender differences, reflected in the unequal situation of men and women in the field of

labour and employment. Gender discrimination constitutes one of the important social problems, to alleviate which it is necessary to investigate, analyze and identify the cause inherent, in our opinion, by peculiarities of the modern society, the existing regional traditions, customs, behavior stereotypes of the sexes and other factors. Gender differences lead to unequal position of men and women in the field of labor and employment, it represents one of the most important social problems of modern society. To reduce the severity of which is necessary to investigate, analyze and identify its causes, the coating, in our opinion, especially in modern society, in the current regional traditions, customs, stereotypes behavior. Regional peculiarities and differences that make up the uniqueness of a particular territory, are reflected not only in the specifics of the labor market.

Keywords: gender, region, regional labour market, employment, labor motivation, the level of pay, gender discrimination, economically active population, unemployment, labor relations.

References

1. SHCHeglova G.B. Rynok truda i bezrabotica v usloviyah krizisa: regional'nyj aspekt Biznes. Obrazovanie. Pravo // Oficial'nyj sayt Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/114/article-114-84.pdf> (data obrashcheniya: 15.07.2015)
2. Kodeksy i Zakony RF [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.zakonrf.info/> (data obrashcheniya: 14.07.2015)
3. Gendernye osobennosti trudovyh otnoshenij [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://odiplom.ru/> (data obrashcheniya: 16.07.2015)
4. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Krasnodarskomu krayu // Oficial'nyj sayt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: www.krsdstat.gks.ru/ (data obrashcheniya: 15.07.2015)
5. Vicelyarova K.N. Issledovanie gendernyh osobennostej rynka truda Krasnodarskogo kraja. Biznes. Obrazovanie. Pravo. 2015. № 4 (33). S. 66–70.

Кризис высшего образования. Взгляд изнутри

Макарова Галина Юрьевна

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и финансового права филиала Российского государственного социального университета в г. Павловский Посад,

Харитоновна Юлия Николаевна

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и финансового права филиала Российского государственного социального университета в г. Павловский Посад,

Рыбаков Владимир Евгеньевич

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и финансового права филиала Российского государственного социального университета в г. Павловский Посад,

Гужин Александр Александрович

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансового права филиала Российского государственного социального университета в г. Павловский Посад,

В статье рассматриваются основные проблемы в сфере образования, проводится оценка риска безработицы среди выпускников вузов, а также данных мониторинга эффективности вузов и качество предоставляемого образования.

Ключевые слова: реформа системы образования, мониторинг эффективности вуза, конкурентоспособность вуза, интеграция российского образования.

XX век был отмечен огромными достижениями в сфере образования, которые легли в основу как колоссальных социальных преобразований характерных для этого века. Однако бурное расширение сферы образования и изменение ее статуса в XXI веке сопровождалось обострением проблем, которые позволили некоторым исследователям сделать и обосновать вывод о мировом кризисе образования. Проблемы образования оказались в центре общественного внимания. Возрастающий темп глобальных и локальных перемен обуславливает вызовы современности: необходимость своевременной адаптации к изменениям, постоянное повышение образовательного уровня с целью соответствовать меняющимся условиям на рынке труда, способность к овладению постоянно совершенствующимися техническими, информационными и коммуникативными возможностями.

Жизнь вокруг нас меняется стремительными темпами. Технологии в таких сферах как IT, финансовые операции, процессы коммуникации отличаются мгновенной реакцией на требования самые смелые пожелания пользователей, дети еще до школы осваивают общение с электронными гаджетами, меняется техническое оснащение общеобразовательных учреждений. Но вот парадокс, за прошедшие столетия базовая модель высшего образования почти не изменилась, она представляет собой старую добрую диктовку лекций и закрепление теории выполнением заданий на семинарах. Данный паттерн существует уже более восьми столетий и ожидать, что в рамках имеющейся модели мы получим какой-то прорыв, просто наивно.

Традиционная система по причине изменений высокого темпа не способна обеспечить человека «однажды и на всю жизнь» тем объемом умений, знаний и навыков необходимыми ему для эффективного наполнения своей жизни. Отсутствие систематического взаимодействия между разными субъектами образовательного рынка в прошлом и привело к подготовке ненужных специалистов, к отрыву от жизни образовательных программ, а также к полному рассогласованию между технологией обучения, технологическими аспектами обучения, с одной стороны, и технологией реальных рабочих мест, с другой стороны.

Не первый год в популярных статьях и научных работах мы слышим мнения о снижении ценности высшего образования. Это обусловлено с одной стороны падением качества образования, выражающемся в несоответствии теоретической и особенно практической подготовки выпускников к работе по избранной специальности, а с другой стороны увеличении общего числа лиц с высшим образованием.

Наблюдаемую на протяжении последних двадцати лет инфляцию дипломов, усугубляет инфляция оценок, которая выражается в сознательном завышении преподавателями баллов за ответы на экзаменах. Причем, это явление не является чисто российской «блячкой», так, за последние 10 лет в Великобритании число выпускников, получивших дипломы с отличием первой степени более чем удвоилось. Боюсь, недалек тот час, когда дипломы будут стоить не больше, чем бумага, на которой они напечатаны.

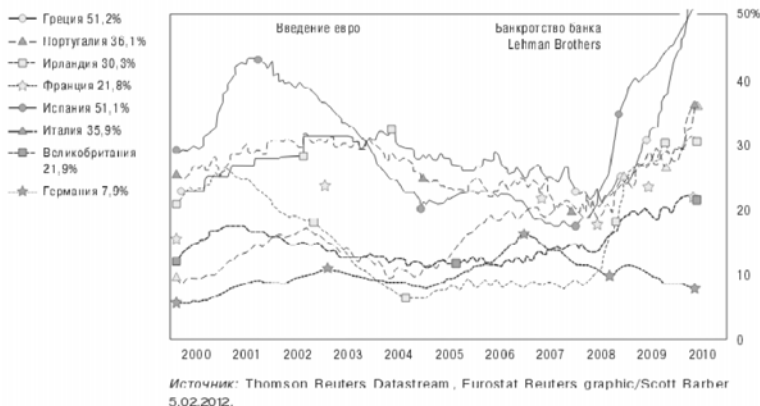


Рис. 1 - Рост безработицы среди европейцев с образованием[1].

Когда-то диплом о высшем образовании в какой-то мере гарантировал его обладателю страховку от безработицы, сейчас число безработных специалистов с высшим образованием растет. Согласно международным исследованиям риск безработицы среди выпускников вузов сильно варьируется в зависимости от специальности. Под наибольшим ударом находятся дипломанты гуманитарных специальностей, они же, кстати, и получают в среднем в 1,5 раза меньше, чем их коллеги с инженерно-техническим образованием. Вот так выходит, что на входе затраты вроде бы равноценны, а результаты в плане заработка и возможности трудоустройства заметно различаются [1].

На Западе существует многолетняя практика присуждения университетами звания почетного доктора за исключительные достижения в области науки и бизнеса, возможно, она могла бы распространиться в дальнейшем на почетные звания магистров[1]. История знакома с примерами, когда блестящих успехов добивались люди не имеющие образования. Например, основатель фейсбук – М.Цукерберг бросил Гарвардский университет, где изучал психологию на втором курсе, что можно считать большой удачей для бизнес-сообщества, которое вместо посредственного психолога полу-

чило талантливого программиста.

Естественно данная статья не призывает студентов бросать учебу в ВУЗах, диплом по-прежнему остается первым из фильтров при приеме на большинство рабочих мест. Он, так или иначе, является необходимым условием при первичном приеме на работу, однако при последующем трудоустройстве наличие у кандидата опыта работы по специальности будет оценено несравненно выше, чем «пятерки» в его дипломе. И это вполне объяснимо, поскольку овладение профессиональными навыками по большей части происходит не в храмах науки, а в условиях производственной деятельности реальных бизнес-единиц в рыночной среде.

Государство во всем мире сохраняет за собой активную роль в регулировании высшего образования: это поддержка перспективных исследований и талантливых студентов, аккредитация деятельности и условия приема и обучения различных категорий граждан.

Способность и степень интеграции российского образования в глобальное образовательное сообщество может варьироваться в зависимости от выбранной государственной политики. Причем в этом смысле Россия находится между двумя крайностями, с одной стороны полная автономия и само-

стейность угрожают стагнацией и отставанием образования, особенно высшего, а с другой ассимиляция в общемировое образовательное пространство отодвинет на российские вузы на периферию мирового образовательного рынка.

Если же говорить о конкурентоспособности ВУЗа нужно обратить внимание именно на способность ВУЗа к привлечению наилучших преподавателей для оказания наиболее качественной образовательной услуги и наиболее подготовленный и мотивированный к обучению и развитию студенческий контингент. Все это несомненные слагаемые конкурентоспособности любого ВУЗа как в нашей стране, так и за ее пределами. Сегодня высшие учебные заведения конкурируют за возможность носить статус университета, за масштабы (количество студентов), за участие в международных проектах, за профильное трудоустройство выпускников, упоминание в СМИ и т.д.

Согласно концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2016-2020 годы, число филиалов вузов планируется сократить не более чем на 80%, число самих вузов — на 40%.¹

Данные последних российских мониторингов эффективности вузов рисуют довольно унылую картину, так большое число негосударственных учебных заведений и филиалов государственных вузов признаны неэффективными[3].

Создается впечатление, что сбылось «самосбывающееся пророчество», какую ставили цель, ту и достигли. В 2014-2015 г. актуальным оставался тренд на дальнейшую оптимизацию числа образовательных организаций высшего образования. Так, общее число образовательных организаций высшего образования в 2014 по сравнению с 2013г. уменьшилось на 2,0% и составило 950 единиц (включая образовательные организации Крымского федерального округа). Число

государственных и муниципальных образовательных организаций высшего образования уменьшилось на 30 единиц, в то время как число частных образовательных организаций высшего образования увеличилось на 11 единиц [2].

За сухими данными статистики трудно разглядеть трагедии тысяч людей, каждый ВУЗ это сотни тысячи студентов, которые оплатили свое обучение и надеялись на его своевременное и результативное завершение, это сотни преподавателей, специалистов высокой квалификации, имеющих опыт работы по своей специальности, опыт воспитательной работы с молодежью. Их знания и опыт будут безвозвратно утрачены и по определенным причинам им трудно будет сохранить свою квалификацию, так как на рынке труда более востребованы рабочие специальности с. Но дело в том, что сокращая количество вузов, не увеличивая в равной мере альтернативные возможности для обучения, лишает население не столиц, небольших и удаленных городов их законного права на образование. Оставшиеся укрупненные вузы лишаются возможности конкурировать и превращаются в пресыщенные монополисты, которые имеют право формировать блестящие штаты преподавателей и наиболее выдающихся студентов. Образование становится все менее доступным, количество бюджетных мест снижается, стоимость обучения растет, подстегиваемая кнутом инфляции, а инфляция в нашей стране одна из самых высоких по сравнению с государствами Европы.²

Вузы терпят упреки в снижении качества предоставляемой образовательной услуги, в том, что они фабрикуют специалистов, не востребованных рынком, однако не делает никаких реальных шагов для коренного изменения ситуации, не считая массового закрытия филиалов и негосударственных вузов. Создайте альтернативу обучения в вузе, мощный блок среднего специального образования,

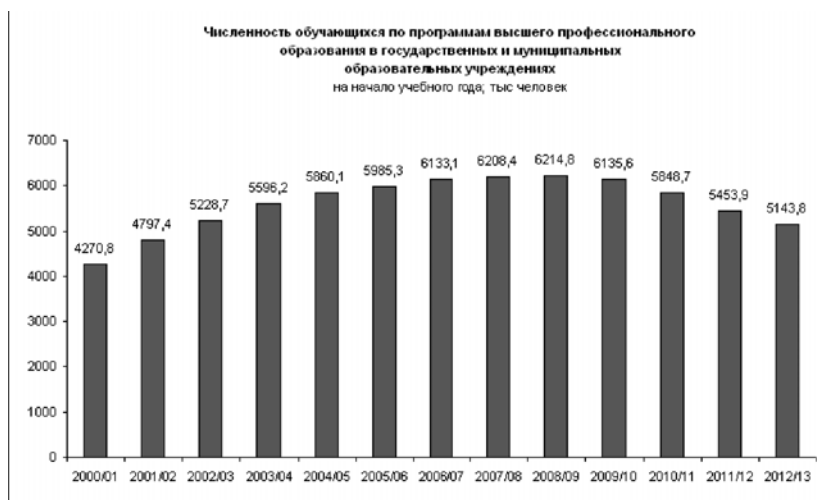


Рис. 2 Число обучающихся по программам СПО России [2].



Рис. 3 Число обучающихся в государственных вузах России [2].

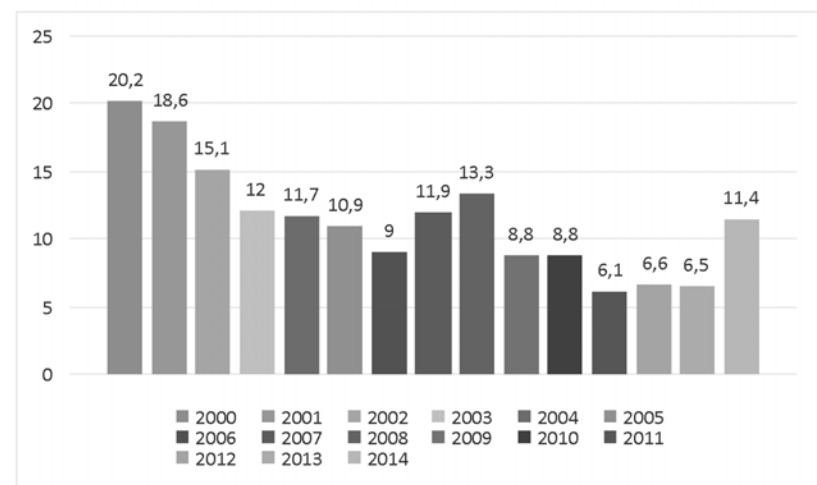


Рис 4. - Уровень инфляции в России³

где можно получить востребованные рынком специальности, и абитуриенты не будут нести деньги репетиторам, покупая прозрачную возможность по-

ступить в ВУЗ, они пойдут в престижный колледж, где образование будет не менее качественным, а обучение более дешевым.

Ведь в данный момент выбор абитуриентов все более узок. А это благодатная почва для расслоения общества, коррупции, отрыва от реалий сегодняшнего дня. По моему мнению, лишая образовательную среду разнообразия мы губим, если не уже погубили возможности развития для большинства желающих получать образования в разных социальных группах, жизненных ситуациях, разных уровней дохода, разных возрастных групп!

Разве не в направлении многообразия должно развиваться образование для всех и через всю жизнь, разве под силу справиться с этими задачами тремстам вузам на всю нашу протяженную страну? Вопросы, которые требуют ответа...

Литература

1. Карманова Дарья «Кризис российского высшего образования: к проблеме аспектизации»// Лабиринт. 2014, №2

2. Майкл Барбер, Кейтлин Доннелли, Саад Ризви. Накануне схода лавины. Высшее образование и грядущая революция. Вопросы образования. 2013. №3

3. Зернов В.А. Негосударственный сектор высшего образования в контексте мониторинга эффективности вузов// высшее образование в России 2014, №4

4. Харитонов Ю.Н., Макарова Г.Ю. Причины инфляции в России Научно-аналитический журнал «Актуальные проблемы социально-экономического развития России», №1, 2015

Ссылки:

1 <http://www.rosbalt.ru/main/2015/03/27/1382561.html>

2 Харитонов Ю.Н., Макарова Г.Ю. Причины инфляции в России Научно-аналитический журнал «Актуальные проблемы социально-экономического развития России», №1, 2015

3 <http://www.gks.ru>

Crisis of the higher education. Look from within

Makarova G.Yu., Kharitonov Yu.N., Rybakov V.E., Guzhin A.A.

Russian state social university in Pavlovsky Posad,

In this article are examined the basic problems of education, the estimation of risk of unemployment among the gradulators, and data of efficiency monitoring in the field of higher education and quality of the given education.

Keywords: reform of the system of education, monitoring of efficiency of institution of higher education, competitiveness of institution of higher education, integration of Russian education.

References

1. Karmanova Darya «Crisis of the Russian higher education: to an aspektization problem»//the Labyrinth. 2014, No. 2
2. Michael Barber, Caitlyn Donnelly, Saad Rizvi. On the eve of an avalanche. The higher education and future revolution. Questions of education. 2013. No. 3
3. Zernov V.A Non-state sector of the higher education in the context of monitoring of efficiency of higher education institutions//the higher education in Russia 2014, No. 4
4. Yu.N., Makarov G. Yu. Kharitonov. The inflation reasons in Russia the Scientific and analytical magazine «Actual Problems of Social and Economic Development of Russia», No. 1, 2015

Концептуальные основы совершенствования стратегического управления промышленными предприятиями в условиях глобального кризиса

Стецюкевич Алёна Святославовна
аспирант Института МИРБИС
НОУ «Московская международная
высшая школа бизнеса МИРБИС»
(Институт)

Обоснована необходимость разработки авторской концепции стратегического управления промышленными предприятиями для решения проблемы совершенствования методов и инструментария стратегического управления для российских промышленных предприятий. Выявлены основные проявления и причины кризиса концепции стратегического управления бизнес-организациями. Проведён анализ предпосылок и условий формирования новой концепции стратегического управления для российских промышленных предприятий. Обоснован выбор специфической группы предприятий в качестве объекта исследования. Представлены научные идеи, положенные в основу авторской концепции стратегического управления промышленными предприятиями. Обоснован вывод о возможности совершенствования методов и инструментария стратегического управления для российских промышленных предприятий путём перехода к новому научному подходу при организации аналитического обеспечения, основанному на применении информационных систем и технологии мультиагентном моделировании.

Ключевые слова: стратегическое управление, глобальный кризис, интегрированные корпоративные структуры, промышленная продукция инвестиционного назначения, аналитическому обеспечению стратегического планирования, мультиагентное моделирование.

В настоящее время буквально на наших глазах происходит полный пересмотр научных основ стратегического менеджмента (о необходимости и перспективах смены парадигмы управления бизнес-организациями ранее писал П.Ф. Друкер [1]).

«В ближайшие годы на мировом рынке будут конкурировать не товары, не оборудование, не технологии, а системы управления» [2, с.21]; при этом задача совершенствования стратегического управления стоит настолько остро, что «существует объективная потребность в разработке новых, «неклассических» подходов к управлению организациями» [3, с.74] – таков был общий лейтмотив выступлений участников научно-практической конференции «Системы государственного и корпоративного управления в ОПК» (Москва, 2013).

Многие российские и западные исследователи отмечают, что в настоящее время в области корпоративного управления нет единства мнений относительно трактовки сущности стратегии, как нет и общепризнанных универсальных подходов к её разработке. Новые подходы к организации стратегического планирования формируются в ходе оживлённой научной дискуссии, которая происходит на фоне крайне низкой эффективности традиционных методов и инструментария стратегического управления, формализованных правил и процедур стратегического анализа.

В России эта проблема усугубляется тем, что на практике системы управления бизнесом в разных странах формируются совершенно по-разному – организационные культуры глубоко национальны [4]; при этом «российская модель менеджмента до сих пор не сформировалась, типичная российская система управления представляет собой конгломерат из различных осколков и слепков отдельных зарубежных методов на базе бережно сохраняемых административно- бюрократических подходов» [5, с.121].

Поэтому, решая проблему совершенствования методов и инструментария стратегического управления для российских промышленных предприятий, мы не можем опереться на разработанные ранее «научные основы». Мы вынуждены начинать наше исследование с разработки авторской концепции стратегического управления промышленными предприятиями – в этом состоит цель данной публикации.

1. Кризис концепции стратегического управления бизнес-организациями

1.1 Специалисты по математическому моделированию социально-экономических процессов отмечают, что современный этап развития цивилизации характеризуется глобальным кризисом, природа которого – наложение (совпадение по времени) финансово-экономического, экологического (климатического), ресурсного (сырьевого), ценностного (социального) и политического кризисов. [6-8]

Одним из аспектов / проявлений этого феномена является кризис концепции управления бизнес-организациями – в том числе и стратегического менеджмента. Как известно, термин «стратегия» был введён в научный оборот около 50 лет назад для обозначения ускоренного развития бизнеса путём организации сбалансированного взаимодействия с внешней средой (в отличие от «повседневного» управления бизнес-процессами в менеджменте).

Однако очень скоро неудовлетворённость учёных и топ-менеджеров корпораций статическими и равновесными аналитическими схемами, предложенными экономической теорией отраслевой организации, которая доминировала в большей части работ по бизнес-стратегии, стала движущей силой отказа большинства авторов 90-х от идеи стратегического развития как сбалансированного взаимодействия с внешней средой и перехода к т.н. «ресурсному» подходу. [9]

Многочисленные эмпирические исследования 90-х показали, что

-до трех четвертей усилий, направлявшихся на стратегическое планирование, оказывались полностью безуспешными, в течение последних двадцати лет самые преуспевающие фирмы США не обладали ни одним из «типовых» конкурентных преимуществ [10];

-стратегическое планирование утрачивает своё значение в динамичной среде, где ключевыми условиями выживания являются гибкость и умение быстро реагировать на моментально возникающие и так же быстро исчезающие возможности [11];

- на практике многие предприятия малого и среднего обычно не используют стратегический менеджмент, стандартные процедуры стратегического управления совершенно неприменимы в условиях малого бизнеса для предприятий, не имеющих для этого ни управ-

ленческих, ни финансовых ресурсов [12].

«Ниспровержение основ» концепции управления бизнес-организациями дало импульс созданию множества оригинальных трактовок стратегии. Было предложено множество самых разных подходов – и их было так много, что даже разработанная их типология: Г. Минцберг с соавт. посвятил их рассмотрению целую книгу, выделив более десятка различных «школ стратегий» [13]

1.2 Разрабатывая новые концепции и подходы многие авторы критиковали системное несовершенство и низкую эффективность концепции управления бизнес-организациями.

Основных направлений критики было два:

а) «теоретическое» – концептуальное несовершенство.

«Бюрократические структуры менеджмента проектируются для того, чтобы выполнять действия, которые поддаются программированию в стабильных, предсказуемых окружающих условиях. Однако окружающие условия становятся все более неустойчивыми и быстроизменяющимися. В настоящее время возникла потребность в организациях такого типа, которые позволили бы быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям; необходимо искать такие структуры, с помощью которых люди могут организовываться для новаторской непрограммируемой деятельности» – эти строки были написаны 50 лет назад [14].

«Механистичность» и «обезличенность» являются едва ли не самыми характерными чертами большинства существующих систем менеджмента, которые по этой причине в современном открытом и динамичном мире не удовлетворяют всё возрастающим потребностям практики управления [15].

б) «практическое» – низкая эффективность.

«Опыт последних десятилетий показывает, что до

трех четвертей усилий, направлявшихся на реинжиниринг, менеджмент всеобщего качества, стратегическое планирование и сокращение размеров организаций, оказывались полностью безуспешными» [16]. Т.е., по мнению К. Кэмерон с соавт., методы и инструментарий менеджмента можно было сравнить с такой кухонной плитой, на которой пригорают или недожариваются три гамбургера из четырёх.

В основе концепции менеджмента – процессный и проектный подходы. Однако «в последние годы практика управления крупным бизнесом убедительно показывает, что выполнение формальных требований проектного и процессного подходов не гарантирует успешность бизнес-проекта». [17, с.33]

1.3 Поэтому новые методики планирования и управления бизнес-организациями стали всё чаще разрабатываться отнюдь не учёными-экономистами, а успешными менеджерами-практиками. Лучшие из этих методик индустрия консалтинга предлагала внедрить всем желающим. Когда же становилось более невозможно их продать, тогда – и только тогда – они попадают в учебники и становились «научными основами». Которые в последнее время стали значительно отставать от используемых на практике инновационных методов менеджмента; зачастую в динамичном, стремительно изменяющемся современном мире к тому моменту, когда эти обобщения-рекомендации становятся доступны широкому кругу пользователей, они уже утрачивают свою актуальность, эффективность, практическое значение. Причём многие теоретические новации в области управления бизнесом, появившиеся в последние годы «в открытом доступе», имеют своей главной целью рекламу консалтинговых услуг: формирование имиджа авторов, основной работой которых – консалтинг,

«know edge brokering» (торговля знаниями). [18]

Не удивительно, что ради сохранения своего имиджа «научных авторитетов» эти авторы как-то очень часто и легко ошибаются в расчётах – массовыми ошибками исследователей корпоративных систем менеджмента стали «тождество корреляции и причинности; разрозненность одиночных объяснений, когда пытаются выявить удельный вес одного фактора; иллюзия сплошных побед, когда исследованию подвергаются лишь успешные компании». [19] В 2007 г. Ф. Розенцвейг провёл исследование, в котором выявил множество случаев грубых нарушений основных принципов научного исследования, подгонки авторами своих научных выводов и результатов исследований передовых методов менеджмента компании под демонстрируемые ей рыночные показатели [19].

1.4 По нашему мнению, одной из главных причин / предпосылок такой ситуации стало стремительное формирование принципиально новых условий ведения бизнеса. В настоящее время перед миром стоят действительно глобальные вызовы, которые отнюдь не ограничиваются проблемами «grand design» [20] и «third industrial revolution» [21]. Мировая экономическая система напоминает клубок взаимосвязанных между собой и потому трудно разрешимых проблем. Вывод производства в регионы с дешевой рабочей силой; необходимость обеспечения непрерывного роста потребления для нормального функционирования экономики; обусловленная этим необходимость постоянной кредитной экспансии, возможности которой уже исчерпаны; избыточность финансового рынка и несовершенство методов управления рисками финансового сектора – вот их неполный перечень.

Все подходы к стратегическому управлению – как и вооб-

ще к управлению бизнес-организациями – до сих пор всё ещё основываются на постулировании незыблемости научных представлениях о природе конкуренции в неоклассической экономической теории.

Однако и конкурентная среда, и научные представления о природе и механизмах конкуренции изменились кардинальным образом. Ещё до недавнего времени повышение степени разделения труда имело своим следствием рост системного риска реального сектора, который компенсировался ростом эффективности производства, продукция которого реализовывалась на постоянно расширяющихся рынках. Но к настоящему времени в мировой экономике достигнут предельный уровень насыщения рынков. [22].

В 2012 г. Р. Гордон опроверг вывод Р. Солоу о том, что мировая экономика будет расти до тех пор, пока существует человечество – этот вывод Р. Солоу обосновал в 50-е годы; а в 1987 году стал лауреатом Нобелевской премии, доказав, что у мировой экономики есть «Границы роста» [23]. А в 2014 г. Т. Пикетти доказал, что период устойчивого роста мировой экономики был обусловлен лишь уникальным стечением обстоятельств в 1930-75 годах [24]; к подобному выводу пришли и Э. Бриньолфссон и Э. Макафи, рассматривая закономерности технологической революции XX века [25].

2. Предпосылки и условия формирования новой концепции стратегического управления промышленными предприятиями: обоснование выбора объекта исследования.

2.1 Всё большее распространение в мировой экономике получают качественно новые формы организации корпоративного бизнеса – т.н. интегрированные корпоративные структуры (ИКС). Не имеющие единой организационной

структуры «неформальные» бизнес-сообщества [26], «имеющие более аморфную и часто неакционерную форму сотрудничества» [27, с. 118]. В экономической науке подобные системы уже неоднократно рассматривались ранее – но не как корпорация, а в терминах «кластер» [28] и «отраслевой рынок» [29].

В настоящее время активно развиваются «неформальные» ИКС: консорциумы, картели, стратегические альянсы, интегрированные бизнес-группы, франчайзинговые объединения, кластеры, гибкие виртуальные корпорации, цепи поставок и др. [25]; стремительно возросла роль «альтернативных интегрирующих механизмов, формально не связанных закрепленными имущественными правами»; «крупный и средний бизнес во многих случаях построен не по формальному холдинговому типу, а имеет сравнительно более сложную структуру, чем та, что описывается терминами «корпорация» или «холдинг»» [30, с. 18].

ИКС отличается от «классической» корпорации:

- использованием в бизнес-организации новых форм взаимодействия между топ-менеджерами, собственниками, партнерами и конкурентами;

- использованием в бизнес-организации новых структур управления и контроля – «горизонтальных», «распределённых»;

- интенсивным развитием самоорганизации и самоуправления в самых разных его формах;

- «размыванием» границ бизнес-организации [31].

Главным характеристическим признаком ИКС являются не структуры собственности и управления (как у холдинга), а наличие института. Т.е. «некоторой совокупности осуществляющих хозяйственную деятельность экономических агентов» [30, с. 21]. а также «совокупности формальных и неформальных норм, относительно устойчивых по отношению к изменя-

ющемся поведению или интересам отдельных социально-экономических субъектов (как физических, так и юридических лиц) и их групп, регулирующих их деятельность и взаимодействие». [32, с. 74]

2.2 В настоящее время специфика условий ведения бизнеса российских промышленных предприятий сводится к следующему:

С 2000 по 2014 г. Россия увеличила ВВП в 1,75 раза и продвинулась с девятнадцатого на восьмое место в мире по его объему. За 2003-2012 гг. реальная зарплата, которая является основной частью совокупного фонда потребления, в экономике выросла на 131,3%. Россия была единственной развитой экономикой, помимо Китая, где в нулевые-десятые годы росла реальная заработная плата и доходы населения – ни в США, ни в Германии, ни в других экономически сильных странах ЕС этого не происходило.

Наблюдался в России и значительный рост производительности труда: по данным ОЭСР, с 1999 по 2013 г. она выросла более чем на 65%. Для сравнения: в США за тот же период ее рост составил менее 30%, в Японии – менее 25%, в Германии – менее 20%.

Иными словами, несмотря на заметный рост эффективности промышленного производства, в целом темпы роста доходов существенно опережали темпы роста производительности труда и эффективности экономики; с начала века доля потребления в ВВП возросла. [33]

Российской экономике присуще сохранение и воспроизводство ценовых диспропорций, которые приводят к относительно низкой рентабельности отраслей обрабатывающего и технологически ёмкого сектора национального хозяйства. По итогам 2013 г. рентабельность (т.е. отношение прибыли к объему продаж) производства машин и оборудования была в 3,2 раза ниже, чем в добыче нефти и газа (соответ-

ственно 24% и 7,5%), а по активам ниже в 3,7 раза. Не удивительно, что при таких соотношениях доля инвестиций в отечественное машиностроение (производство машин и оборудования; производство электротехники и электроники; производство транспортных средств и оборудования) в общем объеме инвестиций все годы восстановительного роста не превышала 3%. [34]

В результате в российской экономике накопился колоссальный инвестиционный долг. Средний срок службы оборудования в ряде важных отраслей российской промышленности составляет 20 лет. Это означает, что российская экономика состоит из двух совершенно разных сегментов. Предприятия одного из них работают на относительно новом оборудовании, другого – на оборудовании в лучшем случае 70-х годов. Общий уровень износа производственного оборудования в России достиг в настоящее время составляет 80%. [35]

Объем выпуска промышленной продукции, достигнутый к 2008 г., восстановлен и превышен лишь в производстве транспортных средств и добыче топливно-энергетических полезных ископаемых. Дореформенные (1991 г.) масштабы выпуска так и не были восстановлены, как по обрабатывающей промышленности в целом, так и по видам деятельности, относящимся к современному машиностроению, формирующему инвестиционный потенциал экономики (производство машин и оборудования, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство транспортных средств и оборудования). По многим видам продукции инвестиционного назначения объемы выпуска упали во много раз, поставив машиностроительные отрасли на грань полного исчезновения (станкостроение, тракторостроение, производство текстильного и швейного оборудования). [36]

По оценкам Минпромторга РФ, к 2012 г. доля российских производителей металлорежущих станков составляла на внутреннем рынке лишь 6%; кузнечно-прессовых машин – 6,7%; горного оборудования – 30%; металлургического оборудования – 25%; оборудования для добычи нефти и газа – 30%: тракторов сельскохозяйственного назначения – 18,9%; зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов – 43,7%; экскаваторов – 15%; бульдозеров – 30%. [37]

В 2013 г., по данным Росстата импорт в Россию машин, оборудования и транспортных средств из стран дальнего зарубежья составил \$ 140 млрд. или 50,8% от общего объема импорта по данной группе стран. Российский экспорт машин, оборудования и транспортных средств в страны дальнего зарубежья составил в 2013 г. лишь \$ 16,4 млрд. или 3,6% от общего объема российского экспорта в эти страны – Россия остаётся чистым импортером машин и оборудования различного назначения из стран дальнего зарубежья с отрицательным сальдо в размере порядка \$ 125 млрд. [38]

Общая потребность в машинах и оборудовании инвестиционного назначения может быть оценена в 8,91 трлн. руб., что в 3,9 раз превышало объем их национального производства в 2013 г., потенциал импортозамещения по оборудованию инвестиционного назначения – 7,6 трлн. рублей [39].

