

Институт экономики РАН (ИЭ РАН); Институт стран СНГ; Московский государственный университет путей сообщения императора Николая II (МГУПС (МИИТ)); Российская инженерная академия (РИА)

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 (Финуниверситет); **Гусев Б.В.**, чл.-корр. РАН (президент РИА); **Демьянов А.А.**, д.э.н. (зам. директора Департамента транспортной безопасности Минтранса РФ); **Егоров В.Г.**, д.и.н., д.э.н., проф., первый зам. директора (Институт стран СНГ); **Елькин А.И.**, д.ф.-м.н., проф. (РИА); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., зам. завкафедрой (кафедра ЭТ ИЭ РАН); **Левин Ю.А.**, д.э.н., проф. (МГИМО); **Лёвин Б.А.**, д.т.н., проф. (ректор МИИТ); **Русанов Ю.Ю.**, д.э.н., проф. (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ, зав. кафедрой "Мировая экономика и международный бизнес" (Финуниверситет); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., ректор (Институт экономики и предпринимательства); **Челноков В.В.**, д.т.н. (РИА)

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 Ракаускиене**, проф., Университет им. Миколаса Ромериса (Литва)

Редколлегия:

Валинурова Л.С., д.э.н., проф. (БашГУ); **Глушко А.Н.**, к.т.н. первый зам. директора (НИЦ «Курчатовский институт»-ИРЕА); **Динец Д.А.**, к.э.н., доц. (ИГУПС); **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); **Касьянов Г.И.**, д.т.н., проф., засл. деят. науки РФ; **Лавренов С.Я.**, д.полит.н., проф. (Институт стран СНГ); **Ларионов А.Н.**, д.э.н., проф., ген. директор (ООО «НИЦ «Стратегия»); **Носова С.С.**, д.э.н., проф. (НИЯУ МИФИ); **Сулимова Е.А.**, к.э.н., доц. (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Тихомиров Н.П.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, завкафедрой (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Тургель И.Д.**, д.э.н., проф., зам.директора по науке Высшей школы экономики и менеджмента ФГАУ ВО «УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»; **Шапкарин И.П.**, к.т.н., доц. (ФГБОУ ВО «МГУДТ»)

Главный редактор:

Конотопов М.В.Заместитель главного редактора:
Сулимова Е.А.Ответственный секретарь:
Сокольников М.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

06.08.2017. Тираж 300 экз. Свободная цена

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

Содержание

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Технология проектирования стратегических решений для интенсивного экономического развития. *Игнатьев С.В.* 2
Факторы влияния на инновационную активность предприятий в России. *Денисова О.Н.* 8
Слияния и поглощения в контексте инновационного развития международных компаний. *Крылов Д.М.* 12
Инструменты управления взаимодействием инновационной инфраструктуры в регионе. *Самков М.А., Белякова Г.Я.* 17
Специфика участия частного капитала в реализации государственных инновационно-инвестиционных проектов. *Костенко А.Т.* 22

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Контракты жизненного цикла как условие развития деловой активности в России. *Жарехин А.А.* 25
Объекты интеллектуальной собственности в банковском бизнесе. *Миронов Н.С.* 29
Интересы участников финансового рынка и стимулирование кредитной активности. *Ушанов А.Е.* 32
Инновационное проектное кредитование в схемах управления кредитным и репутационным банковскими рисками. *Русанов Ю.Ю., Наточеева Н.Н., Беляникова Т.В., Бектенова Г.С.* 38

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Концепция денежного потока, внешний рост и перераспределение ренты в трансакционном секторе. *Динец Д.А.* 42

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Концептуальный подход к оценке конкурентоспособности ТНК в глобальной экономике. *Нечаев С.Ю.* 47

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Активизация научно-исследовательской деятельности студентов как основа формирования кадрового потенциала университета. *Кузнецов А.В., Горячева В.Р.* 52
Система учета и анализа затрат на качество как современный метод достижения целей компании. *Резник Е.А.* 62
Оптимизация механизма корпоративного управления в государственных холдингах на примере холдинга «Гарнизон». *Камаев Р.А., Кудряшов В.Ю.* 66

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Семейные хозяйства в аграрном секторе РФ: специфика функционирования, факторы устойчивости и эффективности в современных условиях. *Максимова Т.П., Бондаренко Н.Е.* 70
Состояние и перспективы развития туристической отрасли Хабаровского края в контексте сотрудничества со странами Северо-Восточной Азии. *Егоров П.П.* 75
Управление филиалом коммерческого банка. *Пашков Р.В., Юденков Ю.Н.* 79
Эколого-экономические аспекты анализа ресурсоёмких технологий. *Рыбак В.А., Гриб А.Д.* 91
Анализ статистики отзыва лицензий на осуществление банковских операций у кредитных организаций за 2015-2016 годы. *Рухтин И.А., Филиппов С.А.* 96

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Использование модульных зданий в строительстве. *Луков А.В.* 100
Температурный режим стенки при турбулентном движении жидкости в вертикальной трубе. *Келбалиев Р.Ф., Мамедова Д.П.* 119
Управление воздушным режимом чистых помещений предприятий производства микроэлектроники. *Морозов А.А., Белова Е.М.* 123

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Учение о личности в философской традиции в статьях И.П. Четверикова. *Сизинцев П.В.* ... 127
Возможности повышения конкурентоспособности российских предприятий на рынках синтетического каучука ЕС. *Смирнова С.М.* 131
DSM в IoT: Усиленная модель консистентности по выходу. *Бойко П.В.* 134
Рекламные коммуникации в сфере образовательных услуг России. *Соколов М.Д.* 137
Государственно-частное партнерство: зарубежный опыт и российская практика. *Волков Л.В.* 140
Формирование культуры предпринимательства на основе системы мониторинга в сфере культурного пространства организации предпринимательского типа. *Мурзагалина Г.М.* 146
Модификация принципов обеспечения эффективности предпринимательской деятельности на различных стадиях развития экономики. *Мрочковский С.С.* 150

Технология проектирования стратегических решений для интенсивного экономического развития

Игнатъев Станислав Валерьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры, Московский государственный институт международных отношений Министерства иностранных дел Российской Федерации, ignatyev_sv@mgimo.com

К важнейшим долгосрочным целям экономической политики любого государства можно отнести стимулирование и поддержание темпов экономического роста на оптимальном и устойчивом уровне, что можно обеспечить за счет формирования эффективных стратегий. Государства стремятся эффективно использовать свои ресурсы, чтобы получить преимущества в конкуренции и стабильно функционировать в течение многих лет. На пути достижения указанных выше целей возникают различные проблемы в результате воздействия внешних и внутренних факторов. Государственное управление определяет стратегические решения для интенсивного экономического развития в соответствии со отраслевой структурой и конкурентной средой, применяя анализ и методы, которые помогают устранять эти препятствия. Однако, интенсивные альтернативы роста сами по себе настолько многочисленны, поэтому очень важным процессом является принятие решений о росте и выборе правильной стратегии. В статье обоснована новая технология проектирования стратегических решений для интенсивного экономического развития на базе комплексной диагностики вероятностного характера внешних и внутренних факторов. Предложен механизм структурирования информации об экономическом развитии регионов, что позволяет получить интегрированные оценки выбора стратегических решений в различных ситуациях. Ключевые слова: интенсивный рост, стратегия, мониторинг, структурирование информации, альтернатива, факторы, диагностика

Современная теория роста может объяснить многие особенности экономического развития, но нет единой объединяющей теории, позволяющей охарактеризовать и сформировать приоритетные направления макроэкономического роста в долгосрочном периоде. Многие экономисты согласны с тем, что нужна структурная трансформация, которая определяется как переход экономики от низкой производительности и трудоемкой экономической деятельности к более высокой производительности и интенсивной деятельности [9]. Движущей силой структурной трансформации является изменение производительности в современном секторе, в котором доминируют производство и услуги. Он также характеризуется перемещением рабочей силы из экстенсивной в интенсивные.