Из всего сказанного, в частности вытекает первостепенное значение разработки новых методов и инструментария стратегического управления

- для промышленных предприятий, производящих машины и оборудование инвестиционного назначения (т.е. средства производства для других компаний реального сектора экономики)

- для новых форм организации корпоративного бизнеса – интегрированных корпоративных структур.

Литература

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: пер. с англ. [Текст] / П.Ф. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
2. Бухвалов Н.Ю. Качество управления предприятиями – ключевой вопрос конкурентоспособности ОПК синергетический подход в управлении промышленным холдингом в системе ОПК [Текст] / Н.Ю. Бухвалов // Сборник научных статей и материалов научно-практической конференции «Системы государственного и корпоративного управления в ОПК» – Москва, 2013. – с 20-24
3. Сеньков Р.В. Современные подходы в управлении предприятиями, преимущества применения принципов Agile [Текст] / Р.В. Сеньков, В.И. Самойлов // Сборник научных статей и материалов научно-практической конференции «Системы государственного и корпоративного управления в ОПК.» – Москва, 2013. – С.73-78.
4. Дубицкая В. Капитализм под копирку. Иллюзии эффективных менеджеров [Текст] / В. Дубицкая – М.: Свободный полет, 2015. – 240 с
5. Маленков Ю.А. Современный менеджмент [Текст] / Ю.А. Маленков – СПб.: Экономика, 2010. – 440 с.
6. Коротаев А. Законы истории: Математическое моделирование развития Мир-Системы. [Текст] / Коротаев А., Малков А., Халтурина Д. – М.: КомКнига УРСС, 2007. – 224 с.
7. Пантин В.И. Философия исторического прогнозирования: ритмы истории и перспективы мирового развития в первой половине XXI века. [Текст] / В.И. Пантин, В.В. Лапкин – Дубна: ООО Феникс+, 2006. – 448 с.
8. Кузык Б.Н. Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития [Текст] / Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. – Москва: Экономика, 2011. – 604 с.
9. Grant R. M. The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation // California Management Review, 1991. Vol. 33. N 3. P. 114-135.
10. Камерон К. С. Диагностика и изменение организационной культуры [Текст] / Камерон К. С., Куинн Р.И. – Санкт-Петербург: Питер, 2001 – 460 с.
11. Mintzberg H., Quinn J.B. Readings in the Strategy Process. (3th Edition). New Jersey: Prentice Hall. 1998. 240 p.
12. Anaoui F., Karami A. Strategic Management in Small and Medium Enterprises. International Thomson Learning Publication, London, UK. 2003. 320p.
13. Минцберг Г. Школы стратегий / пер. с англ. [Текст] / Минцберг Г., Альстрэнд В., Лэмпел Дж. – СПб: Питер, 2000. – 340 с.
14. Shepard H.A Changing Relationships in Organizations. // In James G. March (ed), Handbook of Organizations, Rand McNally and Company, Chicago, Ill, 1965.
15. Ritzer G. The McDonaldization of Society 6 SAGE Publications, 2011. – 307 p.
16. Cameron K. S., Freeman S. J., Mishra A K. Best practices in white-collar downsizing: Managing contradictions // Academy of Management Executive. 1991. №5. P. 57–73.
17. Пустовойт К.С. Энтروпийный подход к управлению производством с учетом стратегических целей предприятия [Текст] / Пустовойт К.С., Бухвалов Н.Ю., Гитман М.Б., Столбов В.Ю. // Проблемы управления. – 2012. – №6. – с. 32-39.
18. Binghamton C., Davidson R. Using knowledge brokering to improve business processes [Электрон. ресурс] // McKinsey Quarterly. – 2010. – January. UR : <http://www.mckinsey.com> (дата обращения 12.05.2015)
19. Rosenzweig Ph. The Halo Effect... And the Eight other Business Deceptions that Deceive Managers. New York: Free Press, 2007. 340 p.
20. Hawking S. The Grand Design. New York: Bantam Books, 2010. 325 p.
21. Rifkin J. The Third Industrial Revolution: How Alternative Power Is Transforming Energy, the Economy, and the World. Publisher: Praeger Macmillan, 2011. 304 p.
22. Khazin M. Crisis theory. [Электрон. ресурс] // Report for the conference in Modena, Italy, 9 July 2008 <http://worldcrisis.ru/crisis/533205> (дата обращения 10.05.2015)
23. Gordon R. J. Is U.S. Economic Growth Over? Fading Innovation Confronts the Six Headwinds [Electronic document]. NBER Working Papers National Bureau of Economic Research, Inc. 2012 UR : <http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/18315.htm>
24. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century / translated from the French by A. Goatham. Belknap Press. Harvard University Press. 2014. 685 p.
25. Brynjolfsson E., McAfee A. The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies, 2014. 320 p.
26. Cohan A., MacKenzie D. Revealed – the capitalist network that runs the world. Newscientist, 19.10.11 <http://www.newscientist.com>
27. Cohan M. What Does It Mean to Say That Economics Is Performative? / MacKenzie D., Muniesa F., and S. Siu (eds.). How Economists Make Markets. The Performativity of Economics. Princeton: Princeton University Press. 2007.
28. Zeitzler V. Culture and Consumption / Smelser, N. and R. Swedberg (eds.). The Handbook of Economic Sociology. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press. 2005. pp. 331–354.
29. Ходжеттс Р. Майкл Портер о новых стратегиях совершенствования управления [Электрон. ресурс] // National Business, июнь, 2004, №5 (8), с. 65 UR : <http://www.management.com.ua/bp/bp016.htm> (дата обращения 12.05.2015)
30. Сеспедес Ф. Хватит использовать военные метафоры в стратегии [Электрон. ресурс] // Harvard Business Review Россия, 29.01.2015 UR : <http://hbr->

russia.ru/uprav enie/strategiya/p15233/#ixzz3QC90fttc (дата обращения 15.05.2015)

31. Мартин Р. Три способа улучшить стратегическое планирование [Электрон. ресурс] // Harvard Business Review Россия, 03.06.2014 UR : <http://hbr-russia.ru/uprav enie/strategiya/p13887/#ixzz3QCAPvzZc> (дата обращения 16.05.2015)

32. Щербаков Б. Насаждая стратегию [Электрон. ресурс] // Harvard Business Review Россия, 31.10.2014 UR : <http://hbr-russia.ru/uprav enie/strategiya/p14809/#ixzz3I0XaR4wV> (дата обращения 15.05.2015)

33. Белый Е.М. Интегрированные структуры в современной экономике: сущность, тенденции развития [Текст] / Белый Е.М., Рожкова Е.В., Тюлин А.Е. // Фундаментальные исследования. – 2013. – №6. – с. 1482-1484.

34. Овечкин Е. А. Формирование корпоративных образований в российской экономике: Дис. ... к. э. н. : Москва, 2006. - 134 с.

35. Чумак В.Г. Конкурентоспособность как синергетическая характеристика кластерного развития социально-экономических систем [Текст] / Чумак В.Г., Рамзаев В.М., Кукольникова Е.А., Шестова Н.С. // Альманах современной науки и образования. – 2011. – № 1. – с. 173-177.

36. Розанова Н. М. Экономика отраслевых рынков [Текст] / Розанова Н. М. – М.: ИД Юрайт, 2013. - 912 с.

37. Омельченко О.М. Формирование системы управления интегрированными корпоративными образованиями : Дис. ... к.э.н. – Воронеж: Воронеж. гос. ун-т инж. технологий, 2014. – 185 с.

38. Маленков Ю.А. Современный менеджмент. [Текст] / Маленков Ю.А. – СПб.: Экономика Серия: Учебники экономического факультета СПбГУ, 2010. - 440 с.

39. Клейнер Б.Г. Эволюция институциональных систем. [Текст] / Клейнер Б.Г. – М.: Наука, 2009. – 240 с.

Conceptua framework for improving the strategic management of industria enterprises in the conditions of g oba crisis

Stetsyukevich E.S.
Institute MIRBIS

The necessity of deve oping the author's concept of strategic management of industria enterprises to so ve the prob em of improving the methods and too s of strategic management for Russian industria enterprises. The main symptoms and causes of the crisis of the concept of strategic management of business organizations. The anaysis of prerequisites and conditions for the formation of a new concept of strategic management for Russian industria enterprises. The choice of a specific group of enterprises as the research object. Presents scientific ideas under ying the author's concept of strategic management of industria enterprises. The conc usion about the possibi lity of improving the methods and too s of strategic management for Russian industria enterprises by switching to a new scientific approach in the organization of ana ytica support based on the use of information systems and techno ogy mu ti-agent simu ation.

Keywords: strategic management, g oba crisis, integrated corporate structures, industria products investment destination, ana ytica support, strategic p anning, mu ti-agent simu ation.

References

1. PF Drucker Management Cha enges in the XXI century .: ane. from Eng ish. [Text] / PF Drucker. - M .: Pub ishing House «Wi iams», 2004.- 272 p.
2. Buhva ov NY The qua ity management of the enterprises - the key question of the competitiveness of the defense industry synergetic approach in the management of the industria ho ding company in the defense industry system [Text] / NY Buhva ov // Co ected artic es and materia s of scientific-practica conference «Systems of pub ic and corporate governance in the defense industry» - Moscow, 2013. c 20-24
3. Senkov RV Modern approaches in the management of enterprises, the advantages of using Agi e princip es [Text] / RV Senkov, VI Samoi ov / / Co ected artic es and materia s of scientific-practica conference «Systems of pub ic and corporate governance in the defense industry.» - Moscow, 2013. - S.73-78.
4. Dubitskaya V. Capita ism as a b ueprint. I usions effective managers [Text] / V. Dubitskaya - M .: Coast, 2015. - 240 p
5. Ma enkov Yu.A. Covremenny menedzhment [Text] / YA Ma enkov -CPB.: Ekonomika, 2010. - 440 с.
6. Korotaev A aws stories: Mathematica mode ing of deve opment of the Wor d System. [Text] / Korotaev A, Ma kov A, D. Ha turina - M .: KomKniga URSS, 2007. - 224 p.
7. The Pantin VI The phi osophy of the historic prediction: the rhythms of

- history and g oba deve opment prospects in the first ha f of the XXI century. [Text] / VI Pantin, V. apkin -Dubna OOO Feniks +, 2006. - 448 p.
8. Kuzyk BN Forecasting and strategic p anning of socia and economic deve opment [Text] / Boris Kuzyk, Kush in VI, Yakovets Y. - Moscow: Economics, 2011. - 604 p.
9. Grant R. M. TheResource-Based Theory of Competitive Advantage: Imp ications for Strategy Formu ation // Ca ifornia Management Review, 1991. Vo .33.N3.P.114-135.
10. Cameron KS diagnosis and change of organizationa cu ture [Text] / Cameron KS, Quinn RI -Sankt Petersburg: Peter, 2001 to -460.
11. Mintzberg H., Quinn J.B. Readings in the Strategy Process. (3th Edition). New Jersey: Prentice Ha . 1998. 240 p.
12. Ana oui F., Karami A Strategic Management in Sma and Medium Enterprises. Internationa Thomson earning Pub ication, ondon, UK. 2003320.
13. Mintzberg G. Schoo s Strategies / per. from Eng ish. [Text] / H. Mintzberg, A strend V., J. empe - St. Petersburg.: Peter, 2000. - 340 p.
14. Shepard H.A Changing Re ationships in Organizations. // In James G. March (ed), Handbook of Organizations, Rand McNa y and Company, Chicago, Ill, 1965.
15. Ritzer G. The McDona dization of Society 6 SAGE Pub ications, 2011. - 307 p.
16. Cameron K. S., Freeman S. J., Mishura A. K. Best practices in white-co ar downsizing: Managing contradictions // Academy of Management Executive. 1991. №5. R. 57-73.
17. Pustovoyt KS The entropy approach to the management of production, taking into account the strategic objectives of the enterprise [Text] / Pustovoyt KS, Buhva ov NY, MB Gitman, V. Yu Pi ars // Prob ems of management. - 2012. - №6. - from. 32-39.
18. Bi ington C., Davidson R. Using know edge brokering to improve business processes [E lectron. resource] // McKinsey Quarter y. - 2010. - January. UR : <http://www.mckinsey.com> (reference date 05/12/2015)
19. Rosenzweig Ph. The Ha o Effect ... And the Eight other Business De usions that Deceive Managers. New York: Free Press, 2007. 340 p.
20. Hawking S. The Grand Design. New York: Bantam Books, 2010. 325 p.
21. Rifkin J. The Third Industria Revo ution: How atera Power Is Transforming Energy, the Economy, and the Wor d. Pub isher: Pa grave Macmi an, 2011. 304 p.
22. Khazin M. Crisis theory. [E lectron. resource] // Report for the conference in Modena, Ita y, 9 Ju y 2008 <http://wor dcrisis.ru/crisis/533205> (reference date 05/10/2015)
23. Gordon R. J. Is U.S. Economic Growth Over? Fa uring Innovation Confronts the Six Headwinds [E lectronic document]. NBER Working Papers Nationa Bureau of Economic Research, Inc. 2012 UR :

- <http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/18315.htm>
24. Piketty T. *Capital in the Twenty-First Century* / translated from the French by A. G. Hammond. Belknap Press. Harvard University Press. 2014. 685 p.
 25. Brynjolfsson E., McAfee A. *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*, 2014. 320 p.
 26. Coghlan A, MacKenzie D. Revealed - the capitalist network that runs the world. *New Scientist*, 19.10.11 <http://www.newscientist.com>
 27. Cañon M. What Does It Mean to Say That Economics Is Performative? / MacKenzie D., Muniesa F, and . Siu (eds.). *How Economists Make Markets. The Performativity of Economics*. Princeton: Princeton University Press. 2007.
 28. Zeizer V. Culture and Consumption / Smeiser, N. and R. Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press. 2005. pp. 331-354.
 29. Hodzhets R. Michael Porter on new strategies to improve the management [Electronic resource] // *National Business*, June, 2004, №5 (8), p. 65 UR : <http://www.management.com.ua/bp/bp016.htm> (reference date 05/12/2015)
 30. F. Cespedes enough to use military metaphors in the strategy [Electronic resource] // *Harvard Business Review Russia*, 29.01. 2015 UR : <http://hbr-russia.ru/upravlenie/strategiya/p15233/#ixzz3QC90fttc> (reference date 05/15/2015)
 31. Martin R. Three ways to improve strategic planning [Electronic resource] // *Harvard Business Review Russia*, 03.06.2014 UR : <http://hbr-russia.ru/upravlenie/strategiya/p13887/#ixzz3QCAPvzZc> (reference date 05/16/2015)
 32. Shcherbakov B. By imposing strategy [Electronic resource] // *Harvard Business Review Russia*, 31.10.2014 UR : <http://hbr-russia.ru/upravlenie/strategiya/p14809/#ixzz3I0XaR4wV> (reference date 05/15/2015)
 33. White EM Integrated structures in the modern economy: essence, tendencies of development [Text] / EM White, Rozhkov EV, AE Tyu in // *Basic Research*. - 2013.- №6. - from. 1482-1484.
 34. Ovechkin EA Formation of corporate formations in the Russian economy: Dis. ... K. E. N: Moscow, 2006.- 134 p.
 35. V. Chumak Competitiveness as synergistic characteristics of cluster development of socio-economic systems [Text] / V. Chumak, Ramzan VM Kukulnikova EA NS Shestov // *Management of modern science and education*. - 2011. - № 1. - p. 173-177.
 36. Rozanov NM *Industrial Economics* [Text] / Rozanova NM - M.: IDYurayt, 2013.- 912 p.
 37. Omechenko Formation of a control system integrated corporate entities: Dis. ... Ph.D. - Voronezh: Voronezh. state. Univ. machi. technology, 2014. - 185 p.
 38. YA Maenkova *Modern Management*. [Text] / YA Maenkova - SPb.: Economy Series: Textbooks Economics Faculty of St. Petersburg State University, 2010.- 440 p.
 39. Keiner BG The evolution of the institutional systems. [Text] / Keiner BG - M.: Nauka, 2009. - 240 p.

Средства перемещения для потребителей услуг доступного туризма в России

Акрамов Амир Акрамович
аспирант, ГУУ

Сегодня, несмотря на позитивные сдвиги в данной сфере, услуги перемещения (транспорта), оказываемых потребителям услуг доступного туризма в России развиты слабо. Это объясняется отсутствием безбарьерной городской и туристской инфраструктуры, нестандартного подхода к решению проблем. Кроме того, в настоящее время отсутствуют центры подготовки специалистов для работы с инвалидами и маломобильными группами лиц как в целом в сфере услуг, так и в индустрии туризма в частности. В статье проведен анализ услуг перемещения (транспорта), оказываемых потребителям услуг доступного туризма в России, сделаны выводы о существующих проблемах. Ключевые слова: услуги перемещения, доступный туризм, безбарьерная инфраструктура, инвалиды, маломобильные группы населения

Проведенный анализ услуг перемещения (транспорта), оказываемых потребителям услуг доступного туризма в России с учетом ее объективных особенностей, выглядит следующим образом.

Во-первых, это большая протяженность страны как с севера на юг, так и с запада на восток, что создает сложности в организации сообщения между различными регионами страны не только для людей с ограниченной мобильностью, но для всех граждан и зарубежных туристов. Например, при перемещении во многие регионы Дальнего Востока и Сибири можно использовать только воздушный вид транспорта.

Положение России в этом смысле уникальное, и решения по организации услуг транспорта для потребителей услуг доступного туризма, используемые европейскими компаниями, не всегда подходят, требуется их доработка.

Во-вторых, первоначальная организация существующей сегодня транспортной инфраструктуры не предусматривала доступности для инвалидов и маломобильных групп населения. Так, в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде инвалиды фактически лишены возможности пользоваться услугами метрополитена, поскольку на большей части станций и переходов нет пандусов, а их установка невозможна из-за особенностей станций глубокого подземного залегания.

Среди всех средств перемещения, оказывающих услуги инвалидам и маломобильным группам лиц в РФ, наибольшая работа в обеспечении доступности проводится на железнодорожном транспорте. Российские предприятия сегодня выпускают пассажирские купейные вагоны моделей 61—4186 и 61—4445, которые предназначены для оказания услуг перемещения пассажиров с ограниченной мобильностью и их сопровождающих (вагоны являются доступным инвалиду транспортным средством II категории, согласно ГОСТ Р 51090).

На российских железных дорогах в 2015 году курсирует 308 вагонов со специальными купе, предназначенными для инвалидов и маломобильных групп лиц. Двухместное купе для инвалида и сопровождающего шире стандартного и оборудовано специальными вспомогательными ремнями, позволяющими человеку с ограниченными физическими возможностями без посторонней помощи пересечь в кресло. Спальная полка трансформируется в любое удобное положение.

Для слепых и слабовидящих пассажиров предусмотрены низко расположенные выключатели, розетки, кнопка вызова проводника, снабженная табличкой с рельефным текстом Брайля и специальным звуковым устройством, сообщаящим необходимую информацию. Автоматизированная система связи позволяет вызвать проводника в экстренной ситуации. Туалетные комнаты в таких вагонах также больше по размерам, чем в обычных, в них установлены дополнительные поручни и звуковое, световое табло для

пассажирам, имеющих проблемы со зрением или слухом. Вагоны в зоне боковых наружных дверей, предназначенных для посадки (высадки) инвалида, оборудованы специальной наружной звуковой сигнализацией. Тональное устройство обеспечивает прерывистую сигнализацию для определения местоположения входных дверей. Зона размещения инвалида доступна для передвижения и маневрирования в собственной инвалидной коляске. Вагон также оборудован комплектом вагонных подъемников для посадки/высадки инвалида-колясочника.

Неспециализированные вагоны оснащены подъемными устройствами для посадки и высадки инвалида-колясочника (накидная платформа или выезжающий пандус), хотя в практике путешествий они нередко оказываются недействующими из-за наличия высоких платформ или их отсутствия. В этих случаях в РЖД работает Центр содействия мобильности – это служба, помогающая пассажирам с нарушениями функций опорно-двигательного аппарата, слуха и зрения. Сотрудники этой службы помогают садиться в поезд; переносят багаж или сдают его в камеру хранения; провожают на парковку, в комнату отдыха и т.д.; оказывают информационную поддержку.

Проблема состоит в том, что в поезде всего одно место для инвалида. Таким образом, организация групповых поездов железнодорожным транспортом – практически невыполнимая задача.

Показательными в плане обеспечения доступности для маломобильных групп граждан являются совместные проекты ОАО «РЖД» с корпорацией «Сименс» — высокоскоростные электропоезда «Сапсан», курсирующие по маршрутам Москва—Санкт-Петербург, Москва—Нижний Новгород, электропоезда Desiro RUS, предназначенные для транспортного обеспечения Олимпийских и Паралимпийских игр в Сочи-

2014, и с компанией «Альстом» — электропоезда «Аллегро» для линии Санкт-Петербург—Хельсинки. В рамках данных проектов используется комплекс технических и организационных мер с целью обеспечения максимально комфортного проезда потребителей услуг доступного туризма, начиная с посадки/высадки пассажиров и заканчивая обслуживанием.

В организации доступной среды на вокзальных площадках России в целом можно отметить положительную тенденцию в проведении работ инженерного и информационного характера по устранению барьеров при оказании услуг перемещения потребителям услуг доступного туризма, хотя темп проведения данных работ пока очень медленный.

Услуги воздушного транспорта до недавнего времени в России могли предоставляться для потребителей услуг доступного туризма по решению администрации авиакомпаний, что нередко приводило к отказу в оказании услуг перемещения для данной категории туристов.

Воздушный кодекс страны предусматривает, что авиакомпании и аэропорты не могут отказать таким лицам в перевозке из-за отсутствия необходимых технических средств и оборудования. В аэропорту инвалиды должны бесплатно сопровождать и оказывать помощь в перемещении, прохождении регистрации, предполетных контролей, получении багажа, посадке и высадке из самолета. В случае необходимости должны предоставляться бесплатно специальные коляски для передвижения по аэропорту или на борту самолета.

Кроме того, авиакомпании и аэропорты должны обеспечить информирование о правилах в доступной для инвалидов и маломобильных групп лиц форме. При оформлении билета на инвалида авиаперевозчику должна быть передана информация о специальных потребностях пассажира.

В некоторых крупных городах (Москва, Санкт-Петербург, Уфа, Казань, Адлер, Екатеринбург, Ханты-Мансийск, Якутск и др.) транспортная инфраструктура частично приспособлена под нужды инвалидов и маломобильных групп лиц — информационные световые и звуковые табло, пандусы и поручни, лифты, услуги по передвижению по территории аэровокзала. В малых городах и населенных пунктах дело обстоит гораздо хуже.

Например, организацией инвалидов колясочников НРОО «Инватур» было проведено анкетирование, направленное на выявление проблем использования общественного пассажирского транспорта маломобильными группами населения Нижнего Новгорода¹. Анкетирование проводилось путем письменного опроса, личной беседы и телефонного опроса. К положительным моментам респонденты отнесли то, что транспорт стал ходить стабильнее, низкопольными транспортными средствами пользоваться гораздо удобнее.

На основании полученных данных сделаны выводы о существующих проблемах:

- нет информации о маршрутах, на которых используется низкопольный транспорт;
- нет информации о наличии на линии низкопольных автобусов, трамваев, троллейбусов, их интервале движения;
- водители транспортных средств останавливаются на значительном расстоянии от края остановки, что не позволяет эффективно использовать откидной пандус;
- зимой откидные пандусы примерзают;
- откидывающаяся рампа трамвая не дает возможности самостоятельно заехать на коляске в вагон из-за большого угла пандуса;
- для трамвая нет остановок с приподнятым уровнем, что затрудняет использование откидного пандуса;
- маршрутные такси останавливаются не всегда на специ-

ально отведенных местах. Водители, особенно в конце маршрутов, часто принимают решение не останавливаться, если на остановке нет пассажиров. Незрячий или слабовидящий человек не всегда может подать звуковой сигнал;

- остановки не всегда объявляют либо информация не соответствует реальному местонахождению автобуса;

- нет адекватной помощи со стороны кондукторов;

- большинство респондентов отметили несоответствие строительным нормам и правилам обустройство занижений на пересечениях дорог, покрытие тротуаров и проезжей части дорог вблизи остановок.

Наиболее острая ситуация наблюдается в организации общественного и личного автотранспорта в городах и между регионами РФ для некоторых категорий потребителей услуг доступного туризма.

Так, у потребителей услуг доступного туризма, пользующихся личным или арендуемым автотранспортом, часто возникает проблема парковки, связанная с отсутствием парковочных мест или тем, что места, предназначенные для автомобилей инвалидов, заняты другими автовладельцами не по назначению.

Согласно ФЗ «О защите прав инвалидов в Российской Федерации», инвалидам должны оказываться услуги социального такси не более 3 раз в неделю, причем при заказе социального такси инвалид может получить услугу перемещения только по адресам жилищно-коммунальных, медицинских, правовых госучреждений, что в целом не решает проблему свободного перемещения в зависимости от потребностей данной категории туристов. Услуги перемещения к местам расположения театров, музеев, архитектурных памятников,

средств размещения, питания по-прежнему остаются недоступными для инвалидов.

Таким образом, можно сделать вывод, что сегодня, несмотря на позитивные сдвиги в данной сфере, услуги перемещения (транспорта), оказываемых потребителям услуг доступного туризма в России развиты слабо. Это объясняется отсутствием безбарьерной городской и туристской инфраструктуры, нестандартного подхода к решению проблем. Кроме того, в настоящее время отсутствуют центры подготовки специалистов для работы с инвалидами и маломобильными группами лиц как в целом в сфере услуг, так и в индустрии туризма в частности.

Литература

1. ГОСТ Р 51090-97 «Средства общественного пассажирского транспорта. Общие технические требования доступности и безопасности для инвалидов».

2. Россия без барьеров, или перспективы развития туризма для инвалидов. // RATA-news, №2642 от 12.10.2010.

3. Яковлева К.Г. Формирование доступности туристской среды для лиц с ограниченными возможностями в рамках реализации государственной программы «Доступная среда» 2011-2015 гг. // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2012. № 2. С. 129-130.

Ссылки:

1 Нижегородская Региональная Общественная Организация культурной, социально-трудовой реабилитации инвалидов опорников и колясочников НРООИ «Инватур». - Электронный ресурс. Код доступа: <http://www.invampir-nn.ru/>. - Дата обращения: 20.06.2015 г.

Means of moving services for consumers of accessible tourism in Russia

Akramov A.A.

SUM

Today, despite the positive developments in this area, moving services (transport), provided consumers accessible tourism services are underdeveloped in Russia. This is due to the absence of a barrier-free urban and tourism infrastructure, non-standard approach to problem solving. In addition, currently there are no training centers for professionals working with people with disabilities and persons with limited mobility in general in the service sector and the tourism industry in particular. The article analyzes the movement of services (transport), are made available to consumers of tourism services in Russia, the conclusions about the existing problems.

Keywords: moving services, accessible tourism, barrier-free infrastructure, people with disabilities, people with limited mobility

References

1. GOST R 51090-97 «Means public passenger transport. General technical requirements of accessibility and safety for disabled people».
2. Russia without barriers, or the prospects of development of tourism for people with disabilities. // RATA-news, No. 2642 dated 12.10.2010.
3. G. K. Yakovleva K.G. The formation of accessible tourism environment for persons with disabilities in the framework of the state program «Accessible environment», 2011-2015. // Izvestiya of Saint-Petersburg state University of Economics, No. 2, 2012 p. 129-130.

Система управления недвижимым имуществом вузов Российской Федерации, находящихся в ведении Министерства образования и науки Российской Федерации, на уровне подведомственной организации

Шкуров Фёдор Вячеславович, кандидат технических наук, доцент, Московский государственный университет геодезии и картографии (МИИГАиК), it@miigaik.ru

Сизов Александр Павлович, доктор технических наук, профессор, Московский государственный университет геодезии и картографии» (МИИГАиК), kiozp@miigaik.ru

Сараева Гелена Юрьевна, аспирант, Московский государственный университет геодезии и картографии» (МИИГАиК), sgelena@yandex.ru

Шенлетир Ирина Евгеньевна, аспирант, Московский государственный университет геодезии и картографии» (МИИГАиК), sheni@mail.ru

Левина Нина Игоревна, аспирант, Московский государственный университет геодезии и картографии» (МИИГАиК), nine-ll-e@yandex.ru

Минобрнауки России осуществляет полномочия собственника в отношении федерального имущества, переданного подведомственным Министерству организациям. В целях оптимизации управления имуществом и повышения эффективности имущественных комплексов подведомственных вузов Минобрнауки России при участии Московского государственного университета геодезии и картографии разработал Программу модернизации имущественных комплексов федеральных государственных образовательных организаций высшего образования. Выделены текущие и стратегические проблемы управления имуществом образовательных организаций и подготовлена модель реализации программы как совокупность механизмов решения имущественных проблем.

Ключевые слова: Государственная собственность; имущество; полномочия собственника; подведомственные организации Минобрнауки России; недвижимое имущество подведомственных организаций; эффективность управления имущественным комплексом; локации образовательных организаций; механизмы решения имущественных проблем; Минобрнауки России; Московский государственный университет геодезии и картографии (МИИГАиК).

Реновации отечественной имущественно-земельной парадигмы привели к необходимости разработки и совершенствования системы управления государственной собственностью в Российской Федерации, ставшей из единственной формы одной из нескольких. Стратегия управления государственной собственностью, в первую очередь – недвижимым имуществом, являющейся системообразующей в экономике любой социально-экономической системы, должна формироваться в рамках федерального центра и субъектов Российской Федерации, но велика роль также и федеральных органов отраслевого управления [3, 5, 7].

В сфере, подведомственной Министерству образования и науки, в собственности государства находятся имущественные комплексы федеральных государственных образовательных организаций высшего образования. Управление этой собственностью предусматривает её рациональное использование, воспроизводство и перераспределение её объектов с помощью современных экономических форм, функций и методов. Общая структура такой собственности обеспечивает эффективную консолидацию общественного капитала.

Базовым объектом недвижимости вузов являются земельные участки. Существенно, что в условиях населённых пунктов земельные участки вузов как антропогенно-природный ресурс являются пространственно-операционным базисом для основной образовательной/научной деятельности организаций, включая размещение разнообразных образовательных объектов (жилого, общественного, культурно-бытового и иного назначения).

Специфические особенности земельных участков вузов заключаются в следующем:

- основные цели использования направлены на обеспечение образовательной/научной деятельности;
- в среднем крупный размер землепользований вузов (от сотен квадратных метров до сотен гектаров);
- высокая пространственная концентрация объектов строительной недвижимости - материальных «улучшений» - общественного (учебные здания) и жилого (общежития) назначения;
- потенциально удовлетворительные средовоспроизводящие и средозащитные свойства объектов озеленения на территории вузов (стадионы, природные объекты).

На земельных участках располагаются их улучшения - то, что сделано руками человека и потребовало вложения его труда и расходования ресурсов. Улучшениями (усовершенствованиями) земельных участков вузов называют качественные изменения в виде создания зданий, сооружений и объектов инженерной инфраструктуры, расположенных в пределах земельного участка, цель появления которых – обеспечение основной деятельности вузов в области образования и науки. Кроме строительства недвижимости, улучшить земельный участок можно способами, объединяемыми термином «лэнд-девелопмент» (проведение дорог и инженерных

коммуникаций к земельному участку, изменение форм пользования участком и его целевого назначения).

Для рационального управления недвижимым имуществом сложной социально-экономической системы высшего образования необходимо четкое определение субъектов и объектов собственности. Такое управление в европейских странах подпадает в категорию инфраструктурного управления (facility management). Только однозначное юридическое закрепление конкретных объектов собственности за их субъектами, уточнение статуса последних с установлением соответствующего объема прав, экономической и иной ответственности является действенным стимулом для эффективного использования недвижимости. Оценка такой эффективности может осуществляться в отраслевом аспекте при помощи логико-информационных моделей, развитие методик построения которых и пути выбора ключевых показателей ведутся в МИИГАиК [1].

Основной государственной хозяйственной является государственная собственность, через которую реализуется государственный и публичный интерес.

Её важнейшие функции следующие:

- создание материальных предпосылок для обеспечения устойчивого воспроизводства общественного капитала;
- гарантирование международных и внутренних договоров и соглашений, включая межгосударственное залоговое право;
- обеспечение капиталоемких отраслей и сфер экономики, имеющих высокий уровень обобществления, что не под силу частному капиталу, в первую очередь – образование, науку и высокие технологии;
- обеспечение функционирования некоммерческой социальной сферы, производства общественных благ и национальной безопасности.

К общим принципам управления государственной собственностью относятся следующие [7].

1. Дифференцирование целей управления с выделением основной и приоритетных;

2. Оценка результативности управления на основе критериев социальной и экономической эффективности, выражаемых комплексом показателей-индикаторов;

3. Прогрессивная мотивация в форме механизма материальной заинтересованности в зависимости от полученных результатов, усиленного системой социального обеспечения, защиты и страхования.

4. Социальная и экономическая ответственность субъектов управления за устойчивость расширенного воспроизводства собственности и эффективность использования ее объектов.

5. Комплексность и системность и профессионализм управления, выражаемые во взаимосвязи функций управления собственностью на основе общей цели управления.

Управление в недвижимости именуется как девелопмент [8]. Системный подход к развитию и управлению недвижимостью, обозначаемый термином «сервейинг», подразумевает все виды планирования (генеральное, стратегическое и оперативное) в сфере недвижимости, а также мероприятия по проведению комплекса технических и экономических экспертиз объектов недвижимого имущества, обеспечивающих получение максимального общественного эффекта [3]. Функции сервейеров (системных специалистов по управлению недвижимостью) заключаются в следующем:

- сбор, анализ и предоставление информации об объектах недвижимости,
- подготовка и внедрение проектов по застройке,
- оценка и управление недвижимостью,
- ремонт, реконструкция и модернизация зданий,

- инспекционные обследования и экспертиза строительства объектов недвижимости,
- продажа и аренда коммерческой недвижимости.

Деятельность сервейеров охватывает все этапы жизненного цикла недвижимости, обеспечивая взаимосвязанное решение всех практических вопросов.

Управление имуществом подведомственных организаций в системе Минобрнауки России предусматривает пространственное развитие вузов, рассматриваемое как организацию Министерством деятельности по развитию территорий Российской Федерации, на которых расположены подведомственные вузы, осуществляемой в виде формирования национального геообразовательного пространства путём организации образовательной, научно-исследовательской, хозяйственной, градостроительной, социально-экономической и иной деятельности. Некоторые пути пространственного развития территорий в рамках её управления исследованы [2]. Исходя из данных предпосылок, планирование пространственного развития комплекса вузов Минобрнауки России предусматривает планирование стратегии и тактики развития территорий отдельных вузов в целях хозяйственного развития территорий России в части размещения объектов высшего образования в субъектах РФ, в том числе для установления зон перспективного развития, зон первоочередного инвестирования, зон стабилизации, зон с особыми условиями развития территорий. Оптимизация геообразовательного пространства основывается на планировании наилучших структуры, размеров и размещения элементов имущественного комплекса вузов относительно контингента абитуриентов, источников сырья, энергии, друг друга, а также потребителей – потенциальных работодателей в рамках отдельных территорий (как правило, муниципальных

образований). Оптимизация геообразовательного пространства обуславливает оптимизацию самого образовательного процесса как совокупности способов, методов и методик обучения и целевой подготовки кадрового состава для последующей трудовой деятельности. Это осуществляется в форме точечного планирования наилучшей узкопространственной организации размещения вузов как совокупности пространственных и общерегиональных факторов.

Задачами пространственного развития вузов являются следующие:

1) обеспечение устойчивого развития образовательной отрасли на основе формирования национального геообразовательного пространства;

2) обеспечение сбалансированного учета экономических, социальных и иных факторов при осуществлении планирования образовательной деятельности;

3) участие министерства, подведомственных вузов, граждан и их объединений в формировании национального геообразовательного пространства, обеспечение свободы такого участия;

4) ответственность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления за обеспечение благоприятных условий образовательной, градостроительской и социальной-экономической и иной деятельности, направленной на формирование национального геообразовательного пространства;

5) осуществление развития отдельных вузов с соблюдением требований безопасности их территорий, инженерно-технических требований, требований гражданской обороны, обеспечение предупреждения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, принятием мер по противодействию террористи-

ческим актам и проявлениям коррупции;

б) осуществление различных видов деятельности на территории вузов с соблюдением требований охраны окружающей среды и экологической безопасности, а также с соблюдением соответствующих технических условий и требований.

Территории вузов в большинстве случаев, даже не являясь географическим центром города, притягательны для горожан с точки зрения смысловых, социально-функциональных нагрузок, («центр образования», «центр культурной жизни», «центр деловой жизни»), что, в свою очередь, делает места размещения вузов более популярным, и их значение в восприятии жителей становится всё более ёмким. Работа над комфортностью, функциональностью, присутствием привлекательных уникальных черт вузовских локаций, связанных с социально значимыми характеристиками, индивидуальностью места обеспечит более сильную связь горожан с местом, где протекает их жизнь, пространством, в рамках которого проходит большая часть социальных практик.

Минобрнауки России, в соответствии с Положением о Министерством образования и науки Российской Федерации, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 15.05.2010 № 337, осуществляет полномочия собственника в отношении федерального имущества, переданного федеральным государственным учреждениям и федеральным унитарным государственным предприятиям, подведомственным Министерству (далее – полномочия собственника). В целях реализации комплексных мер по повышению эффективности имущественных комплексов подведомственных вузов Минобрнауки России при участии Московского государственного университета геодезии и картографии разработана Концепция осуществления Министерством образова-

ния и науки Российской Федерации полномочий собственника в отношении имущества подведомственных организаций (в отношении объектов движимого и недвижимого имущества) (далее – Концепция), одобренная Коллегией Минобрнауки России 31.01.2012 [4].

Исходя из основного вида деятельности подведомственных Минобрнауки России учреждений и предприятий, имущество в Концепции рассматривается как базис для основной (образовательной/научной) деятельности.

Основными принципами осуществления учёта информации о движимом и недвижимом имуществе являются:

- ведение учёта осуществляется структурным подразделением Минобрнауки России;

- единство технологии учёта на всей территории Российской Федерации;

- установление строго определённого перечня сведений, позволяющих однозначно идентифицировать и индивидуализировать недвижимое и движимое имущество;

- доступность сведений для заинтересованных органов;

- постоянная актуализация сведений;

- ведение банка данных, содержащего информацию о движимом и недвижимом имуществе, осуществляется на бумажных и (или) электронных носителях при приоритете сведений на бумажных носителях;

- документы системы учёта информации о движимом и недвижимом имуществе подлежат постоянному хранению [4].

Для реализации Концепции Минобрнауки России совместно с МИИГАиК как базовой организацией по учёту имущества организаций, подведомственных Минобрнауки России, провели в течение 2012-2014 г.г. 2 тура инвентаризации недвижимого имущества. В процессе инвентаризации подведомственные организации осваивали методы и способы учёта на основе системного подхода к управлению недвижимостью.

Выделено четыре уровня управления недвижимым имуществом:

- всё имущество, в отношении которого Минобрнауки России осуществляет полномочия собственника на территории Российской Федерации;

- имущество, находящееся в оперативном управлении отдельных подразделений Минобрнауки России ФГБУ, ФГАУ ФГАП;

- имущественные локации – взаимосвязанные комплексы имущества, расположенные на одном земельном участке;

- объекты имущества – отдельные здания, сооружения, объекты незавершенного строительства и помещения в составе локаций [4].

Управление имуществом – следующий этап деятельности в отношении имущества, предназначенного для развития образовательной/научной деятельности подразделений организаций. Разработанные авторами Концепции принципы принятия управленческих решений по имуществу соответствуют федеральному законодательству и сводятся к следующим:

1. «Законность» (строгое следование нормам федерального законодательства при принятии решений по вопросам пользования, владения и распоряжения имуществом;

2. «Базис для основной деятельности» (имущественный комплекс подразделений организаций должен обеспечивать в полном объеме и с надлежащим качеством их образовательную/научную деятельность;

3. «Программность» (в каждой подразделении организации необходимо разработать, принять локальным нормативным актом и выполнять программу управления имуществом) [4].

Эффективность управления обеспечивается достижением цели управления наилучшим способом с помощью контингента подготовленных кадров управляющих – профессио-

нальных серверов, имеющих специальное образование или прошедших необходимую профессиональную подготовку.

По итогам инвентаризации Минобрнауки России совместно с МИИГАиК подготовлен проект Программы модернизации имущественных комплексов федеральных государственных образовательных организаций высшего образования (далее – программа модернизации) [6].

Программа модернизации направлена на решение вопросов развития имущественного комплекса каждым отдельно взятым вузом исключительно на основе общих концептуальных принципов, описанных выше и нормативно закреплённых локальными актами вузов. Основным механизмом финансирования образовательной деятельности в настоящее время становится «подушевое финансирование», выражающееся в нормативе затрат на обучение 1 студента/слушателя в вузе k-го статуса в j-м регионе.

Экономическая отдача от использования имущественных комплексов вузов должна складываться из отдельных доходов от использования пространственно изолированных локаций:

$$D_{\text{sum}} = \sum_{i=1}^n D_{\text{loc}i}$$

где D_{sum} – суммарный доход от использования имущественного комплекса вуза, тыс. руб.; D_{loc} – доход от использования имущественного комплекса отдельной локации вуза, тыс. руб.; i – учётный номер вузовской локации ($i=1, \dots, n$); n – количество локаций в пространственной структуре вуза.

Соответственно, общей формулой, описывающей необходимость дотирования образовательной деятельности вузов, становится:

$$V_{\text{dot}} = V_{\text{edu/sci}} - D_{\text{sum}}$$

где V_{dot} – ежегодная величина дотаций на осуществление образовательной деятельности отдельным вузом, тыс. руб.; $V_{\text{edu/sci}}$ – сумма, необходимая

для осуществления вузом образовательной/научной деятельности в текущем году, тыс. руб.

Результаты инвентаризации имущества позволили выявить комплекс проблем, связанных с использованием имущества, а также способов их диагностики при помощи комплекта показателей-индикаторов (т.н. маркёров). Наибольшее количество проблемных вопросов связано с использованием имущества на уровне локаций [6]. К текущим проблемам локаций были отнесены:

- Потребность в текущем / капитальном ремонте,

- Неполное оснащение вводов энергоресурсов приборами учета,

- Потребность в дополнительном оборудовании,

- Невыполнение требований по энергосбережению (согласно 261-ФЗ),

- Неполное оснащение автоматической пожарной сигнализацией,

- Недостаточная доступность для лиц с ограниченными возможностями здоровья,

- Неиспользуемое имущество,

- Наличие незавершенного строительства,

- Дефицит мощностей энергоресурсов.

Стратегические проблемы локаций заключались в следующем:

- Разрозненность локаций, Существующий дефицит мест в общежитиях,

- Плановый дефицит мест в общежитиях,

- Дефицит мощностей энергоресурсов,

- Существующий дефицит специализированного жилья для персонала,

- Плановый дефицит специализированного жилья для персонала,

- Существующий дефицит учебно-лабораторных корпусов,

- Плановый дефицит учебно-лабораторных корпусов,

- Существующий дефицит физкультурно-оздоровительных комплексов,

Плановый дефицит физкультурно-оздоровительных комплексов.

Была подготовлена модель реализации программы как совокупность механизмов решения текущих и стратегических проблем [6]. Фрагмент таких механизмов приведён в табл. 1.

Проблемой является сейчас отсутствие выделения во внебюджетной составляющей доходной части вуза необходимой доли расходов на содержание имущества вуза. Возможным решением представляется подразделение имущественного комплекса вуза (кампуса) на часть, содержащуюся за счёт финансирования по госзадачу, и часть, содержащуюся за счёт финансирования от внебюджетной деятельности. Оптимальный путь перераспределения суммарного имущественного комплекса подведомственных Минобрнауки России организаций, в отношении которого министерство осуществляет полномочия собственника, возможно, будет различным. Это может быть либо создание «фонда перераспределения» имущественного комплекса в пользу наиболее эффективных вузов, либо организация «управляющей компании» в отношении имущества подведомственных организаций.

Результаты программы модернизации имущественных комплексов вузов позволят сформировать Единую программу модернизации имущественных комплексов федеральных государственных образовательных организаций высшего образования, реализация которой даст возможность перейти на качественно новый уровень управления имуществом вузов.

Литература

1. Васютинский И.Ю., Изотова Т.Г. Развитие методики выбора ключевых показателей эффективности (логоико-информационная модель): отраслевой аспект // Геодезия и аэрофотосъёмка, 2013, № 4, с. 105-110.

Таблица 1

Модель реализации программы модернизации имущественных комплексов федеральных государственных образовательных организаций высшего образования

№	Проблема	Способ решения	Механизм решения
1	Потребность в текущем / капитальном ремонте	Реконструкция Проведение ремонта Закупка оборудования	Договор
2	Потребность в текущем / капитальном ремонте	-	Договор аренды (передача)
3	Потребность в текущем / капитальном ремонте	Иное	Договор безвозмездного пользования (передача)
4	Потребность в текущем / капитальном ремонте	-	Договор аренды (использование)
5	Потребность в текущем / капитальном ремонте	-	Договор безвозмездного пользования (использование)
6	Потребность в текущем / капитальном ремонте	-	Договор купли-продажи
7	Потребность в текущем / капитальном ремонте	-	Инвестиционный проект
8	Потребность в текущем / капитальном ремонте	-	Закрепление объекта Росимуществом
9	Потребность в текущем / капитальном ремонте	Проведение ремонта	Концессия
10	Потребность в текущем / капитальном ремонте	-	Мена
11	Потребность в текущем / капитальном ремонте	Избавление от объекта	Отказ от права пользования
12	Потребность в текущем / капитальном ремонте	Избавление от объекта	Списание
13	Потребность в текущем / капитальном ремонте	-	Продажа
14	Неполное оснащение вводов энергоресурсов приборами учета	Иное Закупка оборудования Обеспечить / оснастить Проведение мероприятий по повышению энергосбережения Проведение ремонта	Договор
15	Неполное оснащение вводов энергоресурсов приборами учета	Иное Закупка оборудования Обеспечить / оснастить Проведение мероприятий по повышению энергосбережения Проведение ремонта	Договор аренды (передача)
16	Неполное оснащение вводов энергоресурсов приборами учета	-	Договор безвозмездного пользования (передача)
17	Неполное оснащение вводов энергоресурсов приборами учета	-	Договор аренды (использование)
18	Неполное оснащение вводов энергоресурсов приборами учета	-	Договор безвозмездного пользования (использование)
19	Потребность в дополнительном оборудовании	Иное Закупка оборудования Обеспечить / оснастить	Договор аренды (передача)
20	Потребность в дополнительном оборудовании	-	Договор безвозмездного пользования (передача)
21	Потребность в дополнительном оборудовании	-	Договор аренды (использование)

2. Карпик А.П., Осипов А.Г., Мурзинцев П.П. Управление территорией в геоинформационном дискурсе: монография. – Новосибирск: СГГА, 2010. – 280 с.

3. Кожухар В.М. Экспертиза и управление недвижимостью. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. — 96 с.

4. Концессия осуществления Министерством образования и науки Российской Федерации полномочий собственни-

ка в отношении имущества подведомственных организаций (в отношении объектов движимого и недвижимого имущества) / Минобрнауки России. Одобрена Коллегией Минобрнауки России 31.01.2012. – М., 2012. – 23 с.

5. Кресникова Н.И. Институциональные основы земельных отношений в России и зарубежных странах. – М.: ЭРД, 2006.

6. Программа модернизации имущественных комплексов федеральных государ-

ственных образовательных организаций высшего образования: проект / Минобрнауки России. Версия июль 2014. – М., 2014. – 14 с.

7. Савченко А. Экономические основы управления государственной собственностью. URL: http://vasilievaa.narod.ru/5_6_00.htm. - 2013.

8. Федотова М.А., Т.В.Тазихина, А.А.Бакулина. Девелопмент в недвижимости: монография. — М.: КНОРУС, 2013. — 264 с.

The system of real estate management of universities of the Russian Federation, administered by the Ministry of Education and Science of the Russian Federation, at the level of subordinate organizations

Shkurov F.V., Sizov A.P., Saraeva G.Yu., Shenletir I.E., Levina N.I. Moscow State University of Geodesy and Cartography (MIIGAiK)

Ministry of education and science shall exercise the powers of the Trustee in respect of the Federal property transferred to the Ministry of the organizations. In order to optimize asset management and improve the

efficiency of property complexes of subordinate institutions of the Ministry of education and science in cooperation with the Moscow state University of geodesy and cartography has developed a Program of modernization of property complexes of the Federal state educational institutions of higher education. Selected current and strategic issues of property management of educational organizations and prepared the model of the program as a set of mechanisms for resolving property problems.

Keywords: state property, the powers of the owner, subordinate organizations of the Ministry of education and science, real property subordinate organizations, the effectiveness of property management, location of educational institutions, mechanisms for resolving property issues, the Ministry of education and science of Russia, Moscow state University of geodesy and cartography (MIIGAiK)

References

1. Vasyutinsky I.Yu., Izotova T.G. Development of a technique of the choice of key indicators of an effectinost (logiko-information model): branch aspect//Geodesy and aerial photography, 2013, No. 4, page 105-110.
2. Karpik A.P., Osipov A.G., Murzintsev P.P. Management of the territory in geoinformation discourse:

monograph. – Novosibirsk: SGGG, 2010. – 280 pages.

3. Kozhukhar V. M. Examination and management of real estate. — М.: Publishing and trade corporation «Dashkov and Co», 2008. — 96 pages.
4. The concept of implementation of powers of the owner by the Ministry of Education and Science of the Russian Federation concerning property of the subordinated organizations (concerning objects of personal and real estate) / the Ministry of Education and Science of the Russian Federation. It is approved by Board of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation 1/31/2012. – М, 2012. – 23 pages.
5. Kresnikova N. I. Institutional bases of the land relations in Russia and foreign countries. – М.: ERD, 2006.
6. Program of modernization of property complexes of the federal state educational organizations of the higher education: project / the Ministry of Education and Science of the Russian Federation. Version July, 2014. – М, 2014. – 14 pages.
7. Savchenko A. Economic bases of management of state ownership. URL: http://vasilievaa.narod.ru/5_6_00.htm. - 2013.
8. Fedotova M. A., T. V. Tazikhina, A. A. Bakulin. Development in real estate: monograph. — М.: КНОРУС, 2013. — 264 pages.

Целесообразность использования метода программно-целевого планирования в решении проблем жилищного финансирования (на примере реализации ФЦП «Жилище» на 2011–2015гг.)

Кадакоева Галина Владимировна
кандидат экономических наук, доцент
кафедры финансов и кредита, Май-
копский государственный технологи-
ческий университет,
kadakoeva@yandex.ru

Как известно, одной из наиболее острых проблем российского государства и российского общества является жилищная проблематика. Жилищная политика, представляющая собой совокупность мер государства и его муниципалитетов, ориентированных на качественное жилищное обеспечение граждан Российской Федерации путем предоставления субсидий на приобретение жилья, долевое участие в новом строительстве, создание действенных механизмов, направленных на самостоятельное решение населением Российской Федерации жилищных проблем, на сегодняшний день должна особо продуманной и эффективной. Задачи создания рынка качественного жилья и обеспечения условий для комфортного проживания населения государства отнесены к числу приоритетных национальных проектов в силу социальной направленности качественно новой стадии жилищных реорганизаций в России. Подразумевалось, что реальная возможность официально заработать на качественное жилье для отдельных категорий населения будет способствовать решению жилищных проблем населения страны. Помимо этого, предполагалось, что потребительские настроения значительной части граждан Российской Федерации будут преодолены как результат ясного установления групп, которым государство обязуется удовлетворить их насущные жилищные потребности. В данном аспекте представляется целесообразным и достаточно эффективным использование программно-целевых методов решения жилищных проблем населения Российской Федерации.

Ключевые слова: жилищная политика, программно-целевой метод, бюджетное финансирование, внебюджетное финансирование.

Социальная направленность качественно нового этапа социально-экономических реформ в РФ породила объективную потребность разработки федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015гг., предусматривавшей:

- формирование рынка доступного жилья экономкласса, отвечающего требованиям экологичности и энергоэффективности [1, с. 15];
- переход к устойчивому функционированию жилищной сферы, обеспечивающий доступное и комфортное для проживания жилье для населения;
- обеспечение доступности приобретения жилья для молодых семей;
- эффективное исполнение гособязательств по обеспечению жильем льготных категорий населения;
- повышение качества и энергетической эффективности жилфонда.

Программа претерпела некоторую трансформацию, представ в виде инструмента реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России».

В целях стимулирования развития жилищного строительства на период с 2011 год по 2015 год были запланированы следующие мероприятия:

- образование качественно нового сегмента экономжилья, обеспечивающего энергоэффективность, экологичность и ценовую доступность;
- обеспечение земельных наделов инфраструктурными объектами;
- внедрение новых современных подходов к жилищному строительству;
- кардинальное обновление оборудования, совершенствование строительных технологий и производства стройматериалов;
- адаптация нормативно-правовой базы к требованиям Градостроительного и Земельного кодексов;
- упрощенный порядок выделения земельных наделов под индивидуальное жилищное строительство и малоэтажное жилищное строительство;
- развитие условий конкурентной борьбы и снижение бюрократических проволочек на рынке жилищного строительства;
- развитие ипотечного жилищного кредитования.

Количественные характеристики системы бюджетного финансирования рассматриваемой программы представлены в таблице 1.

Таким образом, наибольшее финансирование предусмотрено по Подпрограмме «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, предусмотренных федеральным законодательством», которая предусматривает создание комфортных условий по обеспечению жильем участников ликвидации последствий радиационных аварий и катастроф, граждан Российской Федерации, подлежащих отселению с комплекса «Байко-

Таблица 1
Объемы финансирования ФЦП «Жилище» за счет средств федерального бюджета на 2011-2015гг., млн.руб. [2]

№	Подпрограмма	Сумма
1	Жилищное обеспечение молодых семей	26109
2	Модернизация объектов в коммунальной инфраструктуре	12546,63
4	Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, предусмотренных в федеральном законодательстве	162810,78
5	Стимулирование программ развития жилищного строительства в субъектах Российской Федерации	17610,9
6	Мероприятия по обеспечению жильем отдельных категорий граждан	66113,68
7	Научно-исследовательские работы	88,7
8	Расходы на управление Программой	457,5
Всего		285737,2

Таблица 2
Ожидаемые результаты обеспечения жильем населения Российской Федерации по федеральной целевой программе «Жилище» на 2011-2015гг. [2]

№	Подпрограмма, мероприятие	2011-2015гг.	в том числе				
			2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
1	Подпрограмма «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством»	81,56	15,65	18,19	10,37	18,17	19,18
2	Подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей»	159,16	33,65	33,26	21,66	34,49	36,1
3	Мероприятия по обеспечению жильем отдельных категорий граждан, в т.ч.:	39,07	7,6	9,13	8,58	7,38	6,38
	- федеральных государственных гражданских служащих	13,58	3,43	3,06	2,44	2,32	2,33
	- прокуроров и следователей	2,28	0,47	0,46	0,43	0,46	0,46
	- спасателей аварийно-спасательных служб и МЧС России	0,85	0,08	0,25	0,22	0,22	0,08
	- молодых ученых	5,94	0,92	2,57	0,85	1,31	0,29
	- граждан, переселяемых из жилищного фонда в зоне БАМа	8,79	1,57	1,66	1,53	1,94	2,09
	- переселяемых граждан, проживающих в гг. Норильске и Дудинке	5,65	1,13	1,13	1,13	1,13	1,13
	- граждан, пострадавших в результате чрезвычайных ситуаций вызванными наводнениями в августе-сентябре 2013 г.	1,98	-	-	1,98	-	-
	ВСЕГО	279,79	56,9	60,58	40,61	60,04	61,66

нур», беженцев и вынужденных переселенцев в Российской Федерации, молодых семей, граждан, выезжающим из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей.

Ожидаемые результаты обеспечения жильем в 2011-2015гг. населения Российской Федерации представлены в табл. 2.

Стоит уточнить, что пункт по обеспечению жильем граждан,

пострадавших в ходе крупномасштабных наводнений в августе-сентябре 2013 года, внесен в сентябре 2013 года и в этом же году принят к исполнению.

Для реализации подпрограммы «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации» планировалось до 2015гг. в полном объеме субсидировать бюджеты субъектов Российской Федерации на развитие жилищного строительства субъектов Российской Федерации. Эти субсидии можно было использовать в целях:

- возмещения затрат по кредитным процентам, полученным регионами, муниципалитетами или юридическими лицами в кредитных организациях в целях инфраструктурного обеспечения земельных наделов, предназначенных для постройки экономжилья, а также для строительства энергосберегающих предприятий стройиндустрии;
- строительства или реконструкции объектов социальной инфраструктуры;
- строительства автодорог в отстроенных микрорайонах массовой малоэтажной и многоквартирной постройки экономжилья.

За 2011-2015гг. жилищные условия смогли улучшить порядка 172000 молодых семей. Также регионы РФ - участники подпрограммы дополнительно должны предоставить молодым семьям - участникам подпрограммы социальные выплаты в размерах не менее 5% от средней стоимости экономжилья при рождении или усыновлении одного ребенка на цели погашения части ипотечного кредита, либо компенсации собственных потраченных средств на покупку или строительство индивидуального экономжилья.

По данной подпрограмме улучшить условия проживания смогли:

- военнослужащие, сотрудники органов внутренних дел, подлежащие увольнению со службы, и приравненные к ним лица;

- граждане, принимавшие участие в ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС, на производственном объединении «Маяк», ветераны подразделений особого риска;

- граждане, выезжающие (выехавшие) из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей;

- вынужденные переселенцы.

Основной механизм реализации подпрограммы - предоставление сертификата, удостоверяющего право гражданина на получение социальной выплаты за счет средств федерального бюджета для приобретения жилого помещения.

Планировалось, что за 2011-2015 гг. государственные обязательства Российской Федерации по обеспечению жильем будут выполнены по отношению к 86,9 тысячам семей (20% от общего количества нуждающихся в жилищном улучшении).

Было предусмотрено жилищное обеспечение таких мероприятий, как:

- федеральное субсидирование бюджета Ростовской области на совместное финансирование мероприятий по приданию объектам города Волгодонска надлежащего безопасного состояния;

- переселение граждан из жилья в зоне БАМа, которое было признано непригодным для проживания, и (или) жилых помещений с уровнем износа более 70%;

- обеспечение жильем экономкласса сотрудников Российской академии наук;

- переселение граждан, проживающих в городах Норильск и Дудинка, в районы с благоприятными климатическими условиями, при финансовом соучастии компании «Норильский никель».

На финансирование вышеприведенных мероприятий в

федеральном бюджете было выделено 50,52 млрд. руб. Реализация этих мер позволила улучшить условия проживания порядка 31,59 тысяч семей, возвести около 1,7 млн. м² экономжилья.

Совокупное финансирование мероприятий Программы за период с 2011 года по 2015 год составило порядка 620,7 млрд. руб., в том числе:

- 291,15 млрд. руб. - средств федерального бюджета;

- 109,96 млрд. руб. - средств региональных и муниципальных бюджетов;

- 219,58 млрд. руб. - внебюджетных источников.

В рамках рассматриваемой программы планируется осуществлять совместное финансирование мероприятий по строительству и модернизации зданий, начатому в 2006-2010 гг., при участии регионов Российской Федерации и муниципалитетов.

Задачи формирования условий в целях обеспечения достаточного уровня доступности жилья и комфорта проживания граждан Российской Федерации потребовало от федерального центра кардинального улучшения нормативно-правовой документации в жилищной сфере и стимулирования нововведений в регионах Российской Федерации.

Целесообразность быстрого перехода на путь устойчивого функционирования и развития жилищной сферы предопределило необходимость применения метода программно-целевого планирования в целях разрешения существующих в жилищной сфере государства в целом и регионов России, в частности, проблем и узких участков. Это обусловлено следующими обстоятельствами:

- решение проблем, обозначенных основными направлениями Концепции долгосрочного

социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и приоритетами разработки федеральных целевых программ, позволило создать условия для улучшения условий проживания и комфортности жизни граждан;

- данные проблемы межотраслевого и межведомственного характера и не решаются без участия федеральных властей;

- данные проблемы невозможно решить за один финансовый год и требуют значительных бюджетных вложений;

- данные проблемы комплексного характера и их решение положительно повлияют на социальное благополучие общества, экономическое развитие региона и рост производственных мощностей.

Стоит отметить, что использование метода программно-целевого планирования для решения жилищных проблем подразумевает определенные риски. Например, в ходе реализации программных мероприятий зачастую случаются отклонения на пути достижения намеченных результатов в виду финансово-экономических колебаний на жилищном рынке и в отрасли жилищного строительства. Поэтому всегда надлежит помнить о существующем риске невыполнения намеченных целей и задач.

Литература

1. Малышев И.В. Методологические основы формирования государственной политики в сфере экологизации жилищного строительства : автореферат дис. ... д-ра эконом. наук : 08.00.05. - Москва, 2011. - 43 с.

2. Солдатова Л.А. Механизмы финансирования жилищного строительства в РФ // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2011. - № 13 (132). - С. 422-427.

The feasibility of using the method of program planning in addressing housing finance (on the example of realization of the Federal target program «Dwelling» on 2011-2015 years)

Кадакеева Г.В.