Оптимальное распределение ресурсов достигается, когда пропорции, в которых факторы сочетаются в производстве товаров и услуг, отражают их относительные издержки таким образом, что издержки производства минимальны, а объем производимых товаров и услуг полностью отражает предпочтения потребителей (спрос на эти товары и услуги). При этом становится все более очевидным, что экономическое процветание связано со способностью региона предотвращать, минимизировать и быстро восстанавливаться после каких-либо шоков. При этом быстрое развитие технологий в сочетании с глобализацией и быстрыми изменениями в потребительском спросе подразумевает, что конкурентное преимущество любой страны может быть только временным, поэтому необходимо прилагать большие усилия в борьбе с конкуренцией посредством максимального использования имеющихся ресурсов и обеспечения интенсивного экономического развития.

Таким образом, помимо необходимости интенсивного экономического роста важно обеспечить его устойчивость на постоянной основе. Устойчивые инициативы, как правило, представляют собой долгосрочные усилия, направленные на то, чтобы укрепить способность экономической системы противостоять или избежать шока. Реагирующие инициативы могут включать создание возможностей для организации экономического развития реагировать на потребности восстановления после инцидента.

Появление глобальной экономики и технологий, а также быстрые инновационные изменения являются основными движущими силами гиперконкурентной среды, в которой предположения о стабильности заменяются представлениями о нестабильности и изменениях. Все вышеизложенное демонстрирует актуальность изучения процесса разработки и принятия стратегических решений.

Мы согласны с М.В. Гречко, В.В. Горгоровой [5], что только своевременные стратегические решения могут привести к конкурентному преимуществу, при чем в высокодинамичных средах задержки могут быть очень пагубными. Таким образом, процесс принятия стратегических решений в процессе интенсивного экономического развития особенно важен.

Большинство исследователей рассматривает стратегическое решение как важное, с точки зрения предпринимаемых действий, выделенных ресурсов или установленных прецедентов [1, 4]. Популярным взглядом на стратегические решения является то, что они обычно связаны с высокой степенью неопределенности, высокими ставками, значительными последствиями для ресурсов и долгосрочными последствиями. Эта точка зрения связана с традиционной концептуализацией стратегических решений как продуктом преднамеренных попыток рационального выбора для последующих стратегических действий.

Одной из сильных сторон этой традиционной точки зрения является то, что она концептуализирует процесс принятия стратегических решений таким образом, который соответствует реальности. Однако эта концептуализация была подвергнута критике за принятие рациональной и линейной взаимосвязи между решениями и действиями, которые не были эмпирически доказаны. Основопологающим моментом, лежащим в основе этой критики, является то, что стратегические решения не всегда подра-

зумевают наличие «обязательства действовать». Интенциональность и действие трудно отслеживать и коррелировать эмпирически. Иногда решения приводят к действиям в форме приверженности ресурсам, иногда они не выполняются.

По нашему мнению, стратегические решения - это важные решения, которые критически влияют на эффективность и результативность интенсивного экономического развития. Кроме того, процесс создания, оценки и реализации стратегических решений обычно характеризуется рассмотрением высоких уровней неопределенности, потенциального синергизма между различными вариантами, долгосрочными последствиями.

Процесс стратегического принятия решений получил особое внимание в литературе [2, 6], однако в немногих исследованиях были изучены факторы, которые определяют, как быстро принимаются стратегические решения и определяются их последствия. Для исследования процесса принятия стратегического решения представляется целесообразным определить факторы, влияющие на скорость принятия стратегических решений, лучшее понимание взаимосвязи между скоростью принятия стратегических решений и эффективностью работы.

Стратегические решения определяют направления интенсивного экономического развития в условиях известных и неизвестных изменений, происходящих в окружающей среде. В этой связи Бэкер, Керсеу и Вермюлен [2] отмечают важность следующих факторов:

1. Сложность. Когда ситуация проста, то есть состоит из ограниченного числа переменных, процесс принятия стратегических решений становится тривиальным. При этом сложность решения обнаруживается в множественных траекториях, которые могут быть использованы для достижения результата или могут быть достигнуты различные результаты, учитывая, что между факторами, приводящими к этим результатам, существует взаимозависимость.

2. Неопределенность. Лицо, принимающее решения, не знает возможных результатов из-за множества существующих альтернатив. Это означает, что информационная асимметрия влияет на принятие решений, учитывая неопределенность, вызванную отсутствием необходимой информации, в нужный момент.

3. Рациональность. Лицо, принимающее решения, анализирует преимущества всех возможных траекторий, которые позволяют ему достичь определен-

ных ранее целей. Ожидается, что этот человек обладает обширными знаниями о соответствующих вопросах, связанных с ситуацией, а также ресурсами и возможностями, которые позволяют ему определить вариант с наибольшей ценностью в его шкале предпочтений.

Эти три когнитивных фактора влияют на процесс принятия стратегических решений, так что этот процесс может стать более быстрым или медленным. Помимо этого, отмечается, что организационные характеристики влияют на процесс принятия решений [1]. Организационные характеристики, которые были изучены, - это централизация, формализация и сложность

Также литература по стратегическому управлению показала влияние контекста на стратегический процесс [3]. Так, динамические среды характеризуются нестабильностью и неопределенностью и были названы важной переменной, которая влияет на принятие стратегических решений, поскольку это снижает способность прогнозировать будущие события, которые могут повлиять на организацию. Кроме того, динамизм затрудняет понимание действий, которые происходят по цепочке создания стоимости, и поэтому оценка стратегических вариантов осложняется. Таким образом, в динамических средах решения могут быть быстрыми, потому что время, необходимое для получения более достоверной информации, имеет мало значения.

С аналитической точки зрения две самые значимые проблемы при принятии стратегических решений - это неизбежное присутствие высокого уровня неопределенности и сложности решения. В этих условиях существуют большие трудности в выборе того, как необходимо действовать в ответ на стратегическое решение, с которым они связаны.

Для начала рассмотрим характеристики неопределенности:

1. «Эпистемический» тип неопределенности, который относится к отсутствию полных знаний об окружающей среде и ее влиянии на действия потенциальных стратегий. Выходом из данной ситуации является необходимость проведения тщательных многосторонних исследований, чтобы уменьшить неопределенность.

2. Еще один источник неопределенности, который часто связан со стратегическими решениями, касается организационных ценностей. Это происходит, когда есть сомнения относительно того, какие стратегические цели или ценности

политики должны определять решение или выбор действий. Здесь важно предпринимать действия, направленные на уточнение организационных целей и задач или руководящих принципов политики.

Основным источником сложности стратегических решений является взаимосвязь между выборами. Стратегические решения включают различные уровни детализации. Например, стратегическое решение о выходе на новый рынок потребует значительного распределения ресурсов в разных частях организации, таких как маркетинг, финансы, операции, исследования и разработки и т.д. Это, в свою очередь, приведет к рассмотрению и выбору других стратегических решений, связанных с первичным стратегическим решением. Такое рассмотрение должно включать изучение взаимосвязи между этими выборами.

Таким образом, задача заключается в том, чтобы преодолеть когнитивную нагрузку, связанную с оценкой большого набора взаимосвязанных стратегических решений, и посвятить значительное количество времени работе над достижением целостной и удовлетворительной стратегической направленности. Следовательно, при разработке стратегических решений следует иметь возможность поддерживать как неопределенность в отношении окружающей среды и организационных ценностей, так и сложность решения. Таким образом, стратегическое принятие решений обеспечивает когнитивную структуру, в рамках которой происходят стратегические изменения. Согласно этому мнению, реальность стратегии и изменений «социально построена» в форме стратегических решений.