Maykop state technological university
As you know, one of the most acute problems of the Russian state and Russian society is the housing problem. Housing policy representing a set of measures of the state and its municipalities, oriented towards the housing provision of citizens of the Russian Federation by granting subsidies for housing acquisition, equity participation in new construction, the creation of effective mechanisms

aimed at the independent solution by the population of the Russian Federation housing problems, currently especially sophisticated and effective. The social orientation of a qualitatively new phase of housing reforms in Russia was determined by assignment of tasks of forming the market of quality housing and ensuring conditions for comfortable living of citizens, priority national projects. It was assumed that the solution of the housing problem would promote real opportunity for significant categories of the population officially earn quality housing. In addition, it was believed that a dependency culture, most of the population of Russia will be overcome after a clear definition of the groups to whom the

state has obligations to meet their housing needs. This aspect appears to be feasible and effective use of program-target methods of solving the housing problems of the population of the Russian Federation.

Keywords: housing policy, program-target method, budget financing, budgetary financing.

References

1. Malyshev I. V. Methodological principles of formation of state policy in the sphere of greening housing : abstract dis. ... doctor of economy sciences : 08.00.05. - Moscow, 2011. - 43 p.
2. Soldatova L. A. Mechanisms of financing of housing construction in Russia // Vestnik of Orenburg state University. - 2011. - № 13 (132). - P. 422-427.

Проблемы российских промышленных предприятий

Капитонова Юлия Сергеевна

кандидат экономических наук, помощник генерального директора АО «ГППП «Гранит» kapitonova@yandex.ru

Ассортимент российского рынка товаров и услуг широк и разнообразен. Однако подавляющая часть предлагаемых товаров импортного производства. Это заметно подрывает положение отечественных товаропроизводителей, которые сегодня не выдерживают конкуренцию с зарубежными поставщиками на рынке. Необходимость развития и поддержания отечественной промышленности на сегодняшний момент невозможно отрицать, так как от успеха отдельных предприятий зависит объем создаваемого валового национального продукта, социально-экономическое развитие общества, степень удовлетворенности в материальных и духовных благах населения страны.

Сегодняшние изменения на политической арене могут способствовать созданию экономической среды для развития рынка товаров и услуг отечественных производителей. В частности, ограничение импорта в РФ только способствует повышению спроса на разнообразную отечественную продукцию. Поэтому имеются все основания надеяться, что наметилась тенденция стабилизации ситуации в данном вопросе на макроуровне. А вопросы стабилизации микросреды в руках самих производителей.

Ключевые слова: ассортимент товаров, политическая арена, развитие, отечественная промышленность, спрос.

Процесс реформ, начатый в России в начале века на фоне глубокого системного кризиса, заметно осложнявшего условия хозяйствования промышленных предприятий, актуализировал вопросы выживания некогда крупных промышленных предприятий. Деятельность почти каждого из них была неэффективной (нерентабельное производство, убытки от основной деятельности, большой объем неиспользуемых мощностей, устаревшие технологии, крупные суммы задолженности перед бюджетом и кредиторами, сокращение числа рабочих и служащих). К многочисленным микроэкономическим проблемам прошлого добавились новые – снижение качества, комплексности и целенаправленности управления; преобладание краткосрочных целей в ущерб продолжению развития и, как следствие, торможение воспроизводственных процессов на предприятиях; рост социальной напряженности между управляющими, работниками и собственниками; потеря квалификации кадров и др. А сформированные в середине двадцатого столетия принципы организации и управления основным производством перестали давать положительные результаты.

Приспособление созданного в условиях административной экономики производственного потенциала к условиям рыночной экономики происходило не просто. Крупные предприятия столкнулись с проблемой сбыта. Ликвидация системы плановых государственных закупок и последующий разрыв хозяйственных связей поставил предприятия перед необходимостью самостоятельного поиска каналов реализации. Поиски осложнялись тем, что речь шла не о конъюнктурных колебаниях спроса и предложения, обычных в условиях экономической нестабильности, а о принципиальном несоответствии структуры производства структуре потребностей частного сектора. Снижение конкурентоспособности производимой продукции лишало предприятия основного источника доходов и, как следствие, основного источника инвестиционной деятельности. Результатом анализа инвестиционной деятельности предприятий в 2000-2002 г.г. стал вывод о том, что наиболее существенными факторами, ограничивающими рост производства на предприятиях в этот период, были:

- 1 недостаточный спрос на продукцию предприятий;
- 2 недостаток денежных поступлений для финансирования текущей деятельности;
- 3 недостаток денежных средств для финансирования инвестиций;
- 4 наличие на рынке аналогичной импортной продукции;
- 5 недостаток необходимого оборудования;
- 6 недостаток квалифицированной рабочей силы.

Проблемы отсутствия денежных средств на предприятиях различных отраслей в условиях существенной зависимости от спроса, мало зависящего от присутствия на рынке импортных аналогов, носил внутрисистемный микро- и макроэкономический характер. Макроэкономический характер проблем мог уменьшиться через решение в рамках российской экономики таких вопросов, как стабилизация курса национальной валюты, совершенствова-

Таблица 1
Эффективность хозяйственной деятельности предприятий - участников мониторинга Банка России в 1 квартале 2002 года.

Отрасли	Коэффициент текущей ликвидности		Рентабельность активов (%)		Производительность труда (тыс. руб./чел.)	
	1 квартал 2002 г.	1 квартал 2001 г.	1 квартал 2002 г.	1 квартал 2001 г.	1 квартал 2002 г.	1 квартал 2001 г.
Всего по предприятиям	1,147	1,118	1,0	3,0	127,7	97,6
Промышленность	1,194	1,170	1,1	3,9	155,9	114,8
Электроэнергетика	0,866	0,696	1,1	1,1	185,7	152,3
Топливная промышленность	1,423	1,810	1,1	6,4	590,1	250,4
Черная металлургия	1,414	1,599	0,5	4,0	169,3	160,2
Цветная металлургия	1,497	1,411	1,4	6,5	212,9	275,1
Химическая и нефтехимическая промышленность	1,034	1,142	1,2	4,4	127,0	136,9
Машиностроение и металлообработка	0,982	0,913	0,7	2,1	63,5	59,3
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	0,906	1,193	1,9	4,5	105,9	81,2
Промышленность строительных материалов	0,735	0,815	-0,6	0,6	49,0	45,6
Легкая промышленность	0,990	0,839	0,0	1,6	35,6	31,8
Пищевая промышленность	1,058	0,916	1,8	2,7	125,0	104,2
Транспорт	0,813	0,895	0,2	0,3	79,9	55,4
Связь	1,208	0,815	2,6	3,1	56,3	34,9
Строительство	0,869	0,855	0,7	0,5	55,5	45,1
Торговля и общественное питание	1,133	1,124	1,5	3,4	143,4	162,2
Материально-техническое снабжение и сбыт	1,033	0,744	-1,4	1,0	204,1	191,3
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,693	0,708	0,0	-0,7	58,8	41,3

ние налогового законодательства, достижение финансовой устойчивости государства в целом. Проблемы микроэкономического характера являлись, на наш взгляд, более простыми в решении, так как зависели в большинстве своем от грамотного руководства и эффективной организации производственного процесса, так как отечественные промышленные предприятия обладали внутренними резервами.

Сравнительные данные таблицы 1 за период 2001-2002г.г.

[1, 2, 7] показывают, что почти во всех отраслях РФ произошло снижение рентабельности, несмотря на то, что производительность труда на предприятиях возросла. Снижение рентабельности активов в рассматриваемом периоде было обусловлено, прежде всего, замедлением темпов роста выручки, опережающим ростом затрат по сравнению с выручкой, а также снижением скорости оборота капитала. Это говорит о том, что для этого периода предприятиям требовалось рабо-

тать с издержками, себестоимостью, интенсивностью труда.

В таблице 3 представлены аналогичные показатели по отраслям РФ за период 2010-2013 года [3, 4, 6]. За десять лет ситуация в отраслях, как показывает сравнение данных таблиц 1 и 2, значительно улучшилась. Порядок значений существенно выше как по качественным, так и по количественным показателям. Это говорит о том, что экономике РФ и предприятиям удалось справиться с проблемами микро- и макроэкономического характера и сделать существенный рывок в развитии.

Вместе с тем нельзя не упомянуть о статистике количества убыточных предприятий в экономике РФ (табл. 3). Данные таблицы 3 весьма противоречивы [5]. С одной стороны положительным является тот факт, что количество убыточных предприятий в доле зарегистрированных уменьшается, но в то же время, процент прибыльных в общем объеме зарегистрированных имеет тенденцию в периоде последних одиннадцати лет к уменьшению. Современная макроэкономическая нестабильность оказывает существенное негативное влияние на микроэкономическую деятельность предприятий. Факторами, ограничивающими рост производства на предприятиях, по-прежнему остаются:

1 недостаточный спрос на продукцию предприятий;

2 недостаток денежных поступлений для финансирования текущей деятельности;

3 недостаток денежных средств для финансирования инвестиций;

4 наличие на рынке аналогичной импортной продукции;

5 недостаток необходимого оборудования;

6 недостаток квалифицированной рабочей силы.

Появилась надежда, что сегодняшние изменения на политической арене могут способствовать созданию экономической среды для развития рынка товаров и услуг отечественных производителей. В частности,

Таблица 2
Рейтинг финансового состояния отраслей промышленности

Отрасли	Производительность тыс.руб. на 1 занятого				Рентабельность продаж, (%)				Рентабельность активов, (%)				Коэффициент текущей ликвидности, (%)			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
1. Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	2828	3666	3853	3717	54,0	64,5	48,2	33,2	16,6	20,7	16,0	10,3	245,6	236,7	237,9	216,3
2. Производство кокса и нефтепродуктов	38151	54183	59455	77988	23,1	19,3	11,3	9,6	13,1	13,4	12,9	6,0	253,9	206,8	196,4	134,9
3. Химическое производство	3604	4826	5364	5796	19,8	24,9	22,9	16,7	12,3	17,1	15,8	7,5	187,5	190,0	191,3	175,2
4. Производство резиновых и пластмассовых изделий	3405	4314	4714	4594	7,3	7,2	9,1	8,7	5,1	6,0	8,3	6,0	139,5	159,8	145,8	154,2
5. Металлургическое производство	5634	6689	6578	6593	20,7	17,6	12,6	10,3	12,1	9,5	8,1	5,0	198,5	172,8	161,6	156,7
6. Производство пищевых продуктов	3066	3608	4158	4540	12,2	8,1	11,1	10,1	7,0	5,3	6,7	6,1	160,2	148,6	147,3	142,1
7. Производство, передача и распределение электроэнергии	5526	6243	6179	6622	10,2	9,9	7,9	8,0	5,9	1,8	3,1	2,0	273,2	237,8	202,4	185,0
8. Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	3446	4722	5787	6518	14,1	14,4	11,2	9,2	9,9	7,6	6,2	2,5	190,9	183,1	158,7	157,2
9. Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1497	1809	2046	2033	10,3	10,0	8,1	8,9	6,4	6,8	6,0	5,6	167,2	165,0	165,0	175,1
10. Текстильное и швейное производство	1071	1341	1519	1794	5,4	7,1	12,3	7,1	0,8	3,8	5,0	3,5	138,8	147,4	175,8	169,2
11. Производство кожи, изделий из кожи и обуви	1178	1335	1364	1496	8,0	7,5	8,1	6,2	3,1	3,4	3,9	1,8	139,8	148,0	147,0	130,3
12. Производство готовых металлических изделий	1639	2078	2271	2347	6,7	6,4	7,6	8,2	3,5	4,4	5,0	4,3	131,9	139,5	137,8	151,8
13. Производство машин и оборудования	1542	1934	2232	2358	7,3	7,0	7,7	7,5	2,8	3,8	4,5	3,5	209,2	139,9	138,8	154,0
14. Производство транспортных средств и оборудования	1774	2382,9	2822	3173	4,7	7,5	6,0	5,8	0,5	2,9	2,2	2,3	148,1	156,0	151,9	160,0

ограничение импорта в РФ только способствует повышению спроса на разнообразную отечественную продукцию. Поэтому имеются все основания надеяться, что наметилась тенденция стабилизации ситуации в данном вопросе на макроуровне. В данном случае вопрос за отечественными предприятиями. Смогут ли они правильно воспользоваться шансом. Понятно, что в короткие сроки охватить появившийся рынок сбыта требуемым товаром практически невозможно.

Поэтому в этих условиях предприятиям нужны механизмы, способствующие ускоренной диверсификации. В этой связи актуализируется потребность в использовании синергетической модели управления промышленным предприятием, приемлемой для новых условий хозяйствования.

Таблица 3
Количество убыточных предприятий в экономике, в тысячах

Статус Организации	Ед. Изм.	Года														
		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Зарегистрированные	тыс.	2901	3106	3346	3594	3845	4150	4417	4767	4507	4675	4772	4908	4823	4867	
Прибыльные	тыс.	70,5	89,24	89,29	89,31	78,08	72,79	72,4	69,96	67,46	71,43	57,39	53,48	51,65	53,21	
Убыточные	тыс.	80,21	61,4	58,99	54,45	60,13	54,84	44,6	39,41	32,54	24,46	22,63	25,15	22,07	22,84	
Доля прибыльных	%	2,4	2,9	2,7	2,5	2,0	1,8	1,6	1,5	1,5	1,5	1,2	1,1	1,1	1,1	

Литература

1. Госкомстат России официальное издание. 2001год.
2. Государственный комитет РТ по статистике. Статистический справочник. Казань 2002год.
3. Промышленность России. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. Промышленность России. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010 ? Промышленность

России. 2002: Стат. сб. / Госкомстат. – М., 2003.

4. Российский статистический ежегодник. Стат. сб. / Росстат. – М., 2010, 2011

5. «Российские реформы в цифрах и фактах». И.Г. Калабиков <http://refru.ru>, 2008-2015.

6. Россия в цифрах. Стат. сб. / Росстат. – М., 2010, 2012, 2013.

7. Россия в цифрах. 2002: Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2002.

Problems of Russian industrial enterprises

Капитонова Ю.С.

JSC «GPTP» Granit «

The range of the Russian market of goods and services is wide and varied. However, the vast majority of products offered are imported. This significantly undermines the position of domestic producers, who today are no longer competitive with foreign suppliers on the market. The need to develop and sustain the domestic industry at the moment is impossible to deny, as the success of individual companies depends on volume of generated gross national product, socio-economic development of the society, the satisfaction in material and spiritual benefits of the

country's population. Current changes in the political arena can help to create the economic environment for development of the market of goods and services of domestic producers. In particular, the restriction of imports in the Russian Federation only increases the demand for various domestic products. There was therefore every reason to hope that there is a tendency of stabilization of the situation in this question at the macro level. And the stabilization of the microenvironment in the hands of the producers themselves.

Keywords: assortment of goods, the political arena, the development of domestic industry, the demand.

References

1. The State Statistics Committee of Russia official publication. year 2001.
2. RT State Statistics Committee. Statistical Handbook. Kazan 2002god.
3. The Russian Industry. 2012: Stat. Sat. / Rosstat. - M., 2012. Russian Industry. 2010: Stat. Sat. / Rosstat. - Moscow, 2010 ? Russian Industry. 2002: Stat. Sat. / SSC. - M., 2003.
4. Statistical Yearbook. Stat. Sat. / Rosstat. - M., 2010, 2011
5. «Russian reforms in facts and figures.» IG Kalabekov <http://refru.ru>, 2008-2015.
6. Russia by the Numbers. Stat. Sat. / Rosstat. - M., 2010, 2012, 2013.
7. Russia by the Numbers. 2002: Stat. Sat. / The State Statistics Committee of Russia - M., 2002.

Кластерный подход как основа эффективного развития региона

Люфт Светлана Алексеевна, аспирант Тюменского Государственного Нефтегазового Университета
Шилова Наталья Николаевна, д.э.н., проф. кафедры «Менеджмент в отраслях топливно-энергетического комплекса» Тюменского Государственного Нефтегазового Университета, luftsa@yandex.ru

Реализация промышленной политики напрямую зависит от сформированного механизма, который обеспечит условия промышленного развития. Ключевым механизмом реализации промышленной политики является кластерный подход. Кластерный подход является эффективным инструментом управления процессами, которые связаны с социальными и экономическими вопросами регионов. Определение кластерных инициатив будет способствовать формированию нового подхода для создания и стимулирования кластеров, а также определению инструмента кластерного подхода в стратегиях развития регионов на федеральном уровне. Применение кластерного подхода в экономике региона обеспечит воплощения большого числа конкурентных преимуществ субъектов РФ. Увеличение результатов, как экономических, так и социальных, развития субъектов РФ может быть благодаря реализации кластерной стратегии, которая направлена на формирование общего направления реализации государственной региональной политики. Безусловно данный вопрос является актуальным в настоящее время.

Ключевые слова: промышленность, кластер, промышленная политика, организация, региональный кластер, кластерный подход

Значение кластерного подхода для регионов заключается в их возможности придать наукоемкий характер традиционному ресурсному освоению территорий, содействовать диверсификации экономики, способствовать динамичному развитию инфраструктуры. Основная цель заключается в том, чтобы определить кластерные инициативы, которые представляют новый подход для формирования и стимулирования кластеров и являются инструментом кластерного подхода в стратегиях развития регионов на федеральном уровне.

Реализация в регионах кластерного подхода выявляет важность согласования целей участников кластера с социально-экономическими целями региона, формирования координационного управления кластерами и подготовкой и выполнением совместных проектов, связанных с кластерами. Такой подход на сегодняшний день - эффективный инструмент управления процессами, связанными с социальными и экономическими вопросами региона, что позволяет реализовывать потребность в осуществлении таких процессов в экономике. А это несомненно играет важную роль при осуществлении кластерных инициатив.

Следует отметить высокую степень задействования кластерного подхода в реализации стратегии развития регионов и их промышленной политики, либо развитии отдельных секторов экономики, что подтверждается рядом фактов:

- законы о промышленной политике приняты в 7 регионах РФ, а именно в Амурской, Калининградской, Нижегородской, Новгородской, Оренбургской, Челябинской области, г. Санкт-Петербург), где имеется определение понятия «промышленный кластер» [1,2,3,4,5,6,7];

- законы об инновационной деятельности приняты в 3 субъектах РФ, а именно в Алтайском крае, Московской области, Республике Башкортостан), где также используется определение понятия «кластер»; [8,9,10]

Признание на федеральном уровне кластерного подхода как приоритетного в развитии промышленности России, и участие государства в финансирование создания и обеспечения деятельности Центров кластерного развития для субъектов малого и среднего предпринимательства в качестве формы их государственной поддержки способствовало активизации регионов в участии управления этим процессом [11].

Выполненный анализ автором законодательства федерального уровня по определению понятия «кластер» и «кластерная политика», показал, что, определения «кластер» и виды «кластеров», такие как территориально-производственные, инновационные, нефтехимические и т.д.) используются в актах Правительства Российской Федерации. Таким образом, если данные определения в федеральном законодательстве в настоящее время отсутствуют, этот факт побуждает исследовать представление категориально-го аппарата кластерной политики в законодательстве регионов. Россия находится еще на начальном этапе инициирования появ-

ления кластеров. Таким образом, существует недостаточная стабильность малого бизнеса, сложившиеся неразвитые инфраструктурные и организационные условия, слабый уровень доверия между основными субъектами экономической деятельности, минимум во взаимодействиях бизнеса и власти. Поэтому если рассматривать факторные условия в качестве основной позиции успешного развития кластеров, отсутствие культуры информационной открытости, все это вызывает недоверие потенциальных участников кластера и возникновение любой конкуренции.

« Низкая культура производства, отсутствие опыта управления на основе аутсорсинга, низкое качество бизнес-климата, низкий уровень развития ассоциативных структур, которые не справляются с задачей выработки и продвижения приоритетов и интересов регионального бизнеса» [12].

Признание на федеральном уровне кластерного подхода как приоритетного в развитии промышленности России, и участие государства в финансировании создания и обеспечения деятельности Центров кластерного развития для субъектов малого и среднего предпринимательства в качестве формы их государственной поддержки способствовало активизации регионов в участии управления этим процессом [13].

Задачи по развитию территориальных кластеров, на наш взгляд следующие: разработка проектов развития территориальных кластеров; разработка инвестиционных программ; мониторинг состояния научно-производственного и инновационного, потенциала территориальных кластеров; всяческое содействие всем участникам территориальных кластеров; государственная поддержка; подготовка и переподготовка, повышение квалификации кадров; консультационные услуги для участников кластеров; вывод на рынок новых продуктов/услуг; организация и проведе-

ние конференций, семинаров в сфере интересов участников кластера.

Формирование новой региональной политики Омской области, которая основана на инновационных проектах, привела к масштабной разработке кластерного подхода в развитие экономики. Такая структура новой уникальной промышленной платформы создаст необходимые условия для практического использования всех сырьевых ресурсов и приведет регион на совершенно новый уровень развития и тем самым будут заняты лидирующие позиции в российских рейтингах. Такая новая идеология построения промышленной платформы региона входит в инновационную стратегию развития России, которую поддерживает правительство Омской области.

Формирование цепочки инновационных производств, оперативно реагирующих на потребности рынка, раскрывает суть проекта, позволяя максимально задействовать инновационный потенциал Омской области. [14]. Предполагается, что для реализации планов по модернизации и обновлению региональной экономики максимально полно будут использованы все имеющиеся институты развития инвестиций и инноваций. [15].

Кластер нефтепереработки и нефтехимии Омской области соответствует критериям целесообразности [16] формирования кластера:

- наличие конкурентоспособных предприятий;
- наличие у региона/территории конкурентных преимуществ для развития кластера;
- географическая концентрация и близость.
- широкий набор участников и наличие «критической массы»;
- наличие связей и взаимодействия между участниками кластера.

Поддержка развития кластера нефтепереработки и нефтехимии Омской области реали-

зуется в форме обучающих мероприятий, поддержки постоянного эффективного взаимодействия между всеми участниками кластера при решении организационных вопросов участниками кластера и реализации совместных инициатив. Изучение практики реализации Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года дает возможность выделить перспективные программы и проекты участников кластера в секторе нефтехимических производств, сформировать концептуально-логическую модель развития кластера нефтепереработки и нефтехимии Омской области [17].

«В кластере управляющая подсистема организуется в виде совокупности элементов, не обличенных административными отношениями и связями с управляемой подсистемой, сложность структуры кластера, многообразие направлений деятельности субъектов кластера, различные организационно-правовые формы обуславливают необходимость построения устойчивой системы взаимодействия субъектов» [18]. В своем развитии кластер нефтепереработки и нефтехимии Омской области должен опираться на преемственность практического опыта и инновационных технологий. Это способствует привлечению организаций, которые смогут объединить экспертов, образовательные учреждения Омской области, предприятия нефтепереработки и нефтехимии, представителей Министерства экономики Омской области, а также финансовые организации, которые осуществляют деятельность на территории Омской области. Все они заявляют об интересе в развитии кластера нефтепереработки и нефтехимии Омской области.

В кластер включены организации, которые определены рамками конкретного технологического цикла. Роль государства заключается в том, что они координируют непосредствен-

ных участников кластера. Важным этапом в развитии кластера нефтепереработки и нефтехимии является формирование конкурентоспособной структуры кластера, позволяющей решать следующие вопросы:

1) усиление конкурентных возможностей участников кластера;

2) оптимизация распределения ресурсов – концентрация ресурсов на самых эффективных участках бизнеса, что позволяет преодолеть сопротивление конкурентной среды;

3) урегулирует процессы принятия решений в высшем и среднем звене управления;

4) обеспечит адаптацию кластера к изменениям во внешней среде;

5) способствует формированию единой команды высшего органа управления кластером.

При оценке эффективности функционирования кластера авторы предлагают использовать интегральный показатель эффективности, основанный на расчете пяти комплексных показателей:

1) Совокупный конкурентный потенциал предприятий, входящих в кластер

2) Совокупный уровень инновационной активности кластера (эффект от диффузии инноваций):

- затратные показатели;

- показатели динамики инновационного процесса;

- показатели динамики экспортируемой инновационной продукции;

2) структурные показатели

3) Динамика показателей совокупной эффективности производственно-хозяйственной деятельности

4) Уровень интеграции предприятий в кластере (уровень кооперации, наличие инфраструктуры, необходимой для развития кластера, динамика взаимных поставок продукции/услуг и пр.)

5) Кластерные эффекты (от снижения транзакционных издержек, совместного использования инфраструктурных

объектов, от снижения стоимости капитала).

Таким образом, проведенный анализ региональных кластеров подтверждает, что процессы кластеризации в Российской Федерации успешно формируются и становятся точками роста в разных направлениях экономики для инноваций. При этом есть основания продолжить исследование в направлении поиска критериев оптимальности состава участников кластера и расчёта интегрального показателя эффективности функционирования кластера.

Литература

1. Закон Амурской области от 06.09.2010 N 373-ОЗ «О промышленной политике в Амурской области» (принят Законодательным Собранием Амурской области 26.08.2010)

2. Закон Калининградской области от 02.07.2012 N 134 «О промышленной политике Калининградской области» (принят Калининградской областной Думой 21.06.2012)

3. Закон Нижегородской области от 21.12.2011 N 190-З «О промышленной политике в Нижегородской области» (принят постановлением ЗС НО от 15.12.2011 N 322-V)

4. Областной закон Новгородской области от 30.03.2010 N 712-ОЗ (ред. от 03.12.2012) «Об основах промышленной политики Новгородской области» (принят Постановлением Новгородской областной Думы от 24.03.2010 N 1353-ОД)

5. Закон Оренбургской области от 09.03.2007 N 1029/230-IV-ОЗ (ред. от 11.01.2013) «О промышленной политике в Оренбургской области» (принят постановлением Законодательного Собрания Оренбургской области от 21.02.2007 N 1029)

6. Закон Челябинской области от 27.11.2003 N 197-ЗО (ред. от 27.09.2012) «О промышленной политике в Челябинской области»

7. Закон Санкт-Петербурга от 08.06.2009 N 221-47 «Об основах промышленной поли-

тики Санкт-Петербурга» (принят ЗС СПб 13.05.2009)

8. Закон Алтайского края от 14.09.2006 N 95-ЗС (ред. от 03.09.2010) «Об инновационной деятельности в Алтайском крае»

9. Закон г. Москвы от 05.05.2010 N 17 (ред. от 26.10.2011) «О Генеральном плане города Москвы»

10. Закон Республики Башкортостан от 28.12.2006 N 400-з (ред. от 25.05.2010) «Об инновационной деятельности в Республике Башкортостан» (принят Государственным Собранием - Курултайем РБ 22.12.2006) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011)

11. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями от 18 октября 2007 г., 22, 23 июля 2008 г., 2 августа, 27 декабря 2009 г.)

12. Отчет о научно-исследовательской работе «Анализ мирового и российского опыта развития различных типов территориальных кластеров с учётом отраслевой специфики, включая анализ инструментов экономической политики. Разработка методических подходов к формированию механизмов поддержки их развития» по теме «Разработка методических рекомендаций по развитию территориальных кластеров в субъектах Российской Федерации» (шифр П315-19-09). М.: СОПС РАН и МЭР, 2009. УДК 338.26/.28; 339.97 № государственной регистрации 01200952406

13. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями от 18 октября 2007 г., 22, 23 июля 2008 г., 2 августа, 27 декабря 2009 г.)

14. Приказ Минэкономразвития России от 20.05.2011 № 227 «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2011 году предоставляются субси-

дии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации»

15. Кучеренко О.В. Кластеры в региональной экономике: институциональная среда и тенденции развития в Омской области // *Современные проблемы науки и образования*. – 2013. – № 3.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9169>

16. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в Северных субъектах Российской Федерации. Март, 2008 года [электронный ресурс]. – URL: <http://www.council.gov.ru>

17. Люфт С.А. Формирование стратегии развития кластера нефтепереработки и нефтехимии // *Современные технологии управления-2014: Сб. МКЭ-СТУ-2014-011* материалов Междунар. научной конференции Издательский дом МЦНИП с включением в РИНЦ и Science Index (выборочно - в Web of Science) на сайте Наука и образование on-line. ISBN 978-5-00090-026-0. – Россия, Москва, 14-15 июля 2014 г.

18. А. Шестопалов, сопредседатель Совета по национальной конкурентоспособности <http://andshestopalov.livejournal.com/89081.html>

19. Шилова Н.Н. Количественно-качественная оценка экономического развития промышленного предприятия // *Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика*. Издательство: Тюменский государственный нефтегазовый университет (Тюмень) ISSN: 1993-1824 №2 2013 г. с. 11-15

20. Шилова Н.Н., Салчева С.С. Оценка социально-экономической эффективности инвестиций в процессы вторичной переработки нефти // *Наука и бизнес: пути развития*. Научно-практический журнал № 1(43) 2015 с.57 – 61.

The cluster approach as a basis for effective development of the region

Luft S.A., Shilova N.N.

Tyumen State Oil and Gas University, Tyumen State Oil and Gas University
The implementation of the industrial policy depends on the generated mechanism that provides industrial development conditions. A key mechanism for the implementation of the industrial policy is the cluster approach. The cluster approach is an effective process management tools that are associated with social and economic issues of the region. Definition of cluster initiatives will contribute to a new approach for creating and stimulating clusters, as well as the definition of the tool cluster approach to development strategies at the federal level regions. Application of the cluster approach in the economy of the region will ensure realization of a large number of competitive advantages of the Russian Federation. The increase in the results, both economic and social, development of RF subjects may be due to the implementation of the cluster strategy, which is aimed at the formation of the general direction of the implementation of regional policy. Of course the question is etsya topical at the moment.

Keywords: industry, cluster, industrial policy, organization, regional cluster, the cluster approach

1. The Law of the Amur region from 06.09.2010 N 373-OZ «On industrial policy in the Amur region» (Adopted by the Legislative Assembly of the Amur region 26.08.2010)
2. Kaliningrad region Law of 02.07.2012 N 134 «On industrial policy of the Kaliningrad region» (Adopted by the Kaliningrad regional Duma 21.06.2012)
3. The Law of the Nizhny Novgorod region from 21.12.2011 N 190-W «On industrial policy in the Nizhny Novgorod region» (AP BUT adopted Decree of 15.12.2011 N 322-V)
4. Regional Law of the Novgorod region from 30.03.2010 N 712-OZ (ed. Of 03.12.2012) «On the basis of industrial policy Novgorod Region» (Adopted by the Resolution of the Novgorod Regional Duma from 24.03.2010 N 1353-OD)
5. The Law of the Orenburg region from 09.03.2007 N 1029/230-IV-OZ (Ed. By 11.01.2013) «On industrial policy in the Orenburg region» (Adopted by the Resolution of the Legislative Assembly of the Orenburg Oblast-minute from 21.02.2007 N 1029)

6. The Law of the Chelyabinsk region from 27.11.2003 N 197-LP (Ed. By 27.09.2012) «On industrial policy in the Chelyabinsk region»
7. St. Petersburg Law of 08.06.2009 N 221-47 «On the basis of St. Petersburg industrial policy» (AP adopted St. Petersburg 13.05.2009)
8. Law of the Altai Territory from 14.09.2006 N 95-AP (Ed. By 03.09.2010) «On innovation activity in the Altai Territory»
9. Law of Moscow of 05.05.2010 N 17 (Ed. By 26.10.2011) «On the General Plan of Moscow»
10. Law of the Republic of Bashkortostan from 28.12.2006 N 400-z (Ed. By 25.05.2010) «On innovation activity in the Republic of Bashkortostan» (Passed by the State Assembly - Kurultay RB 22.12.2006) (Rev. And ext., Enters into force on 01.01.2011)
11. Federal law of 24 July 2007 N 209-FZ «On the development of small and medium enterprises in the Russian Federation» (with due Menen dated 18 October 2007. 22, July 23, 2008, August 2, December 27, 2009 g)
12. Report on the research project «Analysis of the Russian and global experience in the development of various types of regional clusters, taking into account industry specifics, including analysis of the economical-tion policy instruments. Development of methodological approaches to the formation of fur-organisms support for their development «on the theme» Development of the recommendations of methodology for the development of regional clusters in the subjects of the Russian Federation, «(P315-19-09 code). M.: CAS, RAS and MER, 2009. UDC 338.26 / .28; 339.97 № state registration 01200952406
13. Federal law of 24 July 2007 N 209-FZ «On the development of small and medium enterprises in the Russian Federation» (with due Menen dated 18 October 2007. 22, July 23, 2008, August 2, December 27, 2009 g)
14. The Ministry of Economic Development of the Russian Order of 20.05.2011 number 227 «On organization of the competitive selection of subjects of the Russian Federation-Ros, whose budgets in 2011 are provided sub-Cydia to finance activities carried out within the framework of the state It turned-support of small and medium business entities of the Russian Federation «
15. Kucherenko OV Clusters in the regional economy: institutionalnaya environment and the

- development trend in the Omsk region // Modern problems of science and education. ? - 2013. - № 3.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9169>
16. Guidelines for the implementation of the cluster of poly-ticks in the northern regions of the Russian Federation. March, 2008 [electron-throne resource]. - URL: <http://www.council.gov.ru>
17. S. Luft Formation of strategy of development of a cluster of oil-refining and petrochemical // Modern technologies of management 2014: Coll. FEM-STU-2014-011 materials Intern. conference Because datelsky house MTSNIP to include RISC and Science Index (RANDOM, but - in the Web of Science) at the website Science and Education on-line. ISBN 978-5-00090-026-0. - Russia, Moscow, 14-15 July 2014
18. A. Shestopalov, co-chairman of the national game-competitiveness <http://andshestopalov.livejournal.com/89081.html> Council
19. N. Shilov Quantitative and qualitative assessment of the economical-economic development of industrial enterprises // News of higher educational institutions. Sociology. Economy. Policy. Publisher: Tyumen State Oil and Gas University (Tyumen) ISSN: 1993-1824 №2 2013 p. 11-15
20. Shilov NN, SS Salcheva Assessment of the socio-economic efficiency of investment in the process of recycling of oil // Science and business: ways of development. Scientific journal № 1 (43) 2015 p.57 - 61.

Эффективность реализации алгоритма управленческих действий предприятий особых экономических зон

Рубцова Лариса Николаевна,
доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Финансы и кредит» Финансовый университет при Правительстве РФ (Липецкий филиал)

Стратегическим направлением деятельности в промышленной политике является стимулирование притока инвестиций в экономику области. Создание благоприятного инвестиционного климата через совершенствование законодательной базы, формирование и реализацию активной инвестиционной политики, снижение инвестиционных рисков является основой устойчивого притока иностранных инвестиций в экономику области.

Региональная поддержка отраслей хозяйственного комплекса в целях активизации инвестиционных и инновационных процессов ведется по следующим направлениям: налоговое стимулирование, субсидирование банковских процентов, прямое финансирование из бюджета. В статье рассмотрены актуальные проблемы маркетингового управления на предприятиях особых экономических зон в современных условиях, выявлены недостатки системы маркетингового управления и маркетингового планирования предприятий особых экономических зон.

Автор рассматривает в своей работе проблемы стратегического планирования и формирования целей стратегического планирования развития особых экономических зон, факторы, влияющие на данные процессы, методы стратегического планирования. В статье предложен алгоритм управленческих действий ключевых менеджеров предприятий по производству услуг для предприятий-резидентов особых экономических зон.

Ключевые слова: система маркетингового управления, алгоритм управленческих действий, особые экономические зоны, синергическая диверсификация.

Система маркетингового управления (СМУ) на предприятиях особой экономической зоны недостаточно развита. Недостаточно применяется корпоративная система маркетингового управления, затрагивающая все сферы деятельности, а используются лишь ее отдельные элементы. В результате, действия по маркетинговому планированию носят периодический характер, а многие маркетинговые проекты так и остаются не востребованными по причине отсутствия должной системы реализации.

Действия по маркетинговому управлению, зачастую, носят односторонний характер сверху вниз. Что касается общей маркетинговой стратегии развития, то по итогам тестирования большинства предприятий, начавших свою деятельность в качестве узкоспециализированных предприятий, с течением времени принимают решение о диверсификации своей деятельности.

Необходимость диверсификации вызвана невозможностью достижения фирмой своих целей в рамках существующего бизнес-портфеля, недостаточностью прибыли, остающейся в распоряжении для реализации планов по расширению текущей деятельности, соображениями престижа.

Маркетинговый анализ с использованием методов динамического маркетингового программирования позволил определить достаточно большой объем маркетинговых резервов у баз исследования. С точки зрения предприятия, наличие маркетингового резерва позволяет гибко реагировать на колебания рыночной конъюнктуры. С другой стороны, избыточный маркетинговый резерв свидетельствует о неэффективной работе предприятия, что выражается в низкой норме прибыли. Диверсификация позволяет предприятию решить одновременно несколько проблем.

Во-первых, позволяет более эффективно использовать маркетинговый резерв, повышая общую норму прибыли на вложенный капитал.

Во-вторых, диверсификация как способ снижения предпринимательских рисков путем эффективного маркетингового управления бизнес-портфелем предприятия, способствует увеличению финансовой устойчивости предприятия, а, следовательно, и увеличению его потенциала.

Выделяют два крупных направления диверсификации для предприятий ОЭЗ. Первое из них связано с использованием преимуществ, которых добилась фирма в традиционной для себя сфере (использование при диверсификации существующих маркетинговых технологий, каналов распределения и т.д.). Данное направление получило название «синергическая диверсификация».

Второе направление, называемое «конгломератной диверсификацией», выражается в переходе промышленного предприятия в бизнес-сферу, не связанную с текущим бизнесом фирмы, к новым потребностям рынка, и направлено на получение предприятием большей прибыли и минимизацию предпринимательских рисков.

Фактически выбор варианта диверсификации направлен на получение наибольшей прибыли в кратко-, среднесрочном и дол-

госрочном периоде. Анализ структуры рынка услуг и товаров показал, что наиболее перспективным направлением развития для изучаемых типов предприятий является развитие системы дополнительных услуг.

При решении о развитии цепи предприятий в особой экономической зоне следует учитывать стоимость маркетингового управления такой компанией. Эти затраты определяются числом МБС и необходимостью координации между ними. При создании подобной производственной цепи в условиях особой экономической зоны целесообразным может быть эволюционный переход от системы маркетингового планирования к системе маркетингового контроля.

Таким образом, на первоначальном этапе цепь предприятий должна иметь центральное подразделение (головное предприятие), занимающееся детальным маркетинговым планированием. Высшее руководство проявляет инициативу в вопросах разработки перспективной маркетинговой политики достижения кратко-, средне- и долгосрочных конкурентных преимуществ, маркетингового развития бизнес-единиц компании и их взаимодействия между собой.

По мере освоения корпоративных маркетинговых стандартов головного предприятия принципы маркетингового планирования заменяются принципами маркетингового контроля.

Основная ответственность за маркетинговое планирование, как правило, возлагается на операционные единицы, предприятий, однако высшее руководство контролирует баланс маркетинговых направлений бизнеса в средне- и долгосрочной перспективе.

Текущий маркетинговый контроль ослабляется со стороны ключевых менеджеров (т.е. передается низовым звеньям), если перспективы развития

бизнес-единиц представляются благоприятными.

Первоначальный вариант системы маркетингового управления предприятиями особой экономической зоны характеризуется следующим:

- создается координационный центр для достижения определенных коммерческих целей, для получения эффекта синергизма объединенных и взаимодополняющих маркетинговых ресурсов компаний;
- в рамках координационного центра централизовано маркетинговое управление, финансово-экономическое управление, проведение исследований и разработок, ценообразование, использование основных фондов, кадровая политика;
- координационным центром может выступать маркетинговая управленческая компания, которая является держателем контрольных пакетов акций дочерних предприятий.

Конечный вариант развития системы маркетингового управления особой экономической зоны может содержать следующие характеристики:

- это объединение основано на заключении среднесрочных или долгосрочных двусторонних контрактов на маркетинговое управление и франчайзинговых соглашений;
- в рамках промышленных предприятий осуществляется корпоративное маркетинговое планирование и управление;
- основа корпоративного маркетингового управления - горизонтальная и вертикальная кооперация между компаниями, занятыми в смежных сферах деятельности и обладающими взаимодополняющими технологиями и опытом.

Основополагающим принципом при формировании корпоративной системы маркетингового управления является принцип объединения динамической и статической составляющей. Суть принципа заключается в осознанном выделении в процессе управления двух со-

ставляющих - динамической и статической.

Статическая составляющая процесса корпоративного маркетингового управления заключается в создании совокупности норм, стандартов, схем маркетингового управления и т.д., действующих на предприятии стабильно определенный период.

Динамическая составляющая проявляется в постоянном развитии системы корпоративных маркетинговых мероприятий от первого варианта СМУ к следующему: цель построения первоначальной СМУ - не стабильность и сохранение равновесия как можно долгий срок, а, наоборот, перманентный переход к новой, более совершенной структуре маркетингового управления, адаптированного к внешним условиям.

Новизна предлагаемого принципа заключается в эволюционном подходе к формированию СМУ. Построенная согласно этому принципу СМУ находится в постоянном развитии. Для среды особой экономической зоны характерны элементы нестабильности и конкуренции.

Постоянная адаптация к изменяющимся условиям среды увеличивает гибкость системы корпоративного маркетингового управления и становится той отличительной особенностью, которая повышает стратегический потенциал организации.

Подобный подход основан на зарубежном опыте и условиях внешней среды изучаемой ОЭЗ. Этот метод формирования системы маркетингового управления позволит с расширением сферы деятельности сокращать или оставлять неизменными удельные затраты на координацию деятельности цепи.

В противном случае, при расширении деятельности, удельные затраты системы маркетингового управления постоянно растут.

В рамках исследования использовались два варианта си-



Рисунок 1. Алгоритм управленческих действий ключевых менеджеров предприятий по производству услуг для респондентов ОЭЗ

системы маркетингового управления (СМУ) по диверсифицированным предприятиям.

Первый вариант СМУ состоит из четырех уровней:

1. Формирование общей маркетинговой стратегии (на данном уровне осуществляется анализ текущего состояния, выявление слабых и сильных сторон предприятия, прогнозирование, разработка маркетинговых альтернатив, оценка и выбор стратегии для всей компании);

2. Разработка маркетинговых планов бизнес-единиц и функциональных сфер (данный этап управления включает: постановку целей маркетинговых бизнес-единиц, анализ текущего состояния конкретной бизнес-единицы, прогнозирование маркетингового развития бизнес-единицы, оценка и выбор маркетинговой корпоративной стратегии для всей компании);

3. Реализация корпоративной маркетинговой стратегии (на данном уровне осуществля-

ются оперативные мероприятия по реализации корпоративной маркетинговой стратегии, формируется база данных, анализируются сильные и слабые стороны бизнес-единицы, осуществляется координация оперативных мероприятий по функциональным сферам);

4. Маркетинговый контроль (анализ текущего состояния предприятия, определяется соответствие реализуемой корпоративной маркетинговой стратегии полученным экономическим результатам, принимается решение об изменениях корпоративных маркетинговых мероприятий на одном из предшествующих уровней).

Окончательная система СМУ представлена двумя уровнями, содержание которых останется тем же, что и в первом варианте:

1. Формирование общей маркетинговой стратегии;
2. Маркетинговый корпоративный контроль.

Функции маркетингового корпоративного управления на

уровне бизнес-единиц передаются руководству этих подразделений, чем облегчается структура маркетингового управления компании в целом.

Основным методом создания этого варианта структуры является внедрение системы франчайзинговых отношений.

Поскольку речь идет о динамическом подходе к формированию СМУ, то правомерно говорить не об элементах системы маркетингового управления, а о ее процессах.

Таким образом, можно выделить следующие процессы, характерные для каждого уровня системы маркетингового управления:

1. Формирование корпоративной маркетинговой стратегии;
2. Реализация корпоративной маркетинговой стратегии;
3. Корпоративный маркетинговый контроль.

Процесс «Формирование корпоративной маркетинговой стратегии»

Цель процесса: разработать кратко-, средне- и долгосрочные, качественно определенные направления развития маркетингового потенциала предприятия, с учетом внутренних и внешних изменений (для предприятия) в текущий момент и в перспективе.

Для реализации предназначения корпоративной маркетинговой стратегии необходимо выполнение следующего алгоритма действий (рис. 1).

Таким образом, рекомендуемый алгоритм включает в себя следующие действия:

1. Оценка текущего состояния системы маркетингового управления:

- корпоративная констатация и профилактика риска рыночных потерь путем маркетингового планирования диверсификации единых финансовых активов промышленного предприятия;
- совместное планирование и реализация этапной диверсификации маркетинговой продуктовой политики баз исследования;

- маркетинговая оптимизация показателей джиринга (сарка1 §eапп§) изучаемых предприятий ОЭЗ.

2. Достижение системного синергического эффекта при использовании принципов корпоративного маркетинга на рынке услуг для респондентов:

- консолидированная разработка сценариев маркетингового развития бизнес-сфер;

- корпоративный маркетинговый контроль топ-менеджерами деятельности бизнес-единиц промышленного предприятия;

- определение «образа будущего», т.е. желаемого состояния маркетингового потенциала предприятия на базе корпоративных действий менеджеров по маркетингу;

- консолидированная оценка рыночных альтернатив существующим маркетинговым программам фирм конкурентов.

Литература

1. Ю.А. Чернявская. Совершенствование условий формирования маркетинговой среды предприятий особых экономи-

ческих зон. - Чернявская Ю.А. - Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 1. С. 113-119.

2. Ю.А. Чернявская – Маркетинговая стратегия развития особых экономических зон. Чернявская Ю.А. - диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Мичуринский государственный аграрный университет. Мичуринск, 2010

Effective realization of algorithm of administrative operating enterprises special economic zones

Rubtsova L.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Lipetsk branch)

The strategic focus of industrial policy is to encourage the flow of investments into the economy of the area. Creating a favorable investment climate through the improvement of the legislative framework, the formation and implementation of an active investment policy, reduction of investment risks is the basis for a sustainable inflow of foreign investments in the region.

Regional support industries of economic complex for enhancing investment and innovation

processes carried out in the following areas: tax incentives, subsidies for bank interest, direct funding from the budget. The article deals with actual problems of marketing management at the enterprises of special economic zones in modern conditions, revealed the shortcomings of the system of marketing management and marketing planning enterprises of special economic zones.

The author examines in his work the problem of strategic planning and strategic planning of development of special economic zones, the factors influencing these processes, strategic planning techniques. An algorithm of administrative actions of key managers of enterprises for the production of services to enterprises, residents of special economic zones.

Key words: marketing management, algorithm of management actions, special economic zones, the synergistic diversification.

References

1. Y. A. Chernjavskaia - Improving the conditions of formation of a marketing medium enterprises of special economic zones. – Y.A. Chernjavskaia - Proceedings of the South-Western State University. *S e r i e s : Economy. Sociology. Management.* 2013. № 1. pp 113-119.

2. Y. A. Chernjavskaia - Marketing strategy of development of special economic zones. Chernjavskaia Y.A - Thesis for the degree of candidate of economic sciences / Michurinsk State Agrarian University. Michurinsk, 2010

Понятие и факторы комплексного развития региона в условиях формирования особых экономических зон

Чернявская Юлия Анатольевна, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», Финансовый университет при Правительстве РФ (Липецкий филиал).

Вторая половина XX столетия ознаменовалась широким распространением в мировой практике хозяйствования такой формы международного сотрудничества как особые экономические зоны (ОЭЗ). Постепенно росло качественное и количественное разнообразие особых экономических зон. Так, наряду с первоначальными торговыми зонами, создавались все новые типы, призванные решать непрерывно расширяющийся круг задач. В связи с этим, особые экономические зоны представляют собой такое явление, которое постоянно развивается и обновляется, актуальность его исследования требует все больших научных изысканий. В настоящее время отмечается усложнение хозяйственного механизма функционирования особых экономических зон, появляются новые подходы к оценке сравнительной результативности различных типов.

В статье автор рассматривает источники развития региона в условиях формирования особых экономических зон, роль специализации в региональном социально-экономическом развитии, противоречия между специализацией и комплексностью.

Ключевые слова: особые экономические зоны, комплексное развитие региона, особые экономические зоны промышленно-производственного типа, стратегия развития.

Как известно, внутренним источником всякого развития являются противоречия. Следовательно, выявление внутренних и внешних противоречий в развитии промышленно-производственной зоны, как сложной социально-экономической системы, является начальным этапом формирования его стратегического выбора.

Общепринято, что в качестве внутреннего источника развития территориальных социально-экономических систем принято рассматривать структурно-функциональное противоречие между специализацией и комплексностью. Действительно, уровень социально-экономического развития во многом зависит от эффективности функционирования комплекса отраслей специализации, выступающего в роли специфического «локомотива». Комплекс отраслей специализации оказывает существенное влияние на развитие связанного с ним комплекса инфраструктурных отраслей; в совокупности они призваны обеспечить условия для эффективного функционирования в регионе отраслей жизнеобеспечения населения. В этом и состоит роль специализации в социально-экономическом развитии.

Содержание противоречия, противоположностями которого являются отрасли специализации, с одной стороны, и остальные отрасли и сферы экономики региона, с другой, заключается в том, что отрасли специализации, удовлетворяющие потребности общества в целом, имеют стремление к максимальному использованию всех территориальных ресурсов в ущерб другим отраслям и сферам экономики. В то же время, комплексность далеко не однозначно определяется ростом отраслей специализации в регионе, следствием которого является формирование и развитие комплекса производственных инфраструктурных отраслей и отраслей социальной сфер, также потребляющих часть территориальных ресурсов. Последнее обстоятельство служит объективным фактором, сдерживающим возможности роста отраслей специализации, обуславливает возникновение противоречия в развитии отраслей специализации и прочих отраслей хозяйства региона. Другой источник противоречий в рассматриваемой сфере связан с тем обстоятельством, что нет прямой зависимости между отраслями специализации и комплексным социально-экономическим развитием, ибо специализация не является единственным источником комплексного развития. Существует и обратная зависимость: только при комплексном развитии города отрасли специализации получают наиболее благоприятные условия для своего эффективного функционирования. Поэтому логика выявления противоречий между специализацией и комплексностью предполагает проведение аналитических работ на двух встречных направлениях. Во-первых, в сфере комплексности развития при заданном (сложившемся, прогнозируемом) уровне развития комплекса отраслей специализации. Во-вторых, в сфере специализации экономики региона при фиксированном

уровне комплексности его социально-экономического развития.

Рассматриваемое противоречие в экономике промышленно-производственной зоны между специализацией и комплексностью имеет и внешний аспект. Суть его сводится к различию интересов общества в целом и региона. Если город или муниципальное образование, где расположена промышленно-производственная зона, заинтересованы развивать отрасли хозяйства, непосредственно работающие на его экономику и население, то общегосударственные приоритеты могут и не совпадать с территориальными. Такое противоречие объективно обостряется в условиях становления местного самоуправления, разрешение его требует совместных усилий как муниципального образования, так и региона субъекта Российской Федерации, федерального центра.

Итак, стратегия развития промышленно-производственной зоны: во-первых, представляет собой принятые на долгосрочную перспективу генеральные цели, направления, принципы и методы действий органов управления в экономической, социальной и экологической сферах; во-вторых, должна иметь комплексный характер, то есть основываться на учете всех субъектов хозяйствования на территории региона и интересов населения региона.

Вместе с тем в рамках общей стратегии развития ОЭЗ представляется выделение частных стратегий развития элементов региональной социально-экономической системы:

1. стратегии развития различных субъектов хозяйствования;
2. стратегии развития административных районов;
3. стратегии развития политических сил, действующих на территории;
4. система стратегических интересов различных групп населения;

5. система стратегических интересов внешних участников воздействия (групп инвесторов).

Следовательно, основная задача, стоящая перед местными властями, заключается в объединении указанных выше частных интересов, то есть в обеспечении комплексности развития всех сфер хозяйствования региона.

В любом случае первостепенное значение имеет рост уровня и качества жизни постоянного населения. Решить эту задачу возможно за счет обеспечения комплексности развития всего социально-экономического потенциала промышленно-производственной зоны, так как все социальные и экономические процессы затрагивают все элементы хозяйственного механизма в промышленно-производственной зоне. Таким образом, стратегия развития зоны заключается в росте ее социально-экономического потенциала. Поэтому исключение или неучет в развитии какого-либо фактора, может привести к снижению эффективности развития всей социально-экономической системы. Только благодаря комплексному развитию всего хозяйства промышленно-производственной зоны возможно повысить эффективность работы отраслей специализации (промышленно-производственной отрасли), выстраивание оптимального хозяйственного механизма ПП зоны, что в свою очередь должно привести в росту уровня и качества жизни населения.

Богатство любой региональной социально-экономической системы, в том числе и промышленно-производственной зоны, - это пять основных составляющих: накопленное материальное богатство; потоки услуг; здоровье населения, его структура; накопленные знания, навыки людей (включая поведенческие факторы); природные ресурсы. К ним примыкают финансовые источники развития: районный доход, средства

других территорий страны и иностранных государств, государственные средства. И все это соотносится в местах приложения труда - в материальном и нематериальном производстве, во всех сферах деятельности населения. Следовательно, рассматривать социальные и экономические проблемы любого региона, оценивать возможности его будущего развития можно и раздельно по элементам социального богатства (ресурсов) и финансовых источников, и в единстве всех элементов через структуру хозяйства с позиций удовлетворения материальных и духовных потребностей людей.

Таким образом, основная задача местных властей промышленно-производственной зоны, как субъекта стратегического планирования, заключается в удовлетворении потребностей следующих категорий потребителей:

1) постоянного населения, как среде жизнедеятельности, что выражается в росте уровня и качества жизни;

2) предпринимателей (инвесторов), как объекта инвестирования, что выражается в выгодном вложении капитала.

Если принимать в качестве базовой стратегии обеспечение комплексности развития промышленно-производственной зоны, то приведение в действие резервов повышения эффективности социально-экономического потенциала приведет в конечном итоге к повышению уровня жизни населения района ОЭЗ. Для начала необходимо раскрыть, что же представляет собой экономическая категория «комплексность». Комплексность, являясь объективной закономерностью, выражает действие всей системы экономических законов. Так, например, действие закона разделения труда на основе использования природно-климатических и других особенностей складывается и развивается определенная специализация региона. Последняя, в свою

очередь, предполагает и необходимый уровень комплексности территориальных образований. Категория комплексности непосредственным образом связана и проявляется на практике через экономические интересы регионов. Интересы регионов выражаются в заинтересованности предприятий различных отраслей в совместном использовании отдельных зданий, транспортных средств, очистных сооружений и т.д. При этом население региона заинтересовано в пропорциональности развития производственной и непроизводственной сфер, размещении на своей территории экологически чистых производств, в комплексном использовании имеющихся ресурсов, в обеспечении развитой социальной сферы.

Отсюда, основываясь на определениях ученых, комплексное развитие экономического потенциала промышленно-производственной зоны означает пропорциональное развитие производства, услуг и социальной инфраструктуры на основе эффективного использования ресурсного и производственного потенциала, совершенствования структуры хозяйственного механизма.

При рассмотрении внутренней структуры комплексности, необходимо рассматривать его взаимосвязанно с позиций:

- 1) оценки условий комплексного развития;
- 2) анализа сопутствующих региональных процессов;
- 3) подхода, основанного на разграничении понятия комплексного развития на две составляющие: как процесса и как состояния;
- 4) действия экономических механизмов реализации комплексного развития;
- 5) результатов комплексного развития.

Исходной предпосылкой регионального комплексного развития являются условия, складывающиеся на той или иной территории. В качестве важнейших условий комплекс-

ного развития выделяются экономико-географическое положение, природные условия и ресурсы, демографический и трудовой потенциал, уровень развития производительных сил, господствующие формы собственности, характер территориальной организации производительных сил. Эти условия в совокупности и каждое в отдельности определяют потенциальные возможности территории, наиболее эффективные направления развития и специализации отраслей хозяйства региона, емкость размещения новых объектов. Они характеризуют исходный уровень экономического развития территории, ее параметры с позиции восприимчивости к нововведениям и социально-экономическим преобразованиям.

Процесс комплексного развития региональных социально-экономических систем осуществляется в теснейшей связи с воспроизводственными процессами.

Процесс комплексного развития промышленно-производственной зоны как региональной социально-экономической системы затрагивает следующие составляющие:

- 1) взаимодействие региональных факторов производства;
- 2) экономическая структуризация;
- 3) формирование региональной инфраструктуры промышленно-производственной зоны;
- 4) формирование регионального рынка;
- 5) рациональное природопользование и охрана окружающей среды;
- 6) социально-демографическое комплексирование.

Формирование региональной инфраструктуры – важнейшая составляющая обеспечения комплексности развития промышленно-производственной зоны. Под региональной (локальной) инфраструктурой, прежде всего, подразумеваются системы жизнеобеспечения

промышленно-производственной зоны: водо-, газо-, тепло-, энергоснабжение, система телерадиокоммуникаций, дороги, склады материально-технического снабжения, строительная база. Функциональное назначение данной системы – обеспечение непрерывного функционирования региональной экономики на основе экономического объединения разных структур региона в единую социально-экономическую систему.

Необходимо найти такой механизм, который бы обеспечивал сбалансированность и комплексное развитие на основе согласования интересов промышленно-производственной зоны с центром, другими регионами, субъекта хозяйствования в зоне, населением. Важнейшую роль в формировании эффективного хозяйственного механизма будут играть финансово-кредитная и инвестиционная политика, бюджетно-налоговая система, ценовая политика, внешнеэкономическая политика, методы территориального регулирования.

Процедура комплексного развития любой социально-экономической системы – объективный процесс, который соответственно имеет определенные результаты, в частности, в экономических и социальных параметрах развития этой системы. Обычно, говоря о комплексном развитии, подразумевается достижение положительных результатов.

На основе комплексного развития обеспечивается более высокая эффективность общественного производства, более результативно решаются социально-демографические, экологические и другие проблемы, чем при раздельном подходе. Положительные результаты могут быть достигнуты за счет комплексного использования региональных ресурсов, комбинирования экономических и производственных факторов, формирования эффективного механизма хо-

заяствования промышленно-производственной зоны, рационализации территориальной структуры производства и расселения населения и других аспектов комплексного развития, образующих в совокупности системный (синергетический) эффект комплексного развития.

Таким образом, в России возможно создание любых типов зон - от точечных до комплексных, по инициативной заявке от правительственного до частного уровня, но при условии опоры на надежную правовую базу, а также на логичный концептуальный замысел. Важным моментом является то, что режим и конкретная модель могут быть обусловлены не переживаемыми трудностями, а имеющимися сравнительными преимуществами, которые могут ускорить экономический подъем территории. Хорошие перспективы имеют в этом отношении территории, характеризующиеся уникальным геополитическим, экономико-географическим положением, такие как Находка, Калининград, Выборг, Таганрог и др. Благодаря крупным размерам и статусу особых экономических зон с соответствующими льготами, такие территории могли бы стать источником структурных и модернизирующих эффектов принципиально иного по сравнению с локальными зонами масштаба. На Дальнем Востоке такие полюса роста могли бы противодействовать расширению сферы китайского влияния и ускорить подключение российской экономики к хозяйственной системе азиатско-тихоокеанского региона. На северо-западе страны зоны могли бы обеспечить тесную интеграцию со странами Балтии и Скандинавии, на юге - способствовать стабилизации обстановки на Северном Кавказе и повышению стратегического значения ряда причерноморских и азиатских транспортно-торговых узлов.

Эффективность создания ОЭЗ зависит от затрат на их создание и развитие. Затраты на создание и развитие различных типов ОЭЗ значительно отличаются. Более дорогими являются зоны производственного типа. При создании ОЭЗ иностранные инвесторы не желают вкладывать средства в создание объектов инфраструктуры на территории. Основные расходы особенно на начальном этапе создания зон производственного типа финансируются за счет средств госбюджета.

В настоящее время доля мировой продукции ОЭЗ в мировой торговле превышает 5%. Анализируя вышесказанное, можно сформулировать, что свободная экономическая зона должна отвечать следующим требованиям:

- во-первых, быть максимально независимой от правительственных структур и предусмотреть определенные затраты государства на ее создание;

- во-вторых, механизм функционирования зоны должен предусматривать эффективный способ включения в оборот трудовых, инфраструктурных и технологических ресурсов России;

- в-третьих, включение земли в рыночный оборот должно сочетаться с контролем ее использования и улучшения качества;

- в-четвертых, должна обеспечиваться выгода долгосрочных инвестиций в высокотехнологичные производства.

Литература

1. Развитие маркетинга как основа повышения конкурентоспособности предприятий. Рубцова Л.Н. - Вестник Мичуринского государственного аграрного университета, 2013, № 1. С. 123-131.

2. Особые экономические зоны: теория и практика. - Рубцова Л.Н. Перспективы науки. 2012. № 2 (29). С. 124-128.

Concept and factors of comprehensive development of the region in the formation of special economic zones

Chernyavskaya Y.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation.

The second half of the twentieth century was marked by widespread in the world practice of managing this form of international cooperation as a special economic zone (SEZ). Gradually growing qualitative and quantitative variety of special economic zones. So, along with the original trade zones, created new types designed to solve the ever-expanding range of tasks. In this regard, special economic zones are a phenomenon that is constantly evolving and updated, the relevance of his research requires greater scientific research. Currently, there is a complication of the economic mechanism of functioning of special economic zones, new approaches to the assessment of the comparative effectiveness of different types.

The author considers the sources of the region's development in the formation of special economic zones, the role of specialization in regional socio-economic development, the contradiction between the specialization and complexity.

Keywords: special economic zones, comprehensive development of the region, the special economic zones of industrial-type development strategy.

References

1. The development of marketing as a basis for improving the competitiveness of enterprises. - Rubtsova L.N. - Herald Michurinsk State Agrarian University, 2013, № 1. pp 123-131.
2. Special Economic Zones: Theory and Practice. - L.N. Rubtsova. - Prospects for science. 2012. № 2 (29). Pp 124-128.

Перспективы социально-экономического развития региона на основе координации стратегических целей региональной политики с целями развития транспортной инфраструктуры

Куриков Владимир Михайлович, д.э.н., профессор кафедры региональной экономики, Югорский государственный университет, vmkurikov56@mail.ru

Садыков Андрей Фаридович соискатель кафедры региональной экономики, Югорский государственный университет, sadykaaf@mail.ru

В статье рассмотрены теоретико-методологические факторы определяющие перспективы социально-экономического развития региона на основе координации стратегических целей региональной политики с целями развития транспортной инфраструктуры. Предложен теоретический подход к развитию региональной транспортной инфраструктуры ориентированный на цели регионально-социально-экономического развития и находящейся в русле: фундаментальных положений системного анализа; теоретических начал и методологии перехода к устойчивому социально-экономическому развитию; определенных концепцией перехода Российской Федерации к устойчивому развитию; стратегическими целями региональной политики Российской Федерации; концепцией стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации; положений определенных транспортной стратегией страны. Приведена матрица комплексов стратегических задач в наибольшей степени влияющих как на параметры социально-экономической сферы региона так и на транспортную составляющую региональной экономики. Указанная матрица является инструментом формирования комплексов стратегических задач, в наибольшей степени влияющих как на транспортную составляющую региональной экономики, так и на параметры социально-экономической сферы региона.