При традиционном анализе стратегических решений стандартным способом в условиях неопределенности является представление вариантов в качестве виде решений, а затем выбор варианта с наивысшим ожидаемым значением. Но, поскольку при принятии решения приходится сталкиваться с эпистемологической неопределенностью, когда есть недостаток знаний о параметрах, характеризующих явление, поэтому эпистемическая неопределенность играет важную роль в принятии стратегических решений. В частности, большинство стратегических решений - одноразовые предпринятия с очень долгосрочными последствиями, что затрудняет определение всех возможных будущих результатов. Следовательно, невозможно гарантировать, что набор результатов действитель-

но является исчерпывающим. Оценка надежных вероятностей при традиционном анализе стратегических решений также весьма проблематична с учетом неизбежного присутствия эпистемической неопределенности.

Поскольку исторические данные либо недоступны, либо мало используются для прогнозирования долгосрочного будущего, полученные оценки не всегда бывают «точными» как из-за неизбежного присутствия смещений во время процессов вероятностного вызывания, так и невозможности знать вероятность событий в долгосрочной перспективе.

По нашему мнению, необходимо сформировать такую технологию проектирования стратегических решений, которая позволяет построить набор возможных будущих сценариев, описывающих, как будут вести себя основные неопределенности, связанные с проблемой (например, процентные ставки, цены на товары, демографические тенденции) (рис. 1).

Каждый сценарий представляет собой последовательную историю, которая может произойти в будущем, и используется для изучения того, как в таких условиях будут выполняться различные стратегии. Когда разрабатываются сценарии и разрабатываются подходящие стратегии, можно построить таблицу, которая качественно описывает результаты каждого стратегического решения по каждому сценарию.

В соответствии с предлагаемой технологией все этапы принятия стратегических решений должны быть разделены на три блока:

1 Блок. Методология разработки альтернативных вариантов стратегических решений для интенсивного экономического развития, которая включает в себя механизм структурирования информации об уровне экономического развития (что очень важно с точки зрения необходимости обработки больших массивов данных); количественную оценку параметров на основе авторской методики структурирования информации об уровне экономического развития; дальнейшего проектирования перечня альтернативных стратегических решений для интенсивного экономического развития с учетом возможной взаимосвязи между решениями.

2 Блок. Моделирование выбора оптимального стратегического решения для интенсивного экономического развития, состоящий из совокупности «критических» точек оценки значимости альтерна-

Технология проектирования		
1	Методология разработки альтернативных вариантов стратегических решений для интенсивного экономического развития	Механизм структурирования информации об уровне экономического развития
		Методический подход к количественной оценке параметров на основе авторской методики структурирования информации об уровне экономического развития
		Методика проектирования перечня альтернативных стратегических решений для интенсивного экономического развития
2	Моделирование выбора оптимального стратегического решения для интенсивного экономического развития	Совокупность «критических» точек оценки значимости альтернативных стратегических решений для интенсивного экономического развития
		Методика выбора оптимального стратегического решения для интенсивного экономического развития на основе теории нечетких множеств
		Концептуальные основы анализа динамики уровня экономического развития при формировании стратегических решений для интенсивного экономического развития с использованием игровых моделей
3	Методические основы мониторинга реализации стратегических решений для интенсивного экономического развития	Разработка показателей, характеризующих уровень экономического развития и обеспечивающих интенсивный экономический рост
		Концептуальный алгоритм мониторинга реализации стратегических решений для интенсивного экономического развития
		Методы корректировки стратегии интенсивного развития

Рис. 1. Технология проектирования стратегических решений для интенсивного экономического развития (разработано автором)

тивных стратегических решений для интенсивного экономического развития (предварительно следует определять наиболее важные направления); выбора оптимального стратегического решения для интенсивного экономического развития с использованием критических точек; формирование концептуальных основ анализа динамики уровня экономического развития при формировании стратегических решений для интенсивного экономического развития с использованием игровых моделей с учетом специфики анализируемого периода времени.

3 Блок. Методические основы мониторинга реализации стратегических решений для интенсивного экономического развития, важность которого связана с постоянным контролем не только разработки стратегических решений, но и их реализации. В данный блок входят система показателей, характеризующих уровень экономического развития и обеспе-

чивающих интенсивный экономический рост; алгоритм мониторинга реализации стратегических решений для интенсивного экономического развития (в котором определяются этапы контроля и ответственные лица); корректировка стратегии интенсивного развития при существенных изменениях внутренней и внешней среды.

Тот факт, что стратегические решения, как правило, связаны с рассмотрением нескольких стратегических целей, предполагает принятие предлагаемой технологии в качестве инструмента оценки стратегических вариантов. Преимущество сценарного планирования в сочетании с интегрированной оценкой всех аспектов экономического развития обеспечивают мощный набор инструментов для поддержки принятия стратегических решений.

Одним из важных изменений, которые могут возникнуть при использова-



Рис. 2. Основные составляющие механизм структурирования информации об экономическом развитии регионов (разработано автором)

нии данной технологии для принятия стратегических решений, является использование ориентированной на целостность структуры принятия решений. В этом случае стратегические решения рассматриваются как средство достижения стратегических целей. Это может помочь как согласованию стратегического видения интенсивного экономического роста со стратегическими целями, так и лучшему определению стратегических вариантов, которые рассматриваются. Таким образом, ключевым аспектом поддержки стратегических решений с использованием ориентированного на ценность мышления является необходимость определения и структурирования этих стратегических целей.

Важнейшим элементом предлагаемой технологии проектирования стратегических решений является механизм структурирования информации, это связано с тем, что;

- Большое количество разрозненных систем управления информацией.
- Отсутствие интеграции или координации между информационными системами.
- Наличие существенного диапазона устаревших систем, требующих модернизации или замены.
- Наличие прямой конкуренция между информационными системами.
- Нет четкого стратегического направления для всей технологической среды.
- Низкое качество информации, связанное с ограниченным либо неоднократным дублированием данных в инфор-

мационных систем, отсутствием согласованности, наличием устаревшей информации.

- Ограниченные ресурсы для развертывания, управления или улучшения информационных систем.

- Отсутствие общесистемных определений для типов и ценностей информации (без таксономии в масштабах всей страны).

- Большое количество разнообразных бизнес-потребностей и проблем, которые необходимо решить.

- Отсутствие ясности в отношении более широких организационных стратегий и направлений.

- Трудности в изменении методов работы и процессов структурирования информации.

- Влияние внутренней политики на способность координировать информационную деятельность на всех уровнях стратегического управления.

Для преодоления указанных выше проблем предлагаем практический механизм структурирования информации для принятия стратегических решений, основные составляющие которого представлены на рис. 2.

То есть, важно провести разделение информации по блокам, определить влияние внешней и внутренней среды, выявить показатели интенсивного развития. Затем с помощью определенных критических точек, связанных со стратегическими целями провести выбор стратегического решения из набора альтернатив в соответствии со следующим алгорит-

мом:

1. Пусть существует множество n стратегических вариантов: $A = a_1, a_2, \dots, a_n$.

2. Существует m критических точек: C_1, C_2, \dots, C_m ;

3. Каждая k -ая критическая точка измеряет достижение одной стратегической цели интенсивного развития.

4. Модель построена для каждого s -го сценария, который обеспечивает общую оценку i -ого стратегического решения по сценарию¹:

$$Vs(a_i) = \sum w_{s,k} v_{s,k}(a_i) \quad (1)$$

где $w_{s,k}$ - вес k -го критерия по s -м сценарию ($\sum w_{s,k} = 1$ для данного сценария),

$v_{s,k}(a_i)$ - значение i -й альтернативы по k -му критерию (масштабируется от 0 до 100).

Данный алгоритм допускает различные веса для различных сценариев, чтобы отражать различные будущие приоритеты, причем в процессе принятия стратегических решений нужно понимать, что рассмотрение долгосрочных последствий имеет актуальное значение.