Ключевые слова: региональная транспортная инфраструктура, устойчивое развитие региона, транспортная стратегия, матрица, координация, стратегические задачи.

Процессы развития транспортной инфраструктуры и экономики региона являются взаимодополняемыми. Развиваясь и связывая территориальное пространство новыми и модернизированными дорожно-транспортными коммуникациями в интересах экономического развития территорий, транспортная инфраструктура обогащает внутреннюю структуру социально-экономической системы региона, повышает качество человеческого капитала, а также расширяет сеть внешнеэкономических связей. Развитие различных видов транспорта в регионе в основном определяется состоянием его экономики, природными условиями и экономико-географическим положением. В связи с этим, теоретический подход к развитию региональной транспортной инфраструктуры должен ориентироваться на цели регионального социально-экономического развития и идти в русле: фундаментальных положений системного анализа; теоретических начал и методологии перехода к устойчивому социально-экономическому развитию, определенной концепцией перехода Российской Федерации к устойчивому развитию; стратегических целей региональной политики Российской Федерации; концепцией стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации [1]; положений определенных транспортной стратегией страны [2].

В свете совместного рассмотрения задач развития социально-экономической сферы региона и его транспортной инфраструктуры целесообразно предложить понятие устойчивого развития региона: устойчивое развитие региона формулируется как долгосрочный процесс хозяйственно-экономической ресурсосберегающей деятельности на конкретной территории, осуществляемый в соответствии со специально сформированной институционально-правовой базой, обеспечивающей соблюдение мировых стандартов качества жизни населения проживающего на данной территории, должным образом формирующих и регулирующих экономическую, социально – культурную и экологическую среду обитания Человека, в условиях целенаправленной рационализации региональной транспортной инфраструктуры.

В свою очередь, основными факторами развития региональной транспортной инфраструктуры являются; экономический потенциал региона, природные условия и экономико-географическое положение, что подчеркивает значительную степень взаимозависимости региональной экономики и региональной транспортной инфраструктуры.

По мере развития региональной экономики роль транспортной инфраструктуры будет возрастать. Это объясняется тем, что обостряющаяся конкуренция на рынках требует не только модернизации существующих производственных мощностей и создания новых отраслей на основе новейших технологий, но и принципиально иного решения транспортных задач. В противном случае даже при достижении таких же удельных затрат и скоростей движения транспортных потоков, как в других индустриально разви-

тых регионах, продукция региона может оказаться не конкурентоспособной в силу большей транспортной составляющей ее рыночной стоимости. Основа трансформации географической схемы развития транспортной сети региона заложена в транспортной стратегии Российской Федерации, ориентированной на рациональное использование транзитного потенциала территории, а внутрирегиональная транспортная сеть модифицируется под влиянием стратегии социально-экономического развития региона. Приведенные обстоятельства указывают на то, что развитие регионального транспортного комплекса целесообразно осуществлять в виде определенной региональной стратегии сформированной на основе фундаментальных методологических положений и согласованной: со Стратегическими целями региональной политики Российской Федерации; Стратегией социально-экономического развития региона и с транспортной Стратегией Российской Федерации. К числу указанных фундаментальных методологических положений целесообразно отнести следующие: трансформация промышленного пространства региона, объектов социальной инфраструктуры и соответствующего им транспортного комплекса должна оставаться в пределах хозяйственной емкости биосферы, при воздействии на окружающую среду; формулируемая генеральная цель развития региональной транспортной инфраструктуры на конкретную перспективу должна учитывать факторы повышения качества жизни населения и детализироваться в соответствии с принципами системного анализа. В Таблице 1 приведена матрица комплексов стратегических задач в наибольшей степени влияющих как на транспортную составляющую региональной экономики, так и на параметры социально-экономической сферы региона и требующие скоординированного решения со стороны лиц, принимающих решения как в сфере регионального социально-экономического развития так и ответственных за формирование стратегии развития региональной транспортной инфраструктуры.

Таблица 1

Комплексы стратегических задач (Ф) влияющих как на транспортную составляющую региональной экономики, так и на параметры социально-экономической сферы региона

Цели развития транспортной системы России (Тj)	Стратегические цели региональной политики Российской Федерации (Pi)				
	P1	P2	P3	P4	P5
T1	Ф11	Ф21			+
T2	Ф12	Ф22			+
T3	Ф13		Ф33		+
T4	Ф14	Ф24	Ф34		+
T5	Ф15		Ф35		+
T6				Ф46	+

В Таблице 1 по столбцам расположены Стратегические цели региональной политики Российской Федерации отраженные в Концепции Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации (Pi), а именно [1]:

P1 - Обеспечение глобальной конкурентоспособности России и ее регионов.
 P2 - Стимулирование процесса новой «регионализации» — консолидация ресурсов российских регионов для ускоренного экономического роста и изменения структуры экономики.

P3 - Развитие человеческого капитала, повышение производительной и квалификационной мобильности населения.
 P4 - Улучшение экологической ситуации в регионах Российской Федерации для сбалансированности экономического развития.
 P5 - Повышение качества управления и использования общественных финансов на субфедеральном уровне.

По строкам Таблицы 1 (матрицы) расположены цели развития транспортной системы России в соответствии с Транспортной стратегией Российской Федерации [2], а именно:

T1 - Формирование единого транспортного пространства России на базе сбалансированного развития эффективной транспортной инфраструктуры.
 T2 – Обеспечение доступности и качества транспортно-логистических услуг в области грузовых перевозок на уровне потребностей развития экономики страны.
 T3 - Обеспечение доступности и качества транспортных услуг для населения в соответствии с социальными стандартами.
 T4 - Интеграция в мировое транспортное пространство и реализация транзитного потенциала страны.
 T5 - Повышение уровня безопасности транспортной системы.
 T6 - Снижение негативного воздействия транспорта на окружающую среду.

Трактовок понятий результатов достижения этих целей, приведены в [2]. Достижение цели T1 позволит: «обеспечить динамичный рост экономики России, социальное развитие и укрепление связей между ее регионами путем устранения территориальных и структурных диспропорций на транспорте, вовлечение в хозяйственный оборот новых территорий за счет создания дополнительных транспортных связей, повышение конкурентоспособности и эффективности других отраслей экономики путем предоставления возможности беспрепятственного выхода хозяйству-

ющих субъектов на региональные и международные рынки, рост предпринимательской и деловой активности, непосредственно влияющей на качество жизни и уровень социальной активности населения». Достижение цели Т2 позволит: «полностью удовлетворить потребности населения и хозяйствующих субъектов в качественных транспортных услугах за счет внедрения передовых транспортных технологий и развития парков пассажирского и грузового подвижного состава, а также обеспечить предоставление имеющих социальную и экономическую значимость транспортных услуг должного качества и по приемлемым ценам». Достижение цели Т3 означает: «Удовлетворение растущих потребностей населения в перевозках, а также специальных требований, в частности со стороны граждан с ограниченными возможностями, обеспечение устойчивой связи населенных пунктов с магистральной сетью транспортных коммуникаций, а также обеспечение ценовой доступности услуг транспорта, имеющих социальную значимость. Предполагается развитие систем городского и пригородного пассажирского транспорта, парков пассажирского подвижного состава, сопоставимого по технико-экономическим параметрам с мировым уровнем». Достижение цели Т4 означает: «Формирование прочной основы для успешной интеграции России в мировую транспортную систему, расширения доступа российских поставщиков транспортных услуг на зарубежные рынки, усиления роли России в формировании международной транспортной политики и превращение экспорта транспортных услуг в один из крупнейших источников доходов страны. Реализация данной цели предполагает прежде всего развитие технических и технологических параметров международных транспортных коридоров, обеспечивающих их конкурентоспособность на уровне мировых

аналогов. Для этого необходимы мониторинг рынка экспорта транспортных услуг, изучение преимуществ конкурентов, выработка комплекса мероприятий по улучшению технических и технологических параметров международных транспортных коридоров, планирование их развития и согласование в рамках международного сотрудничества по транспортным коридорам». Реализация цели Т5 позволит: «Повысить безопасность движения, полетов и судоходства, обеспечить эффективную работу аварийно-спасательных служб, подразделений гражданской обороны, специальных служб, достичь безопасного уровня функционирования инфраструктурных объектов транспорта, повысить уровень соответствия транспортной системы задачам обеспечения военной безопасности страны и тем самым создать необходимые условия для соответствующего уровня общенациональной безопасности и снижения террористических рисков». Достижение цели Т6 будет способствовать: «Созданию условий для снижения уровня техногенного воздействия транспорта на окружающую среду и здоровье человека и обеспечению соответствия международным экологическим стандартам работы отрасли. Для этого предполагается выработка и ввод в действие механизмов государственного регулирования, обеспечивающих мотивацию перевода транспортных средств на экологически чистые виды топлива, а также снижение уровня энергоёмкости транспорта до уровня показателей передовых стран. Важным резервом снижения объема воздействий, выбросов и сбросов, количества отходов на всех видах транспорта является профессиональная подготовка персонала, осуществляющего эксплуатацию транспортных средств. Другим резервом сокращения вредного воздействия транспорта на здоровье человека в рамках данной цели является рационализация мар-

шрутов следования транспортных потоков. Реализация этих целей предполагает выполнение комплекса научно-исследовательских подпрограмм, обеспечивающих разработку новых моделей, методик, технологий, средств и систем».

На пересечении столбцов и строк матрицы (являющимся пересечением двух видов целей P_i и T_j) формируются комплексы стратегических задач (Φ_{ij}) в наибольшей степени влияющих как на транспортную составляющую региональной экономики, так и на параметры социально-экономической сферы региона. К этим комплексам задач относятся:

Ф11 – Оценка потенциального уровня снижения транспортных издержек в структуре затрат региональной экономики; оптимизация схемы размещения и реконструкции промышленно – инновационных кластеров с учетом географии региональной транспортной сети и других параметров региональной транспортной инфраструктуры (РТИ);

Ф21 – Выявление и научное обоснование позитивных и негативных факторов влияния межрегиональных транспортных коридоров на процессы социально-экономического развития региона;

Ф12 – Проведение расчетов изменения конкурентоспособности региона при предоставлении дополнительных транспортных услуг;

Ф22 – Уточнение параметров специализации региональных производственных комплексов с учетом новых кооперационных возможностей появляющихся в условиях развития РТИ;

Ф13 – Создание модифицированного РТИ, позволяющего превзойти пороговые значения существующего РТИ;

Ф33 – Определение параметров расширения квалификационных возможностей региональных трудовых ресурсов и улучшения качества человеческого капитала в связи с повышением качества транспортных услуг для населения;

Ф14 – Оценка повышения конкурентоспособности региона за счет создания транзитных транспортных коридоров;

Ф24 – Оценка целесообразности межрегиональной экономической интеграции в условиях создания транзитных транспортных коридоров;

Ф34 – Определение параметров влияния новых транзитных транспортных коридоров на состояние человеческого капитала.

Скоординированное решение рассмотренных комплексов стратегических задач в интересах развития социально-экономической сферы региона и региональной транспортной инфраструктуры позволит получить синергетический эффект в обоих стратегических направлениях развития (эффект эмерджентности), при условии внедрения новых технологий государственного управления регионами учитывающих стратегические цели развития региональной транспортной инфраструктуры (в Таблице 1) отмечено знаком +).

Литература

1. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации до 2020 года. Министерство регионального развития Российской Федерации. Одобрена 08.06.2004г. на заседании Правительства Российской Федерации.

2. Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030г: Распоряжение Правительства РФ от 22.11.2008 N 1734-р (в редакции от 11.06.2014 «О Транспортной стратегии Российской Федерации»).

Prospects of socio-economic development of the region through coordination of strategic objectives of regional policy the development of transport infrastructure

Kurikov V.M., Sadykov A.F.

Ugra State University

The article considers theoretical and methodological factors influencing the perspectives of socio-economic development of the region through coordination of strategic objectives of regional policy the development of transport infrastructure. Proposed theoretical approach to the development of regional transport infrastructure-oriented regional socio-economic development and consistent: fundamentals of system analysis; theoretical foundations and methodology of the transition to sustainable socio-economic development defined by the concept of transition of Russian Federation to sustainable development; the strategic objectives of the regional policy of the Russian Federation; the concept of socio-economic development of regions of the Russian Federation; certain of the provisions of the

transport strategy of the country. A matrix of systems of strategic objectives which have the greatest influence on the socio-economic sphere of the region and of the transport component of the regional economy. This matrix is a tool for the formation of complexes of the strategic objectives, which have the greatest influence on the transportation component of the regional economy and on the parameters of the socio-economic sphere of the region.

Keywords: regional transport infrastructure, sustainable development, transport strategy, matrix, coordination, strategic tasks.

References

1. Kontseptsiya Strategy of socio-economic development of regions of the Russian Federation until 2020. Ministry of Regional Development of the Russian Federation. Approved 08.06.2004g. at a meeting of the Russian Government.
2. Transportnaya strategy do2030g Russian Federation: Order of the RF Government of 22.11.2008 N 1734-p (as amended on 06.11.2014 «On the Transport Strategy of the Russian Federation»).

Совершенствование организационно-функциональной структуры управления потреблением энергоресурсов на железнодорожном транспорте

Симак Роман Сергеевич

к.э.н., доцент, Омский государственный университет путей сообщения, ronad@mail.ru

Саттаров Рашит Саляхетдинович

к.э.н., доцент, Омский государственный университет путей сообщения, rashit.sattarov@bk.ru

В работе обосновывается необходимость повышения энергоэффективности железнодорожного транспорта и предлагаются мероприятия совершенствованию организационно-функциональной структуры управления потреблением топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) в холдинговой компании «РЖД».

Описывается вертикаль управления на железных дорогах, осуществляемая через топливно-энергетические центры, которые образованы за счет реорганизации бывших дорожных теплотехнических отделов и при дальнейшем реформировании компании обеспечат единую техническую политику в области управления энергопотреблением.

Предлагается авторское решение по повышению эффективности и обоснованности управления потреблением энергоресурсов в стационарной энергетике на железнодорожном транспорте на основе использования современных информационных систем.

Предлагаемые информационные системы (АРМ Теплотехник) должны войти в организационно-функциональную структуру управления потреблением ТЭР и обеспечить прозрачное регулирование процесса расчетного нормативного лимитирования ресурсов в энергетическом секторе холдинговой компании «Российские железные дороги».

Ключевые слова: подвижной состав, энергоэффективность, эксплуатационные расходы, информационные системы, топливно-энергетические ресурсы

В соответствии с энергетической стратегией России [1] на период до 2030 года определено, что энергетический сектор должен содействовать воспроизводству человеческого капитала (через развитие энергетической инфраструктуры и предоставление энергетических товаров и услуг по социально доступным ценам, обеспечение устойчивого воспроизводства высококвалифицированных кадров и повышение качества жизни граждан страны, в том числе занятых в энергетическом и смежных секторах), а также способствовать переходу к новой модели пространственного развития, опирающейся на сбалансированное развитие энергетической и транспортной инфраструктуры.

Ключевое значение для развития экономики России имеет понятие транспортной инфраструктуры, включающей как составную часть и железнодорожный транспорт, который является основной транспортной системой нашей страны, а в некоторых случаях и единственным видом транспорта, осуществляющим перевозки грузов и пассажиров на территории России.

Российские железные дороги органично интегрированы в единую транспортную систему Российской Федерации. Во взаимодействии с другими видами транспорта они обеспечивают удовлетворение потребностей в перевозках населения, экономики и государства в целом [2].

Из всего грузооборота перевозок в России по всем видам транспорта, около 40,4% приходится на железнодорожный транспорт [3]. В России из всех железнодорожных перевозок 98,4% приходится на железнодорожные перевозки ОАО «РЖД», 1,6% - на перевозки грузов промышленным железнодорожным транспортом [3]. По пассажирообороту транспорта общего пользования (27,2%) железные дороги ОАО «РЖД» уступают только воздушному транспорту (36,8%) [3].

Все вышеперечисленное свидетельствует о большом значении железнодорожного транспорта для экономики России, а, следовательно, и говорит о серьезном энергопотреблении сотен предприятий, входящих в структуру ОАО РЖД.

В целом при объеме производства электрической энергии в России в размере около 1054,8 млрд. кВтч [4], железнодорожный транспорт, только на тягу поездов расходует 40,7 млрд. кВтч, что составляет около 4% от общего объема производства электроэнергии в стране.

Поэтому повышение энергоэффективности железнодорожного транспорта является одной из приоритетных задач отрасли, решение которой позволит повысить конкурентоспособность отрасли, по сравнению с другими видами транспорта, а, следовательно, и получить определенный социально-экономический эффект от сдерживания тарифов на пассажирские перевозки [6, 7, 8].

В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 03.04.2013 N 512-р «Об утверждении государственной программы «Энергоэффективность и развитие энергетики» [7] предполагается определение долгосрочной политики в части стоимости транспортных услуг и обеспечения своевременного предоставле-

ния грузовых вагонов для вывоза угля, возможности установления по отдельным экспортным направлениям долгосрочных железнодорожных тарифов на срок не менее 3 - 5 лет.

Выполнить данное положение невозможно без оптимизации эксплуатационных расходов (таблица 1), существенную долю в которых занимают затраты на топливно-энергетические ресурсы (ТЭР) [9, 10].

Для оптимизации расхода топливно-энергетических ресурсов на железнодорожном транспорте принята энергетическая стратегия [9].

Основной особенностью энергетической политики железнодорожного транспорта, его железных дорог и предприятий на перспективу и важнейшим приоритетом энергетической стратегии отрасли в целом является всемерное топливо- и энергосбережение с одновременным повышением эффективности потребления этих ресурсов.

Ориентация на максимальное снижение потерь и повышение энергетической эффективности оборудования и технологий во всех энергопотребляющих процессах и технологических циклах даёт весьма ощутимые результаты.

В рамках реализации Энергетической стратегии в компании выстроена система управления потреблением топливно-энергетических ресурсов (рисунок 1) координируемая управлением планирования и нормирования материально-технических ресурсов.

Вертикаль управления на железных дорогах осуществляется через топливно-энергетические центры, которые образованы за счет реорганизации бывших дорожных теплотехнических отделов и при дальнейшем реформировании компании обеспечат единую техническую политику в области управления энергопотреблением.

Организована системная работа Центральной топливно-энергетической комиссии - одного из инструментов управле-

Таблица 1
Эксплуатационные расходы ОАО РЖД за 2014 год (млрд руб.) [5]

Наименование затрат	Сумма расходов	Удельный вес расходов, %
Расходы на оплату труда	380,0	32,0
Отчисления на социальные нужды	104,8	8,8
Материалы	55,0	4,6
Топливо	84,3	7,1
Электроэнергия	121,6	10,3
Амортизация	188,3	15,9
Прочие материальные затраты	132,2	11,1
Прочие расходы	119,6	10,1
Итого:	1185,8	100

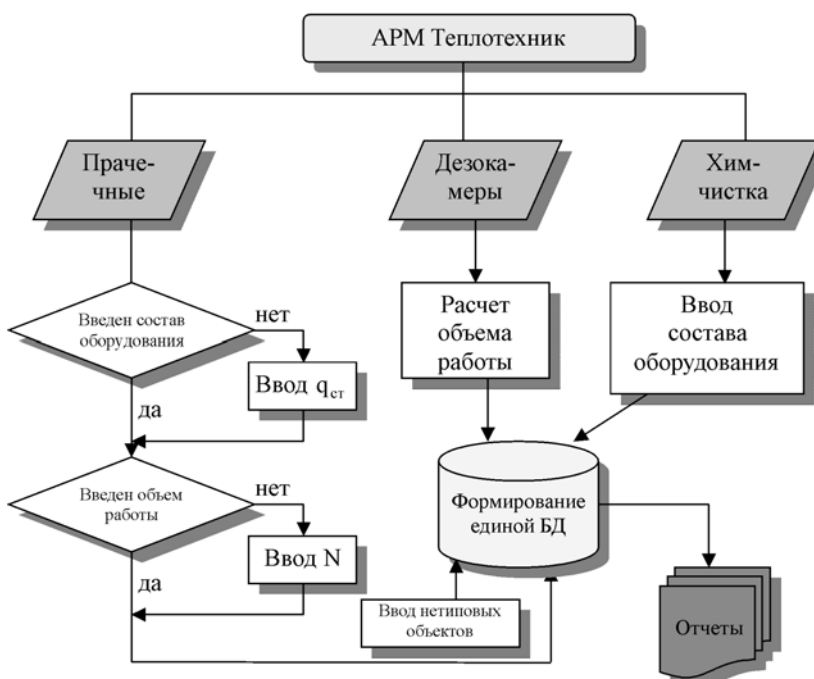


Рис. 2. Структурно-функциональная схема АРМ Теплотехник

ния практической реализацией Энергетической стратегии во всех структурных подразделениях компании.

Для повышения эффективности работы дорожных топливно-энергетических центров разработана при участии автора программа АРМ Теплотехник [11].

Программа позволяет существенно упростить процесс нормирования расхода тепловой энергии за счет детализированного интерфейса и ведения единой базы данных по всему предприятию.

На рисунке 2 представлена структурно-функциональная схема АРМ Теплотехник.

На рис. 3 представлены экранные формы программы.

Внедрение разработанной системы на уровне линейных железнодорожных предприятий позволит обеспечить обоснованный уровень потребления тепловой энергии на нетехнологические нужды в стационарной теплоэнергетике.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 N 1715-р «Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года» / Собрание законодательства РФ, 30.11.2009, N 48, ст. 5836.

2. Гапанович В.А., Енифан-

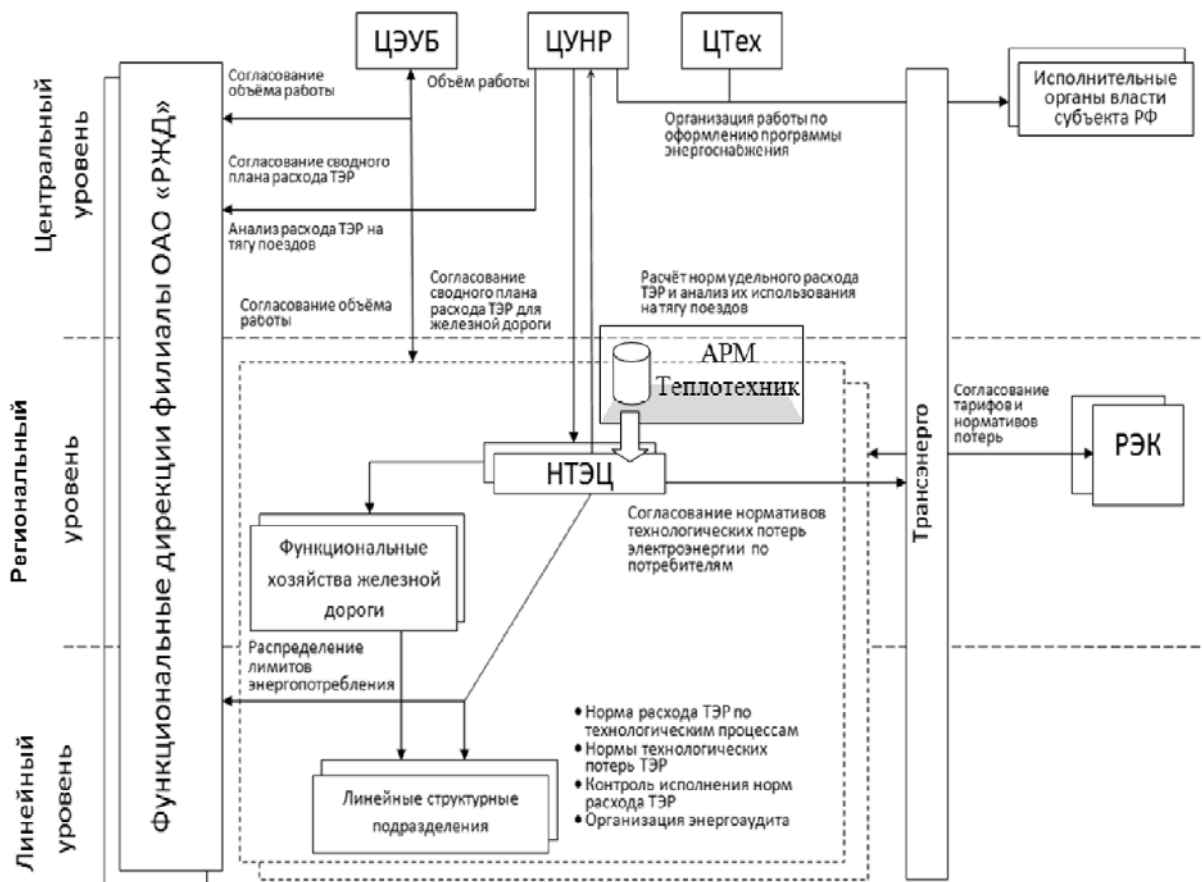


Рис. 1. Организационно-функциональная структура управления потреблением ТЭР в холдинговой компании «РЖД»

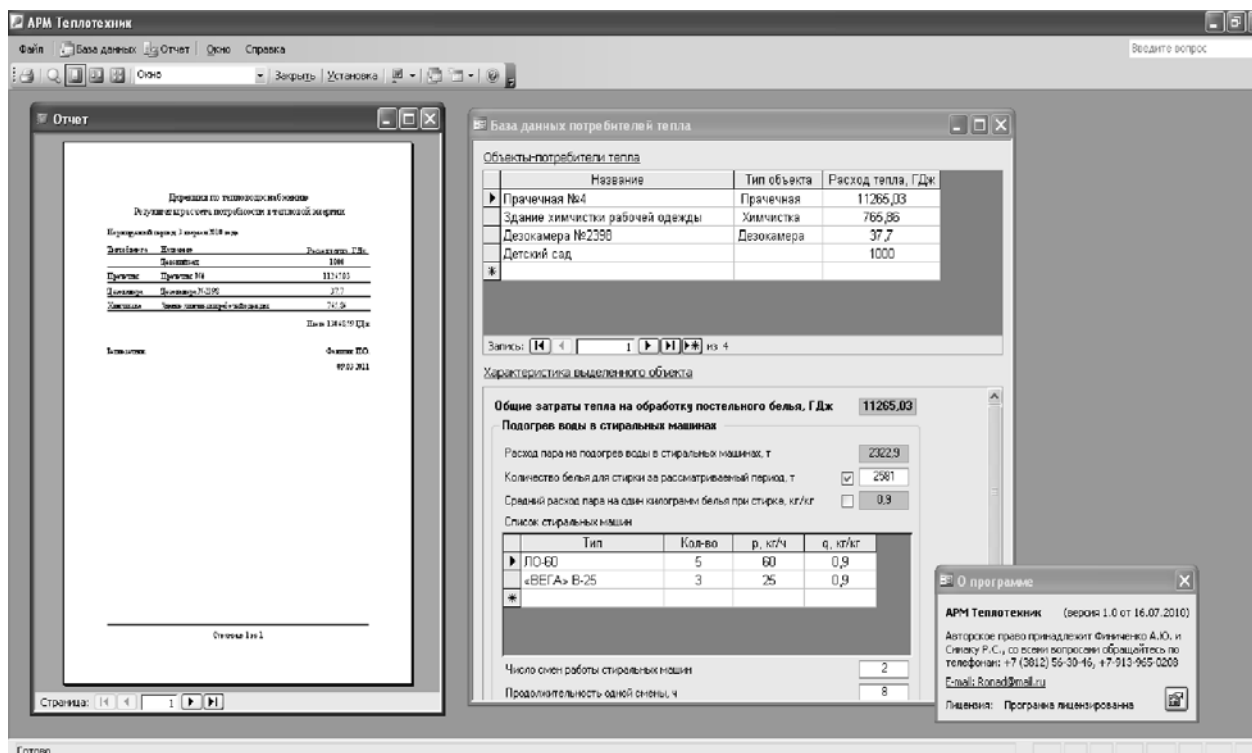


Рис. 3. Экранные формы программы «АРМ Теплотехник»

цев С.Н., Овсейчук В.А. Энергетическая стратегия и электрификация российских железных дорог / Под ред. Г.П. Кутового – М.: Эко-Пресс, 2012. - 196 с.

3. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат.сб./ Росстат. – М., 2012. - 786 с.

4. Промышленность России. 2012: Стат.сб./Росстат – М., 2012. - 445 с.

5. Годовой отчет ОАО «Российские железные дороги» за 2014 год / URL: http://ir.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=32 (дата запроса информации – 16.02.2016).

6. Федеральный закон от 23.11.2009 N 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» / «Собрание законодательства РФ», 30.11.2009, N 48, ст. 5711

7. Распоряжение Правительства РФ от 03.04.2013 N 512-р «Об утверждении государственной программы «Энергоэффективность и развитие энергетики» / Собрание законодательства РФ, 08.04.2013, N 14, ст. 1739.

8. Гапанович В.А. Энергоэффективность – путь к снижению затрат и к экологической безопасности / Железнодорожный транспорт, №8, 2014. С. 22-25.

9. Энергетическая стратегия холдинга Российские железные дороги на период до 2015 года и на перспективу до 2030 года/ Утв. распоряжением ОАО «РЖД» от 15.12.2011 г. № 2718р.

10. Распоряжение ОАО «РЖД» от 29.12.2011 №2828р «О совершенствовании системы учета результатов выполнения Программы энергосбережения и повышения энергетической эффективности ОАО «РЖД».

11. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ №2011610635 от 11.01.2011.

Improvement of organizational and functional structure of control of energy consumption for railway transport

Simak R.S., Sattarov R.S.

Omsk State Transport University

The work substantiates the necessity of improving the efficiency of rail transport and activities for the improvement of organizational and functional management structure of the consumption of fuel and energy resources (FER) in the holding company «Russian Railways».

Describes the vertical control on Railways conducted through the energy centers, which are formed through the reorganization of former departments of thermal road and in the further reform of companies will provide a unified technical policy in the field of energy management.

Author offers solution to improve the efficiency and validity of management consumption of energy in stationary power engineering in railway transport on the basis of use of modern information systems.

The proposed information system (ELTs) must fit in the organizational and functional management structure of the consumption of energy resources and to ensure transparent regulation of the process of calculation of the normative of limiting resources in the energy sector holding company «Russian Railways».

Keywords: rolling stock, energy efficiency, operational expenditures, information systems, energy resources

References

1. Decree of the RF Government of 13.11.2009 N 1715-r «On the Energy Strategy of Russia until 2030» / Collection of the legislation of the

Russian Federation, 30.11.2009, N 48, Art. 5836.

2. Gapanovich VA Enifantsev SN Ovseychuk VA Energy strategy and electrification of Russian railroads / Ed. GP Kutovoy - M.: Eco-Press, 2012. - 196 p.

3. Statistical Yearbook. 2012: Stat.sb. / Rosstat. - M., 2012. - 786 p.

4. Industry of Russia. 2012: Stat.sb. / Rosstat - M., 2012. - 445 c.

5. Annual report of JSC «Russian Railways» in 2014 / URL: http://ir.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=32 (date of request for information - 16.2.2016).

6. Federal Law of 23.11.2009 N 261-FZ «On energy saving and energy efficiency improvements and on Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation» / «Collection of the legislation of the Russian Federation», 30.11.2009, N 48, Art. 5711

7. Decree of the RF Government of 03.04.2013 N 512-p «On approval of the state program» Energy efficiency and energy development «/ Collection of the legislation of the Russian Federation, 08.04.2013, N 14, Art. 1739.

8. Gapanovich VA Energy efficiency - a way to reduce costs and environmental safety / Rail transport, №8, 2014. S. 22-25.