Для анализа информации по блокам следует понимать, что экономическая теория развивает динамические модели экономического роста, которые помогают изучать условия для достижения равновесных темпов экономического роста для каждой страны и формулировать эффективную долгосрочную экономическую политику. Экономическое интенсивное развитие - это выход экономики за пределы существующих производственных возможностей, переход на новый, более высокий уровень. Интенсивное развитие является составной частью циклического экономического развития. Современный экономический рост - это развитие, в котором долгосрочные темпы роста производства последовательно выше, чем темпы роста населения [7].

Поэтому важно в процессе структурирования информации анализировать следующие блоки показателей интенсивного экономического развития [8]:

Валовой внутренний продукт (ВВП) - на уровне страны, валовой региональный продукт (ВРП) - на уровне региона являются наиболее значимым показателем уровня развития. В качестве совокупного показателя общего экономического производства ВВП представляет собой рыночную стоимость всех товаров и услуг, произведенных экономикой в течение измеряемого периода, включая

личное потребление, государственные закупки, частные запасы, оплаченные расходы на строительство и внешнюю торговлю (экспорт добавляется, импорт вычитается).

Информативным представляется рассмотреть тенденции роста ВВП на душу населения с течением времени.

Представленный только ежеквартально, ВВП чаще всего представлен в годовом исчислении. Большинство отдельных наборов данных также будут предоставляться в реальном выражении, а это означает, что данные скорректированы для изменения цен и, следовательно, за вычетом инфляции.

Объем дохода на душу населения. Доход на душу населения - первый и самый важный показатель экономического развития страны / региона. Он широко используется всеми странами мира наряду с ООН, измеряя экономическое положение нации.

Повышение производительности (индекс производительности). Развитие означает рост производства и производительность факторов производства. Производительность подразумевает увеличение на единицу производства факторов производства земли, рабочей силы, капитала и организации с точки зрения ренты, заработной платы, процентов и прибыли.

Повышение уровня жизни. Другим показателем развития является уровень жизни простых людей, который должен повышаться до более высоких уровней. Сама цель развития - обеспечить лучшую жизнь людям. Это относится к увеличению среднего уровня потребления человека и общества.

Индекс физического качества жизни, который является общим показателем развития. Он рассчитывается исходя из ожидаемой продолжительности жизни при рождении, коэффициента детской смертности и уровня грамотности в стране. Если люди живут дольше и грамотны, значение будет высоким. Он измеряется в масштабе от 1 до 100.

Индекс человеческого развития, который в качестве показателя был представлен ПРООН в Докладе о мировом человеческом развитии в 1990 году. С тех пор он является самым популярным показателем развития. Его диапазон измерения находится в диапазоне от 0 до 1. Измерять его следует на региональном / муниципальном уровне.

Сокращение масштабов нищеты и сокращение неравенства. По мере развития нации бедность должна быть сокра-

щена, а разрыв между богатыми и бедными должен быть снижен. Бедность ограничивает возможности простых людей возвышать свою жизнь. Это ослабляет возможности получения дохода. Их доступ к здравоохранению, образованию и развитию навыков наиболее важен для сведения к минимуму уровня бедности.

В целом экономическое развитие может быть представлено в результате воздействия двух обобщенных факторов вместе и каждого отдельно. Во-первых, это связано с большим количеством ресурсов и, во-вторых, более эффективным использованием ресурсов.

Таким образом, будучи стимулом для роста, давление конкуренции делает интенсивное экономическое развитие стратегическим выбором в долгосрочной перспективе для любого государства. Для изменения и роста может потребоваться улучшить, поддерживать или прекращать существующую систему управления. Необходимо тщательно изучить внутреннюю и внешнюю среду, чтобы соответственно расти и выбирать свою стратегию. Поэтому каждая страна должна быть способна адаптироваться к своей изменяющейся среде, чтобы расти. Таким образом, необходимо определить стратегию, которая имеет эффект в долгосрочной перспективе, кроме того необходимо иметь возможность адаптироваться к технологическим и глобальным изменениям вокруг и соответственно выбирать (корректировать) принимаемые стратегические решения.

Предлагаемая технология проектирования стратегических решений может использоваться для поддержки чрезвычайно сложных решений как в государственных, так и в частных организациях, решая при этом проблемы, связанные с эпистемологической неопределенностью, множественностью организационных целей, сложной политикой и долгосрочными последствиями. Мы считаем, что ключевым аспектом является разработка надежных стратегий и выбор оптимальных из множества сценариев.

Литература

1. Audretsch D.B. Research issues relating structure, competition, and performance of small technology-based firms // *Small Business Economics*. – 2001. – № 16(1). – pp. 37-51.
2. Bakker R. M., Curseu P. L., Vermeulen P. Cognitive factors in entrepreneurial strategic decision making // *Cognition, Brain and Behavior*. – 2007. – №11(1). – pp. 195-219.

3. Miles M.P., Covin J.G., Heeley M.B. The relationship between environmental dynamism and small firm structure, strategy and performance // *Journal of Marketing Theory and Practice* - 2000. № 8(2). Pp. 63-74.

4. Гордеев С. О. Теоретические аспекты экономического роста региона в условиях модернизации российской экономики // *ПСЭ*. 2014. №2 (50). С.244-246

5. Гречко М.В., Горгорова В.В. Формирование модели «Эффективной экономики» России в аспекте перехода к опережающему развитию // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2014. №30. С. 14-29.

6. Калинина О.В., Марюхта А.П. Алгоритм использования матрицы Ансоффа как метод системного выбора необходимой стратегии развития компании / *Инновационная наука*. 2015. №8-1. С.18-22.

7. Носова С.С., Новичков В.И., Новичков А.В. Стратегия инновационного развития регионов России: кластерный подход // *Инновации и инвестиции*. - 2017. - № 3. с. 12-17.

8. Токтамышева Ю.С. Ключевые индикаторы в анализе социально-экономического развития // *Вестник Башкирского ун-та*. 2015. №1. С.142-147

9. Токтамышева Ю.С. Оценка реализации стратегии инновационно-ориентированного развития экономики в регионах России // *Актуальные проблемы экономики и права*. 2015. №2 (34). С.118-125.

Technology of designing strategic solutions for intensive economic development

Ignatyev S.V.

Moscow state Institute of international relations

One of the most important long-term goals of the economic policy of any state is the stimulation and maintenance of economic growth at an optimal and sustainable level, which can be achieved through the formation of effective strategies. States strive to effectively use their resources to gain competitive advantage and to function steadily for many years. On the way to achieve the above goals, various problems arise as a result of the impact of external and internal factors. Public administration determines strategic decisions for intensive economic development in accordance with the industry structure and competitive environment, using analysis and methods that help to remove these obstacles. However, intensive growth alternatives in themselves are so numerous, so a very

important process is making decisions about growth and choosing the right strategy. The article substantiates a new technology for designing strategic solutions for intensive economic development based on a comprehensive diagnosis of the probabilistic nature of external and internal factors. A mechanism for structuring information on the economic development of the regions is proposed, which makes it possible to obtain integrated assessments of the choice of strategic decisions in various situations.

Keywords: intensive growth, strategy, monitoring, information structuring, alternative, factors, diagnostics

References

1. Audretsch D.B. Research issues relating structure, competition, and performance of small technology-based firms//Small Business Economics. – 2001. – No. 16(1). – ss. 37-51.
2. Bakker R. M., Curseu P. L., Vermeulen P. Cognitive factors in entrepreneurial strategic decision making//Cognition, Brain and Behavior. – 2007. – No. 11(1). – ss. 195-219.
3. Miles M.P., Covin J.G., Heeley M.B. The relationship between environmental dynamism and small firm structure, strategy and performance//Journal of Marketing Theory and Practice - 2000. No. 8(2). SS. 63-74.
4. Gordeev S. O. Theoretical aspects of economic growth of the region in conditions of modernization of the Russian economy//PSE. 2014. No. 2 (50). Page 244-246
5. Buckwheat M. B., Gorgorova V.V. Formation of model of «Effective economy» of Russia in aspect of transition to the advancing development//National interests: priorities and safety. 2014. No. 30. Page 14-29.
6. Kalinin O.V., Maryukhta A.P. Algorithm of use of a matrix of Ansoff as method of the system choice of the necessary development strategy of the company//Innovative science. 2015. No. 8-1. Page 18-22.
7. Nosov S.S., Beginners V. I., Novichkov A. In the Strategy of innovative development of regions of Russia: cluster approach//Innovations and investments. - 2017. - No. 3. page 12-17.
8. Toktamysheva Yu.S. Key indicators in the analysis of social and economic development//Messenger Bashkirsk. un-that. 2015. No. 1. Page 142-147
9. Toktamysheva Yu.S. Assessment of realization of strategy of the innovative focused development of economy in regions of Russia// Relevant problems of economy and the right. 2015. No. 2 (34). Page 118-125.