9. Holding Energy Strategy of Russian Railways for the period up to 2015 and up to 2030 / Approved. Order of JSC «Russian Railways» from 15.12.2011, № 2718r.

10. JSC «Russian Railways» Order of 29.12.2011 №2828r «On improving the system for recording the results of the implementation of energy conservation programs and energy efficiency of» Russian Railways «.

11. Certificate of state registration of the computer №2011610635 from 11.01.2011.

Современные проблемы кредитования МСП в России

Завальнюк Юлия Викторовна
аспирант, РАНХиГС при Президенте РФ, julzavalnyuk@yandex.ru

Без улучшения макроэкономических показателей невозможно говорить об улучшении состояния рынка банковского кредитования МСБ, т.к. он находится в прямой зависимости от экономического положения государства. В статье рассматриваются субъекты малого и среднего предпринимательства, анализируется рынок банковского кредитования сектора МСП, выявляются проблемные зоны кредитования.

Ключевые слова: коммерческий банк, банки, сектор МСП, кредиты малому и среднему бизнесу, финансирование, заемщик, кредитор, финансовые ресурсы, кредитный портфель

Введение

В настоящее время в связи с последними политическими событиями и напряженностью внешнеполитических и экономических отношений РФ со странами Европейского Союза и США многие сектора российской экономики подвержены негативным последствиям. От эффективности кредитной системы РФ в сложившейся ситуации зависит уровень экономического развития секторов малого и среднего предпринимательства, их финансовый результат для страны.

Развитие рыночной экономики в нашей стране связано с эффективной работой системы поддержки малого и среднего предпринимательства. Малый и средний бизнес (МСБ) представляет собой инструмент регулирования интересов между различными группами населения.

Опыт развитых стран показывает, что высокие темпы развития национальной экономики нераздельно связаны с возможностями расширения предпринимательской деятельности. Сектор малого и среднего бизнеса влияет на насыщение рынка товарами и услугами необходимого качества, на создание новых рабочих мест, решает многие социальные и экономические проблемы.

Низкий уровень доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам ставит значительное количество предприятий на грань выживания. Любая компания нуждается в прочной финансовой базе для успешного финансирования. Финансовые средства необходимы как для создания нового бизнеса, так и для развития уже имеющегося.

На сегодняшний день основным инструментом поддержки МСБ является система государственной «бесплатной помощи». Однако одних субсидий и дотаций мало, бизнес должен развиваться и зарабатывать сам.

Главное преимущество банковского кредитования – отлаженность процедур, выбор способов выдачи и погашения кредитов и отсутствие налогообложения средств.

Банки, кредитуящие сектор МСП, отдают предпочтение наиболее крупным заемщикам, ставя под угрозу возможность «выживания» мелких фирм.

1. Что сейчас происходит в секторе МСП?

Понимание роли малого и среднего предпринимательства требует ясного представления о том, какое место оно занимает в национальной экономике и каковы его отличительные особенности. Формирование и развитие рыночных отношений предполагает свободное и равноправное сосуществование и развитие различных форм собственности и различных секторов внутри каждой формы собственности.

Средний бизнес в большей мере зависит в своей деятельности от внутренней экономической конъюнктуры и вынужден вести конкурентную борьбу внутри своей группы, а также с крупным отечественным и иностранным капиталом. Это и определяет заинтере-

сованность среднего предпринимательства в защите на внутреннем рынке путём проведения защитной государственной экономической политики и формирования, определённых правил рыночных отношений, что предопределяет более тесную связь среднего предпринимательства с национальными интересами.

Малый бизнес, или малое предпринимательство (далее МП), представляет самый многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. По своему уровню жизни и социальному положению они принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как непосредственными производителями, так и потребителями широкого спектра товаров и услуг. Сектор МП образует самую разветвлённую сеть предприятий, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потребителем товаров и услуг.

Сектор малого и среднего предпринимательства играет важную роль в экономической системе любой страны. Без данного сектора экономика и общество в целом не могут нормально существовать, развиваться и взаимодействовать. Он заполняет те ниши, которые пусты в плановой экономике и которые не занимает крупный бизнес. Такими нишами являются бизнес-услуги (маркетинг, инжиниринг) и услуги населению (образовательные, бытовые).

Малое предпринимательство производит основную часть ВВП во многих промышленно развитых странах – 60 – 70%. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса. Однако в России показатель намного меньше, чем в развитых странах. Ниже представлены данные о доли МСП в ВВП некоторых странах.

Таблица 1
Доля МСП в ВВП на 2014г.

Страна	Доля, %
Япония	80
Китай	60
Европейский Союз	58
США	50
Англия	50
Бразилия	30
Россия	20

Таблица 2
Топ-10 банков по объемам выданных кредитов МСП'

Место	Название банка	Объем кредитного портфеля, млн.руб.		Темп прироста, %
		На 01.10.2015	На 01.10.2014	
1	ПАО Сбербанк	1 019 117	1 304 348	-22
2	ВТБ24 (ПАО)	203 726	241 579	-16
3	АКБ «ПЕРЕСВЕТ»	74 283	45 896	62
4	ПАО «Московский Индустриальный Банк»	72 204	74 515	-3
5	ПАО «Банк «Санкт-Петербург»	62 918	61 286	3
6	Банк «Возрождение» (ПАО)	60 650	64 208	-6
7	ПАО «Промсвязьбанк»	56 460	85 650	-34
8	ПАО «АК БАРС» Банк	50 653	34 077	49
9	ТКБ Банк ПАО	44 465	43 792	2
10	Банковская группа «Открытие»	41 668	46 223	-10

Основная причина таких низких показателей в отсутствии эффективной системы самозанятости. В России просто не выгодно быть предпринимателем. Среднесписочная численность занятых на 1 предприятии в Европе составляет 4 человека, в России – 3,7. В 2012 году в странах ЕС в секторе МСП было занято 86,8 млн человек или 66,5% работающего населения. В России этот показатель равен 13,5 млн человек или 27% соответственно.

Введение санкций против России странами Евросоюза и США, а также ответные санкции РФ построили перед предпринимателями радужную картину: освобождение потребительского рынка, перспективы импортозамещения, вливание денег в сектор МСП. Однако, на деле всё оказалось наоборот. Банки, в условиях резких колебаний национальной валюты и закрытием доступа к дешевым ресурсам, занимались соб-

ственными проблемами устойчивости. И объемы кредитования не только не выросли, а даже сократились.

Общее ухудшение макроэкономической ситуации (рост процентных ставок на кредитные ресурсы, волатильность на валютном рынке, «чистка» банковского рынка Центральным банком) способствовало некоторому застою в отношениях между банками и предпринимателями.

По данным RAEX портфель кредитов МСБ впервые за девять лет показал отрицательные темпы роста: сокращение по итогам 2014 года составило 1% (44 млрд рублей). За первое полугодие 2015г. портфель ссуд сократился ещё на 12%. В сравнении же с аналогичным периодом 2014 года объем упал на 36%. Основная причина – высокие процентные ставки, как результат нестабильного положения экономики в стране. Общий портфель кредитов

составил 4,7 трлн рублей. За этот же период портфель кредитов крупному бизнесу вырос на 30%. Таким образом, сегмент кредитования МСБ показал максимальное сокращение объемов.

Уровень просрочки вырос на 40%. Кризис оказал существенное влияние на выполнение обязательств малыми и средними предприятиями. В сегментах розничного кредитования и кредитовании крупного бизнеса прирост просрочки – 21 и 37% соответственно.

Наибольшую долю (более 60%) рынка кредитования занимают банки из группы ТОП-30. Именно они определяли динамику рынка МСБ, которая показала слабую активность. Крупные банки осознанно отказываются от кредитования МСП в пользу крупного бизнеса из-за необходимости рефинансирования внешнего фондирования.

Первое место по выдаче кредитов малому и среднему бизнесу за 9 месяцев 2015 года занимает Сбербанк России. Объем кредитного портфеля составил 1 019 117 млн руб. Темп прироста показал отрицательную динамику и составил -22%. Банк «ВТБ24», занимающий в рейтинге второе место, выдал кредитов на сумму 203 726 млн. руб., что на 16% меньше, чем в 2014 г. На третьем месте в рейтинге банков стоит Банк «ПЕРЕСВЕТ». У него темп прироста показал положительную динамику 60%. (Таблица 2)

Доля ТОП-30 банков в совокупном объеме выданных кредитов МСБ сократилась на 6 п.п. до 54%. Причиной этому послужило то, что крупным банкам пришлось свернуть механизмы «кредитной фабрики» из-за превышения допустимого уровня дефолтности.

Существует большой неудовлетворенный спрос на долгосрочные банковские кредиты; лишь 7% кредитов для МСП предоставляются сроком более чем на 3 года. Недостаточность банковского кредитования для пополнения оборотного капитала и инвестиционного финан-

сирования ограничивает развитие новых предприятий, модернизацию существующих МСП и появление новых фирм с высоким потенциалом роста, которым требуются инвестиции в собственный капитал. 74% кредитов, выданных в первом полугодии 2015г. имели срочность до одного года. Доля краткосрочных кредитов увеличилась на 6% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

Если смотреть на опыт зарубежных стран, то сектор МСП является перспективным направлением. Для банков это новый источник средств в виде процентных и комиссионных доходов. Однако необходимо уделять много внимания потенциальным заемщикам и тщательно анализировать риски.

2. Факторы, тормозящие кредитование МСБ.

Кредитование МСБ – направление, которое можно встретить сейчас практически в любом универсальном банке. Внедрение нового принципа работы – «кредитная фабрика» - позволил существенно сократить сроки по рассмотрению заявок заемщиков. Кроме того, произошло уменьшение трудовых затрат, существенно снизилась стоимость кредитного процесса. Однако этот метод носит достаточно субъективный характер, сложно просчитать риски. Как результат – рост дефолтности и отказ многих банков от данного инструмента.

Отсюда вытекает ещё одна проблема – дефицит качественных заемщиков. Важным фактором выступает финансовая устойчивость организации: крупные компании реже банкротятся, обладают более квалифицированным персоналом. Для повышения доверия банков к заемщикам было принято решение о создании Агентства Кредитных Гарантий (Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2014 №740-р). Выступая гарантом, АКГ увеличивает шансы малого и среднего предприятия на получение кредита. Особое внимание стоит уде-

лить кредитным историям МСП. Если банки будут создавать льготные программы для клиентов с положительной кредитной историей, то субъекты МСП сами будут заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве и прозрачности ведения бизнеса.

Анализируя рейтинг RAEX банков по размеру портфеля кредитов субъектам МСБ можно сделать вывод, что крупные государственные банки не заинтересованы в кредитовании МСП (за исключением Сбербанка). На форуме «ВТБ Капитал» «Россия зовет!» глава ВТБ Андрей Костин точно описал поведение госбанков по отношению к МСБ: «Если сегодня малый и средний бизнес не востребованы в стране, нет поля деятельности для них, то какой смысл их кредитовать? Будут невозвратные долги. Есть потребление, есть спрос — будут деньги, нет потребления и спроса — зачем дешевыми деньгами заливать экономику?». ²

Но возникает тогда вопрос, как будет существовать государства без сектора МСП, который является ключевым в удовлетворении потребностей населения? Ведь бизнес не востребован отчасти из-за того, что нет достаточной финансовой поддержки. И получается замкнутый круг.

Заявление главы ВТБ вызвало серьезный резонанс, ведь если подумать, сам Костин каждый день пользуется услугами, которые производит малый бизнес.

Вице-президент общественной организации «Опора России» Владислав Корочкин ответил на заявление Костина: «Я уверен, что никто не будет подвергать сомнению необходимость развития малого бизнеса. Экономика, которая обслуживает 140 млн человек, а не 30-40 млн, необходимых для поддержания работы сырьевого сектора, нуждается в развитии малого бизнеса».

Вопросы развития МСБ часто обсуждаются в Правительстве. Государство заинтересо-

вано в увеличении финансирования сектора МСП.

Логика главы ВТБ отчасти можно понять, если посмотреть на кредитование малого и среднего бизнеса со стороны рисков. При прочих равных условиях риски у данного сектора значительно выше, чем у крупных компаний. На оценку степени риска влияют такие проблемы, как: непрозрачная отчетность организаций, отсутствие полноценных кредитных историй, низкоквалифицированные сотрудники, значительная часть «серой» бухгалтерской отчетности. Совокупное влияние этих факторов существенно увеличивает себестоимость кредитного процесса для банка по сравнению с кредитованием крупного бизнеса, что ведет к росту процентных ставок.

Проблема высоких процентных ставок тесно связана с проблемой роста фондирования. Обеспечение субъектов МСП государственными гарантиями существенно снижает уровень ставок. Кроме того, на ставки влияет и экономическая ситуация в стране. Повышение ключевой ставки ЦБ до 17% в конце 2014 года заставило кредитование МСБ остановиться. Дороговизна кредитных ресурсов – одна из причин, которая не дает развиваться кредитованию. Цена кредита находится в обратной пропорции к размеру предприятия. Для малых предприятий она значительно выше, чем для крупных – в среднем 19% против 12% годовых. В конце 2014 года ставки по банковским кредитам для субъектов МСП достигали 21% годовых.

Немаловажную роль играет продуктовая линейка для МСП. Не все банки предлагают специальные кредитные программы. Малый и средний бизнес все чаще обращается к тем банкам, которые оказывают им не только услуги кредитования, но и ряд других с приемлемыми условиями.

Продуктовая линейка обычно представлена следующими продуктами: экспресс-креди-

тование, оборотное/инвестиционное кредитование, контрактное финансирование, тендерные кредиты, банковские гарантии. Самым распространенным продуктом является кредитование на пополнение оборотных средств под обеспечение (залог).

Инвестиционное кредитование сейчас испытывает особые трудности. Многим банкам пришлось отказаться от него под давлением санкций со стороны США и ЕС, т.к. сократился объем «длинных и дешевых» ресурсов на рынке.

Однотипность предлагаемых продуктов вызвана тем, что при формировании продуктового ряда, банки не учитывают такие характеристики сегментов МСБ, как специфика деятельности, модели поведения клиентов, профили риска, стадия жизненного цикла предприятия и т.д.

Одна из основных проблем с предоставлением банковских кредитов для МСП и предпринимателей – сравнительно небольшое количество зарегистрированных банков и филиалов банков в Российской Федерации для страны с такой территорией.

Показатели по предпринимательской деятельности и МСП в Российской Федерации географически неравномерны и отличаются высоким уровнем региональной экономической диспропорции. Однако способность Российской Федерации добиться более сбалансированного территориального развития и достичь своих целей по росту занятости в МСП и добавленной стоимости зависит от способности регионов и городов стимулировать создание предприятий частного сектора.

Согласно исследованию Всемирного банка по предприятиям от 2012 года, в котором изучалось восприятие предприятиями условий для развития предпринимательской деятельности в 37 регионах Российской Федерации, имеется некоторая определенная схожесть между российскими ре-

гионами в том, что представляется основными препятствиями для развития предпринимательской деятельности. В большинстве регионов основными препятствиями чаще всего называли ставки налогообложения, наличие квалифицированной рабочей силы и доступ к финансированию, тогда как инфраструктура и регулирование обычно не представляли проблемы.³

Заключение

Кризисное состояние экономики страны является долгосрочным фактором, мешающим развитию банковского сектора в целом и кредитованию МСП в частности. В условиях возрастания напряженности на политической арене, ужесточения санкций, резких колебаний уровня цен на нефть говорить о восстановлении темпов кредитования малого и среднего бизнеса не стоит. Банки стараются оправиться от шока, вызванного повышением стоимости «дешевых» ресурсов и волатильностью национальной валюты, ищут пути стабилизации финансовой устойчивости. И даже рост спроса на кредиты со стороны предпринимателей не улучшит показатели рынка, т.к. банки просто не готовы в полном размере обеспечить удовлетворение финансовых потребностей сектора МСБ.

В текущем году можно прогнозировать стабилизацию экономической ситуации при условии, что не будет больше новых шоков. МСБ начинается адаптироваться к новым условиям, да и государство предаст всё больше значимости данной области. Крупные компании подвергаются меньшему давлению во время кризиса, но и период восстановления у них значительно затягивается. У малого бизнеса всё наоборот: он достаточно резко реагирует даже на малейшие проблемы в экономике, но при этом быстрее выходит из кризиса.

Да, сектор МСБ проблемный, требует постоянной поддержки, но именно он является

«организмом», обеспечивающим функционирование многих «частей» экономики.

Вечная проблемы нехватки средств и нежелание банков осознавать значимость малых и средних фирм тормозят развитие страны в данной области. Большинство экспертов не согласны с утверждением главы ВТБ. Продукция и услуги МСБ востребованы, мы пользуемся ими каждый день.

Среди основных драйверов роста, которые помогут рынку кредитования МСБ, можно выделить выход экономики из рецессии, расширение гарантийных механизмов, снижение инфляции и ставки, а также упрощение требования к капиталу.

Таким образом, без улучшения макроэкономических показателей невозможно говорить об улучшении состояния рынка банковского кредитования МСБ, т.к. он находится в прямой зависимости от экономического положения государства.

Литература

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Феде-

ральный закон от 24.07.2009 N209-ФЗ [по сост. на 29.12.2015 г.]

2. О создании ОАО «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий»: Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2014г. N740-р

3. www.cbr.ru - Официальный сайт Банка России

4. www.raexpert.ru – Рейтинговое агентство «Эксперт РА»

5. www.futurebanking.ru – Информационный портал банковских и финансовых инноваций

6. www.rbc.ru - РБК Деловой журнал

7. www.opora.ru – Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства

8. www.nisse.ru - Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства

Ссылки:

1 Данные рейтингового агентства RAEX

2 <http://www.rbc.ru/finances>

3 На основе материалов Национального института системных исследований проблем предпринимательства

Modern problems of lending to SME in Russia Zavalnyuk Yu.V.

The Russian academy of national economic and public administration Without improvement of macroeconomic indicators can not talk about improving market conditions SME bank lending, as it is directly dependent on the economic situation of the state. The article deals with small and medium-sized enterprises, analyzes the market of bank lending to the SME sector, to identify problem areas of lending.

Keywords: trade bank, back office, banks, SME sector, credits for small and medium business, financing, borrower, lender, financial resources, loan portfolio

References

1. On the development of small and medium business in the Russian Federation: the Federal Law of 24.07.2009 N209-FZ [on the status. on 12.29.2015, the]
2. Establishment of «non-bank deposit-credit organization» Agency for Credit Guarantee «: PB Order of the Government of 05.05.2014g. N740-p
3. www.cbr.ru - Official site of the Bank of Russia
4. www.raexpert.ru - Rating agency «Expert RA»
5. www.futurebanking.ru - Information portal of banking and financial innovation
6. www.rbc.ru - RBC Business Journal
7. www.opora.ru - Russian public organization of small and medium-sized enterprises
8. www.nisse.ru - National Institute for System Studies of Entrepreneurship

Радиационные технологии в XXI веке: инновации и развитие

Макаров Игорь Евгеньевич

д.х.н., главный научный сотрудник, Институт физической химии и электрохимии им А.Н. Фрумкина РАН,

Шапкарин Игорь Петрович

к.т.н., проф. кафедры физики МГУДТ, shapkarin-igor@yandex.ru

Шпачкова Елена Владимировна

к.т.н., преподаватель кафедры ХКМТШИ МГУДТ

Рассмотрены современные радиационно-технологические процессы, механизмы протекания радиационно-стимулированных процессов в веществе. Показано, что целенаправленное использование изменений позволяет осуществлять производственные процессы, которые имеют значительные преимущества перед соответствующими нерадиационными процессами (качество продукции, экономичность и пр.), либо не имеют нерадиационных аналогов. Отмечено, что наиболее сложной и наукоемкой из технологий радиационной очистки, относящейся к области экологического применения ионизирующего излучения, является очистка сточных вод. Приведены направления дальнейшего развития радиационных технологий. Отмечено, что серьезного прорыва в развитии радиационных технологий можно ожидать лишь за счет инновационных проектов. Предложена тематика инновационных проектов.

Ключевые слова: радиационное сшивание, деструкция, свободные радикалы, радиационная очистка, охрана окружающей среды, промышленное производство, инновационные проекты.

Термин «радиационные технологии» вряд ли знаком многим, включая тех, кто определяет размеры и направления инвестиций, не говоря уже об основной массе населения. Период возникновения такого рода технологий можно отнести к началу второй половины XX века, когда были сделаны первые попытки промышленной реализации ряда процессов, в основе которых лежало использование энергии ионизирующего излучения [1]. Естественно, что в качестве инициатора процессов использовались те виды излучения, которые не создают наведенной радиоактивности в облучаемом веществе – это, обычно, либо генерируемое электронными ускорителями электронное излучение с энергией ускоренных электронов, не превышающей порог возникновения ядерных реакций, либо гамма-излучение радиоактивных изотопов (в основном, ^{60}Co и ^{137}Cs), либо рентгеновское тормозное излучение, получаемое аппаратно за счет торможения ускоренных электронов.

Общий смысл протекания радиационно-стимулированных процессов [2,3] можно проиллюстрировать следующим (рис. 1).

Воздействуя на вещество, ионизирующее излучение вызывает (по определению) ионизацию молекул вещества с образованием ионов и ион-радикалов, а также возникновение возбужденных состояний, которые либо дезактивируются без особых последствий, либо приводят к распаду молекулы на свободные радикалы. Дальнейшие реакции с участием ионов, ион-радикалов и радикалов приводят к изменениям в веществе, которые можно сгруппировать в следующие основные категории:

1. нарушение биохимических и биологических процессов в живых организмах;
2. изменение физико-химических свойств исходного вещества;
3. образование новых соединений;
4. разложение вещества.

Целенаправленное использование этих изменений позволяет осуществлять целый ряд производственных процессов [4,5], которые имеют значительные преимущества перед соответствующими иными, нерадиационными процессами (качество продукции, экономичность и пр.), либо вообще не имеют нерадиационных аналогов.

К технологиям, разработанным на основе первой группы изменений, относятся:

- Радиационная обработка пищевых продуктов для повышения сроков сохранности;
- Радиационная стерилизация медицинского оборудования, препаратов;
- Радиационная терапия.

Наибольшее число радиационных технологий основано на изменении физико-химических свойств исходного вещества при облучении. Это, в основном, различные виды радиационного модифицирования полимеров и радиационной полимеризации. К ним относятся:



Рис. 1. Радиационно-стимулированные процессы в веществе.

- Проведение радиационной сшивки полимерных материалов, позволяющее существенно улучшить их эксплуатационные свойства – термостойкость, прочность, износостойкость и пр. Основными областями применения здесь являются:

- производство кабелей и проводов с улучшенной изоляцией,

- производство полиэтиленовых труб для горячего водоснабжения, а также высококачественных полимерных кровельных и отделочных материалов,

- производство термоусаживающихся изделий (трубки, пленки, фасонные изделия), используемых для электроизоляции, защиты от коррозии, пищевых упаковок,

- производство радиационно-сшитого пенополиэтилена для электроизоляции и упаковок;

- Радиационная вулканизация каучука, применяемая в производстве термостойкой самослипающейся изоляционной ленты, резиностеклоткани, искусственной кожи, автомобильных покрышек;

- Радиационная полимеризация, включающая такие области применения, как

- радиационное отверждение полимерных покрытий и типографских красок,

- производство древесно-пластмассовых и бетонополимерных материалов,

- производство оптических изделий,

- производство армированных новых пластиков;

- Радиационно-прививочная сополимеризация, основными областями применения которой являются производство радиационно-модифицированных текстильных материалов (несминаемых, с повышенной износостойкостью, с бактерицидными свойствами) высококачественной бумаги, полимерных мембран.

Образование новых соединений в ходе радиационно-химических превращений послужило основой для создания технологий радиационно-химического синтеза. В частности, были разработаны следующие технологии:

- Радиационный синтез этилбромиды;

- Радиационный синтез оловоорганических соединений;

- Радиационный синтез органохлорсиланов;

- Радиационный хлорирование поливинилхлорида;

- Радиационное сульфохлорирование парафинов;
- Радиационная теломеризация.

В силу разных причин, однако, эти технологии не получили должного развития, и в настоящее время следует признать, что технологии радиационного синтеза все же являются лишь одним из перспективных направлений среди других радиационных технологий.

Смешанный процесс разложения исходного вещества и образования нового под воздействием излучения реализован в технологиях радиационной деструкции отходов тефлона (при этом производится тефлоновый порошок, являющийся смазочным материалом высокого качества) и радиационной регенерации отработанной резины на основе бутилкаучука.

В чистом виде процесс радиолитического разложения исходного вещества используется в технологиях радиационной очистки различных систем от загрязнений, хотя полное радиационное разложение загрязняющих веществ из-за высоких энергозатрат используется крайне ограниченно. Технологии радиационной очистки относятся к области экологического применения ионизирующего излучения и включают в себя:

- Радиационную очистку выбросных газов, главным образом, от окислов серы и азота;

- Радиационную очистку загрязненной природной и питьевой воды, включая радиационное обеззараживание;

- Радиационную обработку бытовых и промышленных сточных вод, обычно, как составную часть общего процесса очистки;

- Радиационную обработку осадков сточных вод с целью обеззараживания, ускорения обеззараживания, разложения токсических соединений;

- Радиационную обработку твердых отходов (дезинфекция медицинских отходов, обеззараживание почвы).

Наиболее сложной и наукоемкой из этих технологий является очистка сточных вод. Она основана, преимущественно, на реакциях короткоживущих радикальных продуктов радиолиза воды (гидратированные электроны, атомарный водород, гидроксильные радикалы), обладающих высокой химической активностью, с примесями, находящимися в растворенном или дисперсном состоянии. На рисунке 2, для примера, приведена схема основных процессов, вызванных этими реакциями, и их возможная реализация. Следует отметить, что благодаря разнообразию и зачастую большой концентрации загрязнений в такой среде для достижения необходимой степени очистки, как правило, используется метод комбинирования радиационной обработки с другими методами очистки (биологическая обработка, химическая коагуляция, сорбция, фильтрация и пр.). Указанные технологии радиационной очистки приобретают все большее значение для решения проблем охраны окружающей среды ввиду целого ряда их преимуществ (безреагентность, высокая эффективность, связанная с разрушающим и стерилизующим действием ионизирующего излучения, относительно низкое энергопотребление и др.) перед другими технологиями очистки. Кроме того, в ряде случаев эти технологии позволяют достичь степени очистки, не достижимой с использованием других технологий. Это особенно важно в связи с резко увеличивающейся в последнее время нагрузкой на очистные сооружения и, в то же время, постоянно ужесточающимися санитарными нормами.

В целом, радиационные технологии хотя и занимают сравнительно скромное место в общем объеме промышленного производства, однако характеризуются довольно высоким темпом роста. В период бурного развития этих технологий, с середины 60-х до середины 80-

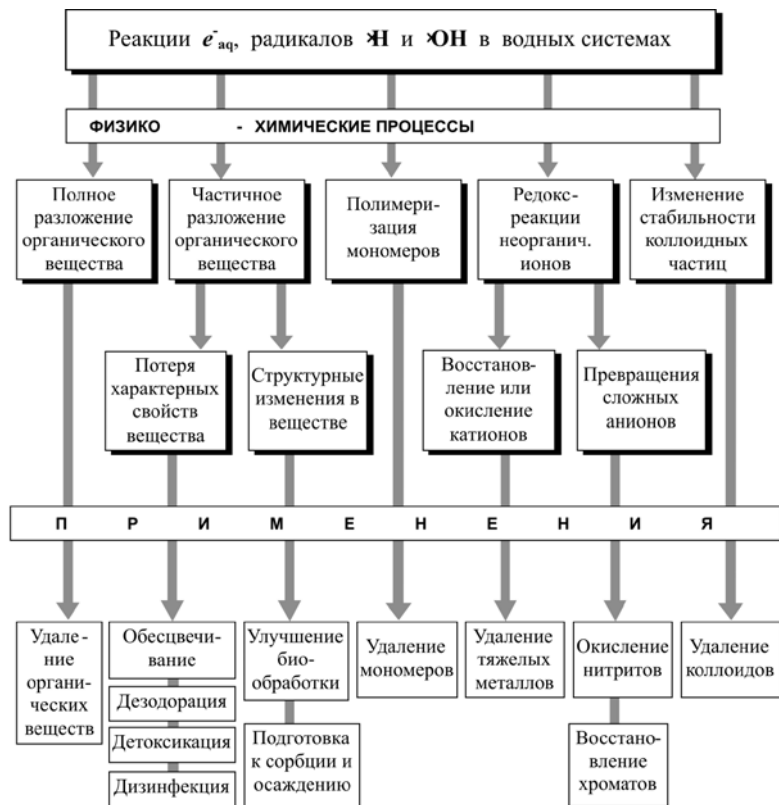


Рис. 2. Схема радиационной очистки загрязненной воды.

годов XX века, во всех развитых странах наблюдалось экспоненциальное возрастание объемов производства продукции радиационных технологий. Это иллюстрируется на рисунке 3а [6], где для примера приведены данные по США. Такого же типа кривая характерна и для других стран, включая СССР, который, кстати, в те времена занимал одно из ведущих мест в мире по уровню развития радиационных технологий (сейчас их приходится создавать практически заново). С середины восьмидесятых годов темпы роста начали снижаться, что объяснялось следующими причинами:

- Определенное насыщение рынка продукции радиационных технологий;
- Трудности конкуренции с другими технологиями в связи с высоким уровнем капитальных затрат;
- Возросшее противодействие общества.

Последняя причина оказалась весьма существенной. Общественное мнение, направлен-

ное довольно резко против распространения всяческой «радиации», существовало всегда, но особенно его роль возросла после экологической катастрофы, связанной со взрывом реактора Чернобыльской АЭС в 1986 году. Непосредственным результатом этих событий было введение в ряде стран существенных ограничений на использование радиационных технологий, в большинстве случаев – неоправданное, поскольку ни производимая продукция, ни применяемое оборудование (в достаточной степени защищенное) не создают каких-либо дополнительных угроз населению. Так, во многих странах Европы, в парламентах которых сильны позиции «зеленых», была запрещена технология радиационной обработки пищевых продуктов.

Тем не менее, такое снижение темпов роста затронуло не все радиационные технологии и не все страны. Например, экспоненциальный рост по-пре-

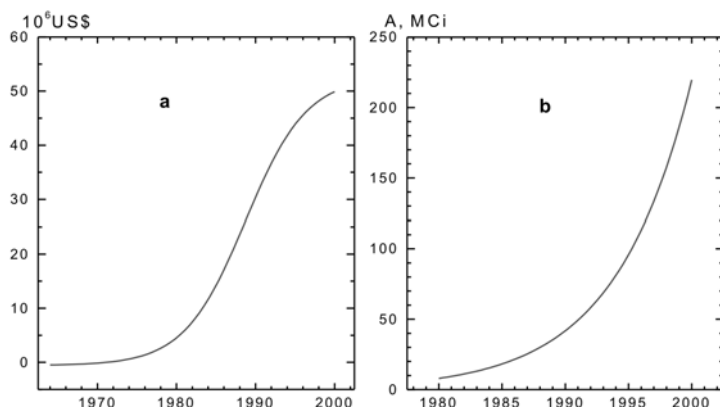


Рис. 3. Показатели роста производства продукции радиационных технологий [6] по годам: а – общая стоимость продукции радиационных технологий в США (млрд. US\$), б – суммарная активность гамма-источников, используемых во всем мире для стерилизации медицинских изделий (млн. Кюри).

жнему имеет место для технологии радиационной стерилизации (см. рис. 3б). Также, не снижаются темпы роста общего объема продукции радиационных технологий в таких странах, как Китай, Индия, Малайзия. Общий же неуклонный рост производства, несмотря на снижение темпов роста, происходит во всем мире.