Факторы влияния на инновационную активность предприятий в России

Денисова Ольга Николаевна

кандидат экономических наук, доцент, кафедра проектного менеджмента, ФГБОУ ВО «Московский технологический университет» (МИРЭА), d.o.n@list.ru

В статье анализируется состояние инновационной активности предприятий в России. Выявлены факторы, влияющие на инновационную активность российских предприятий. Подробно рассмотрены факторы сдерживающие инновационную активность и факторы, способствующие инновационной активности на предприятии. Отрицательное воздействие внешних замедляющих факторов инновационного развития предприятий России повергло к значительному замедлению роста объема промышленного производства. Следует отметить, что именно государство вне всякого сомнения играет активную и прямую роль в создании и поддержке инноваций на предприятиях России. Инновационная активность не будет иметь положительного результата без участия государства. Создание благоприятных условий для развития и повышения эффективности научно-инновационной деятельности является приоритетной задачей государственной инновационной политики в России [2]. В первую очередь государство должно обеспечить более обширную финансовую поддержку инновационной активности на предприятиях. Ключевые слова: государство, деятельность, инновационная активность, развитие, факторы, экономика.

Последние годы государство ведет активную политику по технологической модернизации производства и переводу российской экономики на инновационный путь развития. Инновации сегодня чаще всего определяют именно как результат интеллектуальной деятельности. Соответственно, под инновациями понимают процесс (или его результат) применения результатов интеллектуальной деятельности, отдачу от объектов интеллектуальной собственности в процессе осуществления деятельности хозяйствующего субъекта [5]. Показателем применимости инноваций на предприятии является так называемая инновационная активность [8].

В современной России большинство предприятий проявляют интерес к нововведениям и обладают серьезным потенциалом в этом отношении, однако, показатели результативности инновационной деятельности необходимо наращивать.

Характер инновационной деятельности оценивается с помощью показателя инновационной активности. Активность деятельности предприятия отражает связь между запланированным содержанием деятельности и полученными результатами.

Инновационная активность характеризуется интенсивностью осуществления хозяйствующими субъектами инновационной деятельности.

Выпущенный Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» новый статистический сборник «Индикаторы инновационной деятельности: 2017» отразил продолжение низкого спроса на инновации в российской экономике [4].

Экономический кризис в стране только усугубил ситуацию, но как правило после каждого кризиса обычно наступает скачок показателей инновационной активности, поскольку восстановление экономики подкрепляется ростом спроса на инновации.

Развитие инновационной деятельности предприятия зависит от многих факторов.

Существуют три группы факторов, влияющих на развитие инновационного бизнеса, – экономические, производственно-технические и организационно-управленческие, которые представлены на рис. 1.

Изучение этих факторов позволяет определить направленность их влияния на развитие инновационного бизнеса.

Данная классификация факторов позволяет проследить, что зачастую влияние одного фактора является предпосылкой для другого и может порождать сдерживающее влияние третьего, четвертого и т. д.

Особое значение имеют условия, сдерживающие развитие инновационной деятельности. Их необходимо рассмотреть подробно в таблице 1.

Инновационное развитие является важнейшим фактором экономического роста. Формирование экономики, генерирующей инновации, должно базироваться на интеллектуальной и творческой составляющей человеческого капитала, использовании высокоточных технологий, расширении роли науки и образования в производственных процессах, проникновении инновационного подхода во все сферы жизни человека.

На низкую активность предприятий влияют различные факторы, но прежде всего финансирование инновационной деятельности. Большая часть инновационного финансирования приходится на создание и внедрение технологических инноваций в предприятия [1].

За 2015-2016 годы в переориентацию движения квалифицированных трудовых ресурсов в предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью, на государственном уровне не было произведено значительных изменений. Кроме того, в результате переориентации движения высококачественных трудовых ресурсов в от-



Рис. 1. Факторы инновационной активности предприятия

Таблица 1
Факторы сдерживающие инновационную активность

Экономические	Производственно-технические	Организационно-управленческие
1. Недостаток собственных средств финансирования инновационной деятельности;	1. Низкий уровень материальной и научно-технической базы;	1. Дефицит квалифицированного персонала;
2. Низкий платежеспособный спрос на новую продукцию;	2. Отсутствие резервных мощностей;	2. Чрезмерная централизация;
3. Высокая стоимость нововведений;	3. Низкий инновационный потенциал;	3. Преобладание вертикальных потоков информации;
4. Трудность привлечения заемного капитала;	4. Недостаток информации о новых технологиях;	4. Несоввершенство законодательства;
5. Внутреннее состояние финансов предприятия;	5. Неудовлетворенное состояние МТС;	5. Неопределенность сроков инновационного процесса;
6. Сложность выбора источников финансирования;	6. Нерациональное использование собственных производственных возможностей;	6. Проблемы в согласовании интересов всех участников инновационного процесса;
7. Недостаток оборотных средств;	7. Доминирование интересов текущего производства;	7. Отсутствие гибкой рыночной стратегии;
8. Низкое качество планирования;	8. Износ оборудования;	8. Производство инновационной продукции не пользующейся спросом;
9. Кризис сбыта продукции;	9. Использование устаревшей оборудования и технологий.	9. Низкий уровень управленческого потенциала.
10. Рост уровня финансирования.		

расли и сферы, не связанные с инновационной деятельностью, но обеспечивающие более значительный уровень доходов занятого там населения, что в первую очередь относится к увеличению доходов сотрудников силовых министерств и ведомств, государственных структур, финансируемых из бюджетных источников.

Инновационная активность предприятий сдерживается также из-за неблагоприятного делового климата, обусловленного, с одной стороны, высоким уровнем фискального давления, с другой – неактивной ролью государства в защите

прав собственности, слабой поддержкой предприятий инновационной сферы и отсутствием равных условий для конкуренции. Государственные программы оказывают слабое воздействие на инновационную деятельность промышленных предприятий. Так, показатели, связанные с государственной поддержкой, упоминаются в работах [3, 6, 10].

Отрицательное воздействие внешних замедляющих факторов инновационного развития предприятий России повергло к значительному замедлению роста объема промышленного производства. Индекс роста промышленного производ-

ства в 2016 году по сравнению с 2015 годом составил 102,6% [9].

Для внедрения инноваций в практику, важно знать, какие факторы способны как затормозить, так и ускорить инновационный процесс (табл. 2).

Инновационная активность предприятия во многом обусловлена его организационно-управленческой структурой. Одним из показателей активности инновационной работы является наличие и результативность деятельности отдела НИОКР.

Индикаторами качества работы в данной сфере деятельности выступают рационализаторские предложения, патенты на изобретения, авторские свидетельства, разработанные НМА. Соответственно важными показателями в этом отношении являются: общее количество проводимых разработок; расходы на проведение НИОКР, доля данных расходов в общей сумме расходов.

Управление предприятием должно координировать свои действия на преодолении или хотя бы некотором снижении негативного влияния факторов, сдерживающих развитие бизнеса, выяснении связей между ними, а также изучении последствий, к которым они могут привести.

Одним из важнейших условий является инновационно-креативный потенциал персонала предприятий. О данном факте свидетельствуют результаты современных исследований, которые заключаются в том, что «успех инноваций на 85-90% зависит от уровня подготовки персонала, при этом особая роль принадлежит управленческим кадрам». Значит, не только квалифицированная подготовка и профессиональный опыт работников предприятия на сегодняшний день выступают основными факторами роста инновационной активности экономических субъектов и их конкурентоспособности, но и уровень реализации созидательной деятельности всеми специалистами.

Стратегия развития Российской Федерации «Инновационная Россия – 2020» задает долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности [7]. Сегодня, когда экономика страны подвергается самым серьезным испытаниям, диктующим необходимость перемен, наступает идеальное время для инновационной активности. Государство может и должно обеспечить развитие инновационной активности в стране. Для этого, однако, государству следует действовать не директивными методами,

неэффективность которых была много раз продемонстрирована в прошедшие годы, а эффективным стимулированием к инновациям субъектов экономики.

Литература

1. Денисова О.Н. Инновационная активность предприятий промышленного производства в России // Формирование конкурентной среды, конкурентоспособность и стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами: сборник статей II Международной научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГСХА. – 2016. – С. 28-31.

2. Денисова О.Н. Государственная поддержка инновационной деятельности в странах мира и России // Стратегическое развитие инновационного потенциала отраслей, комплексов и организаций: сборник статей IV Международной научно-практической конференции/МНИЦ ПГСХА. – Пенза: РИО ПГСХА, 2014. – С. 49-53.

3. Ермасова Н.Б. Факторы, влияющие на инновационную активность организаций // Экономика. Управление. Право. – 2014. – № 3. – С. 495-503.

4. Индикаторы инновационной деятельности: 2016: статистический сборник. – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 320 с.

5. Козлов Д.В. Инновации как ключевой фактор повышения конкурентоспособности предприятий / Д.В. Козлов // Молодой ученый. 2011. №9. С. 94-97.

6. Мариев О.С., Савин И.В. Факторы инновационной активности российских регионов: моделирование и эмпирический анализ // Экономика региона. – 2010. – № 3. – С. 235-245.

7. Проект: Инновационная Россия – 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Электронный ресурс [режим доступа]: <http://2020strategy.ru/>

8. Ретнева А.Д. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности / А.Д. Ретнева // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 2012. Электронный ресурс [режим доступа]: <http://www.rae.ru/>

9. Федотов А.В. Научный подход к решению проблем развития инновационной экономики // Экономист. – 2017. – №2. – С. 29-37.

10. Шпак Г.Б. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / Г.Б. Шпак, В.А. Болдури // VIII Международная научно-практическая конференция «Актуальные направления научных исследований: от теории к

Таблица 2

Факторы, способствующие инновационной активности

Экономические	Производственно-технические	Организационно-управленческие
1. Обеспеченность собственными финансами ресурсами; 2. Устойчивое финансовое положение предприятия; 3. Наличие необходимой инновационной инфраструктуры; 4. Государственная поддержка инновационных программ; 5. Привлечение венчурного капитала для финансирования инновационных проектов; 6. Совершенствование системы сбыта материальных ценностей.	1. Наличие задела НИР; 2. Замена изношенного оборудования; 3. Использование передовой техники и производственной технологии; 4. Повышение гибкости производственных процессов; 5. Рост производственных мощностей; 6. Рост уровня технико-логических процессов; 7. Использование передовых методов организации и производства, труда и управления; 8. Улучшение условий труда.	1. Гибкость оргструктуры управления; 2. Преобладание горизонтальных потоков информации; 3. Разработка стратегии развития на длительное время; 4. Формирование целевых рабочих групп; 5. Возможность кооперирования с другими предприятиями и научными организациями; 6. Переподготовка кадров; 7. Совершенствование ценовой политики; 8. Повышение компетентности управленческого персонала в правовых вопросах.

практике», том 2. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016 № 2 (8). С. 247-251. Электронный ресурс [режим доступа] <https://interactiveplus.ru>

Factors of influence on innovation activity of enterprises in Russia Denisova O.N.

FSBEI HE «Moscow technological University» (MIREA)

The article examines the state of innovation activity of enterprises in Russia. The factors influencing the innovation activity of Russian enterprises. Discussed in detail factors limiting innovative activity and the factors contributing to innovative activity in the enterprise. The negative impact of slowing external factors of innovative development of Russian companies plunged to a significant slowdown in the growth of industrial production. It should be noted that the state undoubtedly plays an active and direct role in the creation and support of innovations at the enterprises of Russia. Innovation activity will have a positive outcome without government intervention. The creation of favorable conditions for development and increase of efficiency of scientific and innovative activities is a priority task of the state innovation policy in Russia [2]. First and foremost, the state should provide more extensive financial support of innovation activity in enterprises.

Keywords: state, activity, innovation activity, development, factors, Economics.

References

1. Denisova O. N. Innovation activity of enterprises of industrial production in Russia // the Formation of a competitive environment, competitiveness and strategic management of enterprises, organizations and regions: collection of articles of II International scientific-practical conference. – Penza: RIO pgskha – 2016. – P. 28-31.
2. Denisova O. N. The state support of innovative activities in countries of the world and Russia // Strategic development of innovative capacity of industries, complexes and associations: a collection of articles IV International scientific-practical conference mnic pgskha – Penza: RIO pgskha, 2014. – S. 49-53.
3. Ermasova N. B. Factors influencing the innovative activity of organizations // Economics. Management. Right. – 2014. – No. 3. – P. 495-503.
4. Indicators of innovative activities: 2016: a statistical compendium. – M.: higher school of Economics, 2016. – 320 p.
5. Kozlov, D. V. Innovations as a key factor in improving the competitiveness of enterprises / D. V. Kozlov // the Young scientist. 2011. No. 9. S. 94-97.
6. Mariev O. S., Savin I. V. Factors of innovative activity of Russian regions: modeling and empirical analysis // the regional Economy. – 2010. – No. 3. – P. 235-245.
7. Project: Innovative Russia – 2020. The strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020. Electronic

- resource [access mode]: <http://2020strategy.ru/>
8. Reneva D. A innovations as the factor of competitiveness / A. D. Retneva / /V international student's electronic scientific conference «Student scientific forum» 2012. Electronic resource [access mode]: <http://www.rae.ru/>
9. Fedotov AV. Scientific approach to the solution of problems of development of innovative economy // the Economist. – 2017. – No. 2. – S. 29-37.
10. Shpak G. B. Innovations as factor of increase of competitiveness of the enterprise / G. B. Shpak, V. A. Balderi // VIII international scientific-practical conference «Actual directions of scientific researches: from theory to practice», vol. 2. Cheboksary: CNS «Interactive plus», 2016 No. 2 (8). P. 247-251. Electronic resource [access mode] <https://interactiveplus.ru>

Слияния и поглощения в контексте инновационного развития международных компаний

Крылов Дмитрий Михайлович

аспирант, кафедра: Мировая экономика, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, krylov.dima@gmail.com

В статье проведен анализ использования механизма слияний и поглощений международной корпорацией Шлюмберже. В рамках исследования двенадцати крупнейших сделок слияний и поглощений были выявлены основные мотивы их совершения. Автор подчеркивает, что именно благодаря столь высокой активности в сфере трансграничных сделок слияний и поглощений компания Шлюмберже занимает мировые лидирующие позиции в области поставки технологических решений для нефтегазовой промышленности. Более того, в рамках исследования обнаружено, что активность компании в сфере слияний и поглощений имеет высокую статистическую взаимосвязь с её оборотом. Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что сделки поглощения технологических компаний могут способствовать появлению существенных преимуществ, отражающихся на конкурентоспособности компании на международном рынке. Дивестиции, в свою очередь, позволяют улучшить долгосрочную финансовую стабильность организации, а также стимулируют развитие непрофильных активов, при их продаже специализированной компании.