Дальнейшее развитие радиационных технологий включает три основных направления:

1. Расширение географии, т.е. включение в освоение технологий стран Латинской Америки, Северной Африки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии;

2. Усовершенствование источников ионизирующего излучения – снижения их себестоимости, увеличение надежности и безопасности, повышения степени автоматизации;

3. Усовершенствование (оптимизация) самого процесса.

Однако серьезного прорыва в развитии радиационных технологий можно ожидать лишь за счет инновационных проектов. Тематика таких инновационных проектов охватывает следующие направления:

- Разработка новых источников ионизирующего излучения;
- Выбор новых объектов радиационных технологий;
- Создание новых технологий.

Примером последних инноваций в радиационной техно-

логии может служить:

- Создание новой малогабаритной автоматизированной облучательной гамма-установки «Brevion» фирмой MDS Nordion (Канада) с производительностью до 20000 м³ облучаемой продукции в год;

- Создание нового ускорителя «Rodotron» фирмой IBA (Бельгия) мощностью 560 кВт с энергией ускоренных электронов 7 МэВ и облучательной установки на его основе;

- Создание ряда технологий получения новых медицинских препаратов на основе радиационной прививки и сшивки полимерных материалов;

- Создание технологии электронно-лучевого отверждения крупных деталей самолетов и ракет.

Кроме того, инновационными являются все разработанные технологии радиационной очистки сточных вод, в частности, технологии очистки стоков красильного комплекса и бумажной фабрики в Корею, созданные совместно Институтом физической химии РАН и компанией «EB-Tech Co., Ltd.» (Корея).

В Вене состоялось техническое совещание МАГАТЭ [7] с участием представителей стран, где промышленное использование ионизирующего излучения получило наибольшее распространение: это США (А.Дж.Берейка), Франция (Х.Рокиньи, Ф.Кунтц), Япония

(С.Мачи), Германия (А.Цыбалл), Россия (И.Е.Макаров), Бельгия (И.Йонген), Канада (Р.М.Бринстон), Австрия (Й.Миттендорфер), Индия (К.С.С.Сарма), Египет (Р.М.Юсри), Венгрия (А.Ковач), Польша (З.Зимек), Малайзия (М.Д.Хайрул-Заман). На совещании обсуждались перспективы развития радиационных технологий в XXI веке. Было отмечено, что сейчас ситуация в мире является благоприятной для продвижения радиационных технологий во многие сферы промышленного производства и экологии.

Общество постепенно поворачивается лицом к новым технологиям, осознавая их значимость и необходимость. И наступивший век в определенной степени станет веком радиационных технологий.

Литература

1. Пикаев А.К. Современная радиационная химия. Твердое тело и полимеры. Прикладные аспекты. М.: Наука, 1987.-448 с.
2. Макаров И.Е., Шапкарин И.П. Прямые методы исследования быстрых физико-химических процессов. М: ИИЦ МГУДТ, 2009.-164 с.
3. Макаров И.Е., Шапкарин И.П. Изучение быстрых процессов in situ. Германия. Palmarium Academic Publishing, 2013.-200 с.
4. Drobny J.G. Radiation Technology for Polymers. New York: RCR Press, 2003.
5. Chmielewski AG., Haji-Saeid M. Radiation Technologies: Past, Present and Future. Radiation Physics and Chemistry. 2004, 71 (1/2), 17-21.
6. Masefield J. Reflections on the Evolution and Current Status of the Radiation Industry. Radiation Physics and Chemistry. 2004, 71 (1/2), 9-16.
7. Emerging Applications of Radiation Processing. Proceedings of a Technical Meeting (Vienna, 28-30 April 2003). IAEA-TECDOC-1386. Vienna: IAEA, 2004, 167 p.

Radiation technology XXI century: innovation and development

Makarov I.E., Shapkarin I.P., Shpakova A.V.

Institute of Physical Chemistry and Electrochemistry, AN Frumkin, RAS, MSUDT

The modern radiation processes, mechanisms of occurrence of radiation-stimulated processes in matter. It is shown that the use of targeted changes allows production processes, which have significant advantages over the corresponding non-radiation process (product quality, efficiency and so on.), or do not have non-radiation analogues. It was noted that the most complex and high technology of radiation treatment technologies related to the field of environmental application of ionizing radiation is the treatment

of wastewater. Results directions of further development of radiation technologies. It was noted that a major breakthrough in the development of radiation technologies can be expected only at the expense of innovative projects. A theme of innovation projects.

Keywords: radiation crosslinking, the destruction of free radicals, radiation treatment, environmental protection, industry, innovative projects.

References

1. Pikaev AK Modern Radiation Chemistry. Solid and polymers. Applied aspects. M.: Nauka, 1987.-448 p.
2. I. Makarov, I. Shapkarin. Direct methods for the study of fast physical and chemical processes. M: IPC MSUDT, 2009.-164 with.
3. I. Makarov, I. Shapkarin. The study of fast processes in situ. Germaniya. Palmarium Academic Publishing, 2013.-200 p.
4. Drobny J.G. Radiation Technology for Polymers. New York: RCR Press, 2003.
5. Chmielevski A.G., Haji-Saeid M. Radiation Technologies: Past, Present and Future. Radiation Physics and Chemistry. 2004, 71 (1/2) 17-21.
6. Masefield J. Reflections on the Evolution and Current Status of the Radiation Industry. Radiation Physics and Chemistry. 2004, 71 (1/2), 16 September.
7. Emerging Applications of Radiation Processing. Proceedings of a Technical Meeting (Vienna, 28 April 30, 2003). IAEA-TECDOC-1386. Vienna: IAEA, 2004, 167 p.

Моделирование конверсии маркетинговых коммуникаций в лизинговой компании

Михалькевич Илья Сергеевич

аспирант, ФГБОУВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», iliyesku@gmail.com

Повышение эффективности использования внутренних ресурсов компании является стратегически значимым направлением менеджмента. Это особенно актуально в кризисные периоды, в том числе, для лизинговых компаний. Одним из внутренних ресурсов лизинговой компании является клиентская база в совокупности с развитым каналом исходящих маркетинговых коммуникаций. Повышение эффективности маркетинговых коммуникаций достигается принятием комплексных мер по совершенствованию маркетинга, повышению квалификации продающих кадров, а также оптимизации соответствующего инструментария. Данная статья посвящена средствам и методам математического моделирования и анализа, позволяющих улучшить качество утилизации клиентской базы, и, как следствие, повысить эффективность маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: моделирование конверсии, маркетинговые коммуникации

ВВЕДЕНИЕ

Предметом исследования в данной работе являются исходящие маркетинговые коммуникации – это коммуникации с клиентом, осуществляемые посредством маркетинговых инструментов, таких, как e-mail, sms, интернет, прямые продажи (исходящие звонки). Привлечение клиентов посредством таких дорогостоящих ресурсов, как исходящий звонок при наличии большой клиентской базы требует построения модели, оценивающей вероятность отклика клиента на маркетинговые коммуникации.

Целевым показателем эффективности маркетинговых коммуникаций, как правило, является конверсия: отношение числа коммуникаций, приведших к выполнению целевого действия, к общему числу коммуникаций:

$$Conv = \frac{TS}{TS + TF}$$

где Conv – конверсия, TS – количество успешных попыток коммуникаций, TF – количество безуспешных попыток коммуникации.

Также, возможно выбрать иные показатели эффективности, например, ROI (return on investment) – окупаемость инвестиций

Одной из причин выбора конверсии, в качестве оптимизируемого критерия маркетинговых коммуникаций является отсутствие достаточного количества данных о положительных исходах, обеспечивающих окупаемость, относительно данных о попытках, приводящих к этим исходам (порядка 0.6% при оптимизации конверсии, и порядка 0,05% без таковой), иными словами – несбалансированность выборки. Выбор в пользу ROI в таких условиях неизбежно делает модель неустойчивой.

В виду ограниченности ресурса инструмента маркетинговых коммуникаций, необходимо в первую очередь вступать в контакт с высококонверсионными клиентами, для этого необходимо как можно точнее определять вероятность отклика клиента, тогда, оптимизируемый функционал будет иметь вид:

$$\varphi = \sum_{i=1}^n [(y_i) - \hat{P}(y_i = 1)]^2 \rightarrow \min$$

Где n – количество клиентов, y_i – результат коммуникации с i -м клиентом (1, если успешно, 0 – в противном случае), $\hat{P}(y_i = 1)$ – оценка вероятности успешной коммуникации с i -м клиентом.

Перед моделированием всегда необходимо подготовить данные, в частности, произвести очистку, и, при необходимости, решить проблему пропущенных значений. Существуют разные подходы к решению этой проблемы [1, 2]:

Метод исключения неполных векторов (casewise deletion)

Метод заполнения средними значениями (mean substitution)

Метод заполнения условными средними значениями (imputation by regression)

Метод заполнения выборочными значениями (hot deck imputation)

Метод максимального правдоподобия (Expectation-Maximization, EM algorithm)

Исследования показывают [3], что в большинстве методов анализа к наиболее адекватному и устойчивому результату у приводит метод заполнения выборочными значениями (hot deck imputation) при относительно небольшом количестве пропусков. Метод заключается в том, чтобы для элемента (x_{01}, x_{02}) найти такие два ближайших элемента (x_{11}, x_{12}) , (x_{21}, x_{22}) , по которым искомым признаком известен. Тогда можно произвести линейную интерполяцию для нахождения признака x_{02} [1]:

$$x_{02} = x_{12} + \frac{x_{22} - x_{12}}{(x_{21} - x_{11})(x_{01} - x_{11})}$$

Таким образом, мы будем использовать метод hot deck imputation для заполнения пропущенных значений.

Ещё одним важным этапом подготовки данных является их нормализация. Существует несколько подходов к нормализации данных. Один из самых простых подходов – это центрирование и нормирование признаков (или их стандартизация) [4]:

$$\tilde{x}_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_i}{\sigma_{x_i}}$$

Где \tilde{x}_{ij} – стандартизированный признак x_{ij} , σ_{x_i}

– среднеквадратическое отклонение признака x_{ij} , \bar{x}_i – среднее значение признака.

Другой способ нормализации значений – это нормализация по эмпирической функции распределения:

$$x_i \rightarrow x'_i | x'_{ij} = x_{F(x_{ij})}$$

где n – объём выборки, x_{i1}, \dots, x_{in} – набор уникальных значений признака x_i , x'_{i1}, \dots, x'_{in} – набор уникальных значений признака x'_i , $F(x_{ij})$ – эмпирическая функция распределения признака x_i :

$$F(x_{ij}) = \overline{P(x < x_{ij})} = P(x < x_{ij}) + \frac{P(x = x_{ij})}{2}$$

$x_{F(x_{ij})}$ – есть квантиль уровня $F(x_{ij})$ для нормального распределения

$$F(x) = N = \frac{e^{-\frac{x^2}{2}}}{\sqrt{2\pi}}$$

С точки зрения построения модели такая нормализация может оказаться наиболее адекватной, однако, для оценки вероятности отклика придётся хранить всю таблицу эмпирической функции. Поэтому целесообразно подобрать наиболее адекватную известную функцию распределения, соответствующую эмпирической:

$$F(x_{ij}) - F_k(x_{ij}) \rightarrow \min$$

Зачастую признаки, такие, как выручка и количество автомобилей в парке, можно описать семейством гамма-распределений:

$$\Gamma(k, \theta) = \frac{\gamma(x, \frac{x}{\theta})}{\Gamma(k)\theta^k}$$

Тогда необходимо минимизировать

$$F(x_{ij}) - \frac{\gamma(x_{ij}, \frac{x_{ij}}{\theta})}{\Gamma(k)\theta^k} \rightarrow \min$$

путём подбора параметров θ и k , например, методом обобщённого приведённого градиента, реализованного в табличных процессорах Microsoft Office или другими численными методами.

Обратим внимание на специфику задачи оптимизации маркетинговых коммуникаций: на конвейер подаются задания, упорядоченные по убыванию вероятности отклика. Следовательно, необходимо обеспечить непрерывность оценки вероятности отклика, что лучше всего достигается с использованием логистической регрессии.

Для решения поставленной задачи будем использовать регрессию вида:

$$h_{\theta}(x) = g(\theta^T x) = \frac{1}{1 + e^{-\theta^T x}}$$

Где $g(\theta^T x)$ – логистическая (сигмоидная) функция, θ – вектор коэффициентов для признаков x .

При построении модели можно воспользоваться различными признаками анализируемых объектов: это могут быть какие-то готовые признаки в имеющейся базе данных, так и синтетические, взятые по экспертным рекомендациям. Однако, нельзя не упомянуть известный факт, что в маркетинговых коммуникациях большую долю влияния на вероятность покупки оказывают следующие характеристики: давность покупки (recency), частота покупки (frequency), количество потраченных на покупку денег (monetary). Этот факт лежит в основе современного RFM-анализа [5, 6]. Виды зависимости вероятности покупки от параметров давности, частоты и количества потраченных денег проиллюстрированы на рис 1, 2, 3 [7].

В приведённых исследованиях проводился анализ маркетинговых коммуникаций по взаимодействию с физическими лицами. Зависимость вероятности отклика на маркетинговые коммуникации юридических лиц может несколько отличаться.

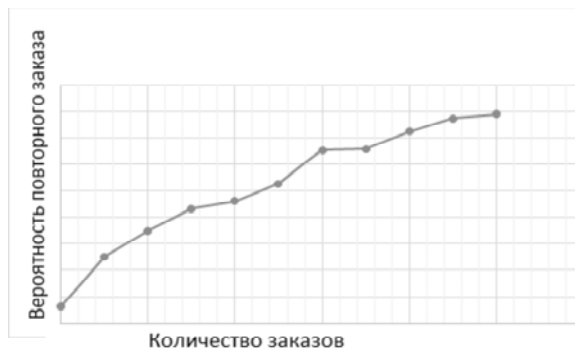


Рис. 1: Зависимость вероятности покупки от количества предыдущих заказов

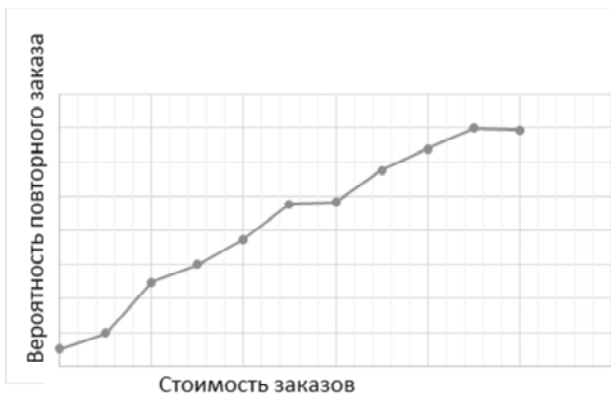


Рис. 2: Зависимость вероятности покупки от стоимости предыдущих заказов



Рис. 3: Зависимость вероятности покупки от давности предыдущих заказов

Проанализируем дифференцирующую способность каждого признака в отдельности (Рис. 4). Результаты анализа синтетических признаков представлены на Рис 5.

Признак	Условие	S	P	C
Количество проектов (интерес)	[0 - 17]	88%	97%	-0,09
Дней с последней покупки	[0 - 190]	90%	59%	0,46
Дней между покупками группа 1	[476 - inf]	59%	15%	2,90
Дней между покупками группа 2	[19 - 77]	12%	2%	4,83
Дней между покупками группы 1 и 2	[19 - 77] U [476 - inf]	71%	17%	3,14
Времени с последнего проекта (интереса)	[0 - 128]	82%	64%	0,28
Дней между проектами	[1075 - 2182]	49%	26%	0,85
Покупал более 1 раза	ИСТИНА	100%	51%	0,97
Пришёл от дилера	ИСТИНА	61%	52%	0,19
Пришёл с сайта	ИСТИНА	90%	92%	-0,02
Категория по выручке группа 1	[8,5M - 34M]	29%	14%	1,05
Категория по выручке группа 2	[0 - 0,85M]	22%	40%	-0,44
Категория по выручке группы 1 и 2	[0 - 0,85M] U [8,5M - 34M]	51%	54%	-0,06
Находится в Москве	ЛОЖЬ	100%	90%	0,11
Средний возраст транспортных средств	[0 - 11]	96%	89%	0,08
Работает в разных отраслях	ИСТИНА	96%	96%	0,00

Рис.4: Анализ простых признаков

Синтетический признак	Условие	S	P	C
Дней с последней покупки	[0 - 146]			
Пришёл от дилера	ИСТИНА	45%	30%	0,4966
Средний возраст транспортных средств	[0 - 11]			
Дней между покупками		71%	36%	0,97921862
Совершено более двух покупок	ИСТИНА			

Рис.5: Анализ синтетических признаков

Существуют и нелинейные методы предварительного визуального анализа признаков, такие как, самоорганизующиеся карты Кохонена [8] и упругие карты [9, 10]. Подробный разбор методики анализа выходит

за рамки данной статьи и приведён в других статьях автора. Здесь мы ограничимся лишь результатами такого анализа: Рис 6, 7.

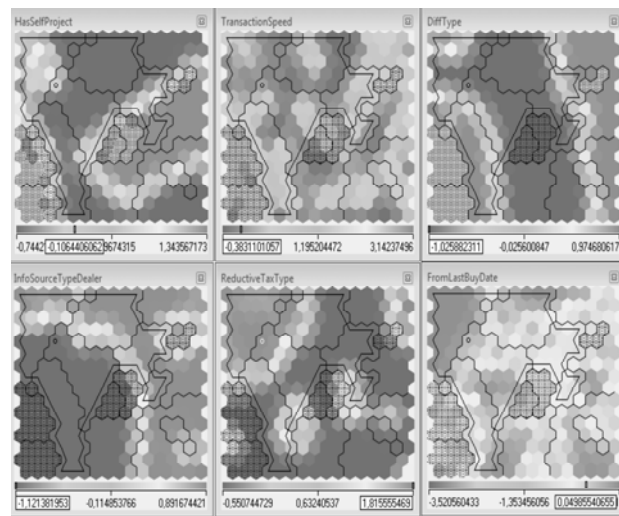


Рис. 6: Карта Кохонена: Закрашенная область – кластеры с высокой конверсией (2, 3, 4), обведённая контуром область – кластеры с низкой конверсией (0, 1, 6, 7, 9).

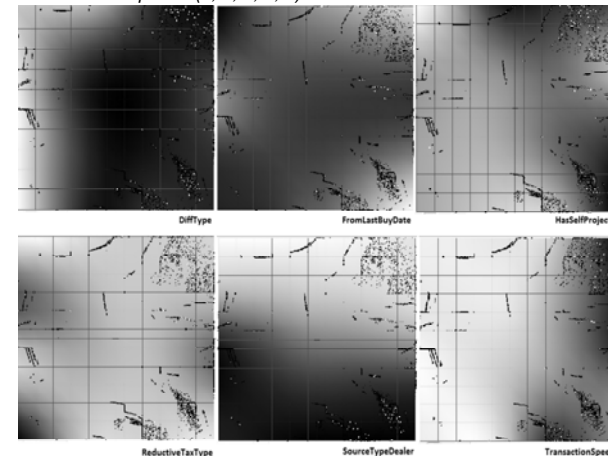


Рис. 7: Упругая карта. Дано 6 раскрасок в разрезе информативных признаков: 1) «Интересовался разными ТС»; 2) «Прошло дней с последней покупки»; 3) «Имеет самостоятельно заведённый проект»; 4) «Имеет упрощённую систему налогообложения»; 5) «Пришёл от дилера»; 6) «Частота покупок».

Для построения логистической модели воспользуемся свободным программным продуктом R (свободная программная среда вычислений с открытым исходным кодом в рамках проекта GNU). Результат работы приведён на Рис. 8.

```
Call:
glm(formula = Y ~ FromLastTransaction + TransactionCount + DiffType + HasSelfProject + InfoSourceTypeMOP + ReductiveTaxType + Div2 + Segment1 + Segment2 + Segment3 + Segment4 + Segment6 + CountTC,
family = binomial("logit"), data = check)

Deviance Residuals:
Min 1Q Median 3Q Max
-3.5326 -0.2927 -0.1500 -0.0427 4.0263
```

Coefficients:					
Estimate	Std. Error	z value	Pr(> z)		
(Intercept)	-3.3406486	0.1751501	-19.073	< 2e-16	***
FromLastTransaction	-0.0153486	0.0008070	-19.019	< 2e-16	***
TransactionCount	0.0790810	0.0094304	8.386	< 2e-16	***
DiffType	0.3697491	0.0889078	4.159	3.20e-05	***
HasSelfProject	0.6879864	0.0898078	7.661	1.85e-14	***
InfoSourceTypeMOP	0.1833434	0.0818873	2.239	0.025158	*
ReductiveTaxType	-0.1853607	0.0966481	-1.918	0.055125	.
Div2	0.2350859	0.0877988	2.678	0.007416	**
Segment1	0.6652471	0.1473257	4.515	6.32e-06	***
Segment2	0.7127300	0.2099243	3.395	0.000686	***
Segment3	0.8748192	0.3146928	2.780	0.005437	**
Segment4	0.6459596	0.1689045	3.824	0.000131	***
Segment6	0.4657387	0.1841801	2.529	0.011448	*
CountTC	0.0012856	0.0004383	2.933	0.003353	**

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1					

Рис 8. Логистическая регрессия вероятности отклика на маркетинговые коммуникации в R

Таким образом, с точки зрения логистической регрессии самыми значимыми оказались признаки «Прошло дней с последней покупки», «Количество покупок», «Клиент интересовался разными транспортными средствами».

Одним из основных показателей качества модели, как классификатора является площадь под графиком ROC-кривой (AUC – area under curve). ROC-кривая иллюстрирует соотношение специфичности (Specificity) и чувствительности (Sensitivity) модели при фиксированных порогах отсека (Рис. 9).

$$Sensitivity (TPR) = \frac{TP}{P} = \frac{TP}{TP + FN}$$

$$Specificity (SPC) = \frac{TN}{N} = \frac{TN}{FP + TN}$$

где TP – верно классифицированные положительные исходы, TN – верно классифицированные отрицательные исходы, FP – неверно классифицированные положительные исходы, FN – неверно классифицированные отрицательные исходы

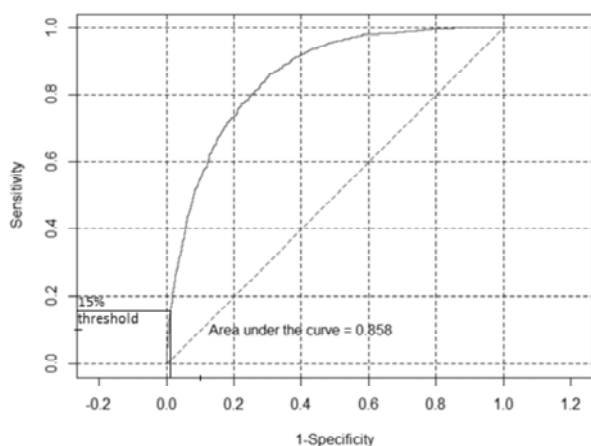


Рис 9. ROC-кривая для построенной модели отклика на маркетинговые коммуникации на тестовых данных

В худшем случае (при случайной классификации) AUC равен 0.5. Значение показателя AUC, равное 0,858 можно считать свидетельством хорошей классификации. Для порога отсека, соответствующему 15% вероятности отклика на маркетинговые коммуникации, отклик в сегменте, отсекаемой моделью составляет не более 1.5%.

Построенная модель готова для использования в маркетинговых коммуникациях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Конверсия маркетинговых коммуникаций хорошо поддается математическому описанию. С помощью комплекса современных методов анализа, очистки и визуализации данных, численных методов оценки распределения признаков, а также с помощью средств математического моделирования выстроена методика построения математической модели, позволяющейкратно повысить эффективность маркетинговых коммуникаций.

Литература

1. Дударев В.А. Подход к заполнению пропусков в обучающих выборках для компьютерного конструирования неорганических соединений. Вестник МИТХТ, 2014, т. 9, №1
2. Карлов И.А. Восстановление пропущенных данных при численном моделировании сложных динамических систем. Научно-технические ведомости СПбГПУ 6(186) 2013г.
3. Зангиева И.К., Тимонина Е.С. Сравнение эффективности алгоритмов заполнения пропусков в данных в зависимости от используемого метода анализа. Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. №1(119)/2014
4. Глебов В.И., Криволапов С.Я. Основы теории вероятностей и математической статистики. М.: ВГНА, 2008
5. Tkachenko Y. Autonomous CRM Control via CLV Approximation with Deep Reinforcement Learning in Discrete and Continuous Action Space. Stanford University. April 8, 2015
6. Fader P.S., Hardie B.G., Lee K.L. RFM and CLV: Using iso-value curves for customer base analysis. Journal of Marketing Research. (2005).
7. Полежаев И.Е. Метод сегментации клиентских баз данных на основе жизненного цикла клиента. М.: Исследовано в России. 2006
8. Kohonen, T., Self-Organizing Maps, Berlin — New York: Springer-Verlag, 2001
9. Зиновьев А.Ю. Визуализация многомерных данных. - Красноярск: Изд-во КГТУ, 2000.
10. Зиновьев А.Ю., Метод упругих карт для визуализации данных: алгоритмы, программное обеспечение и приложения в биоинформатике. Красноярск.: ИВМ СО РАН, 2001

Modeling of marketing communications conversion in leasing company

Mikhailkevich I.S.
Financial University under the Government of the Russian Federation
Increase of efficient usage of company's internal resources is a strategically important area of management. This is especially true in times of crisis, including for leasing companies. One of the internal resources of the leasing company is the customer base coupled with developed outbound marketing communications channel. Increase of marketing communications effectiveness is achieved by the adoption of comprehensive measures to improve the marketing, sellers train-

ing, as well as optimization of appropriate tools. This article focuses on means and methods of mathematical modeling and analysis, which allows to improve the quality of client base utilization, and, consequently, to increase marketing communications effectiveness.

Keywords: conversion modeling, marketing communications

References

1. Dudarev V.A. Podhod k zapolneniyu propuskov v obuchayushchih vybornokh dlya komp'yuternogo konstruirovaniya neorganicheskikh soedinenij. Vestnik MITHT, 2014, t. 9, №1
2. Karlov I.A. Vosstanovlenie propushchennykh dannykh pri chislennom modelirovanii slozhnykh dinamicheskikh sistem. Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU 6(186) 2013g.
3. Zangieva I.K., Timonina E.S. Sravnenie ehffektivnosti algoritmov zapolneniya propuskov v dannykh v zavisimosti ot ispol'zuemogo metoda analiza. Monitoring obshchestvennogo mneniya: ehkonomicheskie i social'nye peremeny. №1(119)/2014
4. Glebov V.I., Krivolapov S.YA. Osnovy teorii veroyatnostej i matematicheskoy statistiki. M.: VGNA, 2008
5. Tkachenko Y. Autonomous CRM Control via CLV Approximation with Deep Reinforcement Learning in Discrete and Continuous Action Space. Stanford University. April 8, 2015
6. Fader P.S., Hardie B.G., Lee K.L. RFM and CLV: Using iso-value curves for customer base analysis. Journal of Marketing Research. (2005).
7. Polezhaev I.E. Metod segmentacii klientskih baz dannykh na osnove zhiznennogo cikla klienta. M.: Issledovano v Rossii. 2006
8. Kohonen, T., Self-Organizing Maps, Berlin — New York: Springer-Verlag, 2001
9. Zinov'ev A.YU. Vizualizaciya mnogomernykh dannykh. - Krasnoyarsk: Izd-vo KGTU, 2000.
10. Zinov'ev A.YU., Metod uprugih kart dlya vizualizacii dannykh: algoritmy, programmnoe obespechenie i prilozheniya v bioinformatike. Krasnoyarsk.: IVM SO RAN, 2001

The motivation of forming innovative economy in Russia's regions <i>Bezpalov V.V., Zharikov V.V., Ershova M.V.</i>	2	Labour safety security <i>Belekhov A.N.</i>	97
Innovative activity: economical and legal essence, problems of development and regulation <i>Orlova L.N.</i>	7	Gender features of employment in Krasnodar Krai <i>Vitselyarova K.N., Aksaeva Yu.E., Oganessian V.G.</i>	101
To a question of modeling of system of the balanced development of investment and innovative activity of the company <i>Razakov A.A.</i>	16	Crisis of the higher education. Look from within <i>Makarova G.Yu., Kharitonov Yu.N., Rybakov V.E., Guzhin A.A.</i>	106
Specific features of innovative project scheduling <i>Kushnir Ju.S.</i>	20	Conceptual framework for improving the strategic management of industrial enterprises in the conditions of global crisis <i>Stetsyukevich E.S.</i>	110
Organizational-economic mechanism of management actions in the system of value management for new product development <i>Marshalkina T.V.</i>	26	Means of moving services for consumers of accessible tourism in Russia <i>Akramov A.A.</i>	117
Methodical recommendations of the assessment of efficiency of partnership of university science and the industrial companies during creation and commercialization of hi-tech innovations <i>Osipova E.Yu., Danilov A.I.</i>	32	The system of real estate management of universities of the Russian Federation, administered by the Ministry of Education and Science of the Russian Federation, at the level of subordinate organizations <i>Shkurov F.V., Sizov A.P., Saraeva G.Yu., Shenletir I.E., Levina N.I.</i>	120
The improvement of processes of the differentiated financing and effective functioning of technopark structures <i>Mukhamediarov A.M., Divayeva E.A., Khabibrakhmanova Yu.R.</i>	38	The feasibility of using the method of program planning in addressing housing finance (on the example of realization of the Federal target program «Dwelling» on 2011-2015 years) <i>Kadakoeva G.V.</i>	126
Modeling of the modes of the balanced development of investment and innovative activity of the company <i>Razakov A.A., Razakov M.A.</i>	43	Problems of Russian industrial enterprises <i>Kapitonova Ju.S.</i>	130
Optimization of the operations Department of a commercial Bank <i>Kabanova Yu.R.</i>	49	The cluster approach as a basis for effective development of the region <i>Luft S.A., Shilova N.N.</i>	134
Pricing of mortgage contracts <i>Chistyakov M.M.</i>	53	Effective realization of algorithm of administrative operating enterprises special economic zones <i>Rubtsova L.N.</i>	139
Policy of information security and control of information streams in commercial bank <i>Yudakov Yu.N.</i>	61	Concept and factors of comprehensive development of the region in the formation of special economic zones <i>Chernyavskaya Y.A.</i>	143
The development of the cotton industry of Russia 1900-1917 year <i>Konotopov M.V., Lembersky M.N.</i>	69	Prospects of socio-economic development of the region through coordination of strategic objectives of regional policy the development of transport infrastructure <i>Kurikov V.M., Sadykov A.F.</i>	147
An Analysis of bank pricing methods with the assistance of the Austrian School theory <i>Mushenko D.V.</i>	76	Improvement of organizational and functional structure of control of energy consumption for railway transport <i>Simak R.S., Sattarov R.S.</i>	151
Regional Policy of China and Free Economic Zones (FEZ) <i>Pertsik E.N., Kabakova S.I.</i>	84	Modern problems of lending to SME in Russia <i>Zavalnyuk Yu.V.</i>	155
Philosophy of the European bank - the concept of mission and base of strategy of development <i>Pashkov R.V.</i>	90	Radiation technology XXI century: innovation and development <i>Makarov I.E., Shapkarin I.P., Shpakova A.V.</i>	160
		Modeling of marketing communications conversion in leasing company <i>Mikhailkevich I.S.</i>	165