Ключевые слова: Трансграничные слияния и поглощения, мотивы СИП, технологическое развитие, инновационное развитие, конкурентоспособность, международное развитие бизнеса

Стремление к расширению компании, выходу на новые рынки, диверсификации бизнеса с целью снижения рисков являются основными мотивами компаний при решении о начале процесса интернационализации своей деятельности. Исторические глобальные тенденции изменения объемов сделок слияний и поглощений, а также макроэкономическая и рыночная динамика указывают на широкое распространение механизма трансграничных слияний и поглощений, в том числе, при реализации стратегии интернационализации, развития в новых географических регионах и повышения конкурентоспособности в целом. Трансграничные слияния и поглощения являются одним из самых быстрых способов завоевания новых рынков и доступа к клиентам и технологиям [Крылов, Чихун, 2016]. При этом данная стратегия является наиболее рискованной и затратным механизмом интернационализации деятельности компании и используется уже после накопления достаточного опыта ведения международного бизнеса. Тем не менее, трансграничные слияния и поглощения могут предоставить компаниям широкие возможности в области технологического развития путём приобретения уже действующих и успешно продающих свою инновационную продукцию компаний.

Так, международная корпорация Шлюмберже (Schlumberger) именно благодаря высокой активности в сфере слияний и поглощений занимает мировые лидирующие позиции в области поставки технологических решений для нефтегазовой промышленности.

Компанию Шлюмберже можно считать одной из представительниц класса «рожденных глобальными». В самом начале своей деятельности, начиная с 1926 года при создании компании Общество электрических изысканий (Societe de Prospection électrique), её специалисты выполняли проекты в различных странах мира, в зависимости от наличия потребности в использовании инновационного для того времени метода электрического каротажа для исследования недр земли с целью построения геологической модели пласта.

В настоящее время Шлюмберже является крупнейшей компанией в области оказания нефтесервисных услуг. Именно размер компании и широкий ассортимент продукции и услуг, при их высоком качестве, является одним из основных преимуществ при выборе её как основного поставщика во многих российских и зарубежных нефтегазовых компаниях. Более того, она до сих пор является ведущим разработчиком технологий построения геологической модели пласта. Подразделение Шлюмберже по бурению скважин, в свою очередь, отличается от конкурентных фирм высокой степенью вертикальной интеграции, что позволяет как контролировать качество предоставляемых услуг, так и выигрывать тендеры нефтегазовых компаний, благодаря возможности более гибкого ценообразования из-за высокой собственной добавочной стоимости. Необходимо отметить, что кроме сервисного направления, в бизнес группу компаний Шлюмберже входят промышленные компании, выпускающие технологические продукты. Заметим, что промышленное подразделение Шлюмберже является наиболее крупным в группе компаний и активно поставляет свою продукцию на внешний рынок, а не только удовлетворяет спрос внутренних подразделений.

Анализируя динамику роста оборота Шлюмберже, можно отметить, что после окончания кризиса 2008 года выручка компании росла вплоть до 2014 года (см. Рисунок 1). За период 2010-2014 гг. оборот компании вырос на 114% при среднем ежегодном росте 17%. Заметим, что из-за резкого снижения цен на нефть в 2014 году (более, чем на 50%), темп роста выручки компании замедлился до 7%, а в 2015г. и 2016г. составил -27% и -22% соответственно (см. Рисунок 1).

Более того, проведя более детальный анализ деятельности компании за период 2010-2016 гг., было обнаружено, что столь стремительный рост оборота за 2011 год (на 33%) был связан именно с консолидацией отчетности в рамках интеграционного

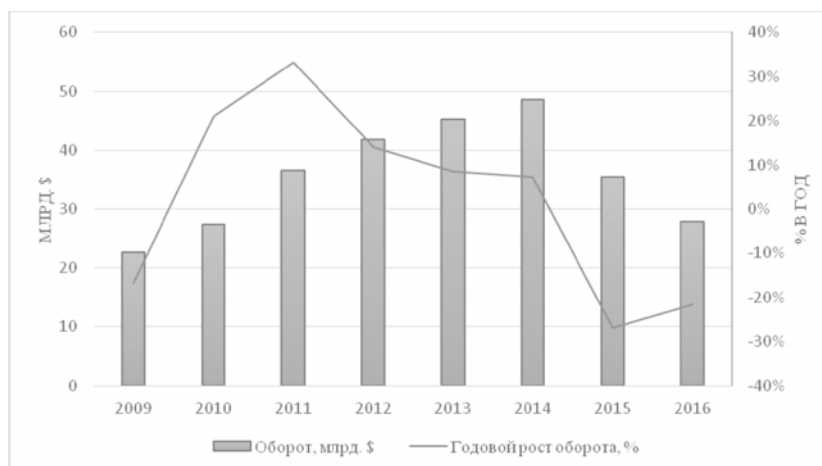


Рис. 1. Оборот группы компаний Шлюмберге
Составлено автором по [Annual report, 2011-2016].

Таблица 1
Крупнейшие сделки СИП компании Шлюмберге
Составлено автором по [Annual report, 2006-2016].

Год	Компания	Сфера деятельности	Тип сделки	Цена сделки	Мотив
2006	ВестернГекко	Морская сейсморазведка	Поглощение	\$2.4 млрд.	Рынок Технологий
2006	ПетроАльянс	Сервисная компания (бурение)	Поглощение	\$468 млн.	Рынок
2007	Истерн Эхо Холдинг	Морская сейсморазведка	Поглощение	\$371 млн.	Технологии
2008	Саксон Энерджи Сервис	Сервисная компания (бурение)	Поглощение	\$693 млн.	Рынок
2010	Смит Интернэшнл	Сервисная и промышленная компания	Поглощение	\$11 млрд.	Рынок Технологий Продукты
2010	Геосервис	Геофизические исследования (каротаж)	Поглощение	\$915 млн.	Технологии
2010	Ряд компаний в РФ	Сервисные и бурильные компании	Поглощение со стороны Евразия	Общая стоимость: \$260 млн.	Перераспределение активов, дополнительные средства
2010	Услуги глобальной связи	Телекоммуникационное подразделение	Поглощение со стороны Харрис Корпорэйшн	\$385 млн.	Синергия от поглощения специализированной компаний
2011	Вилсон и СИ Франклин	Производство и дистрибуция оборудования	Поглощение со стороны Национальная Оилвелл Варко	\$800 млн. \$225 млн.	Перераспределение активов, дополнительные средства
2012	ВанСабси	Технологии и услуги для подводной добычи нефти и газа	Поглощение	\$600 млн.	Рынок Технологий
2014	КУДУ Индастриз	Сервисная и промышленная компания	Поглощение	\$239 млн.	Рынок Технологий
2016	Кэмерон	Сервисная и промышленная компания	Поглощение	\$12.7 млрд.	Рынок Технологий

процесса сделки слияния и поглощения с компанией Смит Интернэшнл (Smith International). В результате поглощения, Шлюмберге полностью выкупила акции компании Смит Интернэшнл путем передачи 12,9% собственных акций предыдущим владельцам, сумма сделки состави-

ла ориентировочно \$11 млрд [Schlumberger Completes Merger with Smith International, 2010].

Как отмечалось ранее, Шлюмберге является лидером как на рынке сервиса по построению геологической модели пласта, так и на рынке бурения. Основ-

ной причиной этого является, прежде всего, наличие внутренних инновационных разработок и её активность в сфере патентования методов и подходов в данной области. Сделки слияния и поглощения, в свою очередь, являются одной из основных стратегий для технологического развития компании. Так, только в области технологий по разведке месторождений, Шлюмберге приобрела шесть разработчиков технологий и инвестировала в четыре другие с 2010 года. Компания активно занимается поиском целого ряда технологий, от программного обеспечения до нанотехнологий.

Анализируя сделки слияния и поглощения компании Шлюмберге можно сделать вывод, что основным мотивом их осуществления является доступ к новым технологиям, а также выход на зарубежный рынок путём приобретения крупной сервисной компании с налаженными каналами сбыта продукции и услуг. Ниже будут выделены и проанализированы крупнейшие сделки, которые позволили компании Шлюмберге получить новых клиентов на зарубежном рынке, а также расширить спектр предоставляемых услуг своим текущим клиентам (см. Таблица 1).

В 2006 году состоялась сделка по приобретению сервисной компании, зарегистрированной в Великобритании, ВестернГекко (WesternGeco) по сбору и обработке морских сейсмических данных за \$2.4 млрд. В то время рынок морской сейсморазведки был на этапе зарождения, и приобретенная компания была одним из технологических лидеров в данной области. Осуществленное поглощение позволило Шлюмберге не только приобрести перспективные технологии, но и выйти на рынок по оказанию морских сейсмических услуг во всем мире. К примеру, на текущий момент ВестернГекко имеет свой филиал в Сахалинской области и осуществляет работы по заказу ведущих российских нефтяных компаний. Отметим, что вышеописанная сделка является третьей по объему среди всех слияний и поглощений Шлюмберге.

Более того, в 2006 году произошло поглощение российской сервисной компании ПетроАльянс за \$468 млн. Эта сделка примечательна тем, что именно через эту компанию Шлюмберге начала свою экспансию на российский рынок нефтегазового сервиса с использованием собственных технологий. В настоящий момент ПетроАльянс является одним из крупнейших подрядчиков в массовом сегменте рынка сервисных услуг при строи-

тельстве нефтегазовых скважин в России [ПетроАльянс, 2017].

В 2007 году состоялось поглощение инновационной компании Истерн Эхо Холдинг (Eastern Echo Holding) за \$371 млн., разрабатывающей с 2006 года технологии в области трехмерной морской сейсморазведки [Schlumberger Announces Cash Offer for Eastern Echo, 2007]. Отметим, что данная технология по прошествии 10 лет является перспективной и недостаточно востребованной в России по причине высокой стоимости услуг.

В 2008 году Шлюмберге приобрела относительно небольшую сервисную компанию Саксон Энерджи Сервис (Saxon Energy Services) за \$693 млн., которая осуществляла свою деятельность исключительно в Эквадоре. После поглощения эта компания при помощи Шлюмберге начала свою активную экспансию на рынок Южной Америки, что впоследствии привело к завоеванию одной из лидирующих позиций в данном регионе.

В 2010 году состоялась одна «мега» сделка объемом \$11 млрд., а также три крупные сделки СиП, суммарный объем которых превысил \$1.5 млрд. Так, Шлюмберге приобрела владельца уникальных технологий в области геофизических исследований (каротажа скважин) за \$915 млн., что позволило компании добавить данную услугу в портфель своих предложений для заказчиков. Отметим, что две другие сделки были связаны с продажей дочерних компаний. Шлюмберге подписала с компанией Евразия (Eurasia Drilling Company) соглашение, в рамках которого последней было передано ряд сервисных и бурильных компаний на территории России, а Шлюмберге стала предпочтительным поставщиком буровых услуг для компании Евразия. Более того, в 2010 году произошло поглощение телекоммуникационного подразделения Шлюмберге со стороны международной коммуникационной и информационной компании Харрис Корпорэйшн (Harris Corporation), общей стоимостью более \$380 млн. Реализованная сделка СиП была направлена, прежде всего, на увеличение эффективности использования инфраструктурных активов Шлюмберге благодаря накопленному опыту специализированной компании. По заявлению директора компании Харрис Корпорэйшн сразу после завершения сделки, интеграция компаний направлена на создание организации с непревзойденными возможностями спутниковых и наземных сетей, комплексным предложением услуг и опытной сервисной командой, ко-

торая будет предоставлять клиентам качественную поддержку в полевых условиях в глобальном масштабе [MagEx, 2011].

Поглощение компании Смит Интернэшнл в 2010 году, о котором уже упоминалось выше, является одной из самых крупных сделок СиП в истории Шлюмберге – \$11 млрд. [Casselman, 2010]. Данное слияние способствовало значительно усилению лидерских позиций в качестве крупнейшей нефтесервисной компании в мире на основе доходов и рыночной капитализации. По информации Шлюмберге, основным мотивом сделки было получение синергии от использования технологий бурения Смит Интернэшнл и промышленных продуктов, что позволило дополнить и расширить ассортимент продукции и услуг. Более того, благодаря наличию у обеих компаний налаженных каналов сбыта, сразу после поглощения планировалось активное расширение совместных предложений по всему миру [Schlumberger Completes Merger with Smith International, 2010]. Отметим, что некоторые приобретенные активы в рамках сделки со Смит Интернэшнл были впоследствии проданы как непрофильные. Так, в 2011 году состоялась продажа дистрибуторской компании Вилсон (Wilson) за \$800 млн. Данная сделка позволила избавиться от непрофильного актива, а также получить дополнительные средства. К тому же, вместе с Вилсон была продана и компания СИ Франклин за \$225 млн. тому же покупателю (таблица 1).

В 2012 году состоялось заключение контракта между Шлюмберге и Кэмерон (Cameron) о приобретении у последней 40% доли ВанСабси (OneSubsea), владеющей инновационными технологиями и осуществляющей услуги в области подводной добычи нефти и газа. Данная сделка позволила Шлюмберге выйти на рынок подводной добычи в дополнении к возможности использования новых технологий [Annual Report, 2012].

В 2014 году компания Шлюмберге приступила к реализации глобальной инициативы по объединению ведущих компаний Северной Америки, оказывающих услуги в области механических методов эксплуатации месторождений. Всего за 2014 - 2015 годы было приобретено более 15 компаний в данной сфере. Поглощение КУДУ Интастриз за \$239 млн. является крупнейшим в рамках вышеупомянутой инициативы. Отметим, что после поглощения, в 2015 году был запущен завод в Казахстане по производству вин-

товых насосных систем Куду, направленный на поставки продукции в страны СНГ [Завод по производству винтовых насосных систем Куду в Республике Казахстан, 2017]. Данное событие иллюстрирует активное продвижение приобретенных Шлюмберге технологий на рынки, где группа компаний имеет сложившиеся связи и взаимоотношения с потенциальными потребителями и клиентами новых разработок и услуг.

В 2016 году Шлюмберге завершила крупнейшую сделку СиП в своей истории, приобретая компанию Кэмерон (Cameron) за \$12.7 млрд [Sider, Mattioli, 2015]. Самое крупное поглощение в перспективе позволит создать комплексный продукт на основе объединения технологий Шлюмберге в области добычи, геологических и геофизических исследований скважин, цифровой картографии с технологиями компании Кэмерон в области обработки данных, бурения и контроля потока. По оценкам экспертов, потенциальный новый продукт будет являться уникальным и позволит Шлюмберге расширить долю рынка в долгосрочной перспективе [Nathman, 2015]. Отдельно отметим, что объединившиеся компании уже работали вместе над проектами в области подводной добычи, что может способствовать более качественной интеграции и достижению синергетического эффекта.

Активность компании Шлюмберге в области сделок СиП не ограничивается вышеописанными сделками. Так, за период с 2006 года по 2016 год включительно было заключено небольших сделок СиП на сумму более \$5.5 млрд., подробное описание которых не включается в годовые отчеты по причине их незначительного влияния на финансовое состояние и отчетность компании (см. Рисунок 2). Отдельно отметим, что поглощения небольших технологических компаний относятся именно к категории незначительных для финансового состояния Шлюмберге.

В рамках исследования причин изменения объема незначительных сделок СиП год от года был проведен корреляционный анализ с различными финансовыми показателями компании и было установлено, что наибольшая корреляция наблюдается именно с объемом годовой выручки. Так, коэффициент корреляции между оборотом и объемом незначительных СиП компании Шлюмберге за период 2006 – 2016 гг. составил 0.8, что показывает достаточную высокую статистическую взаимосвязь данных показателей.

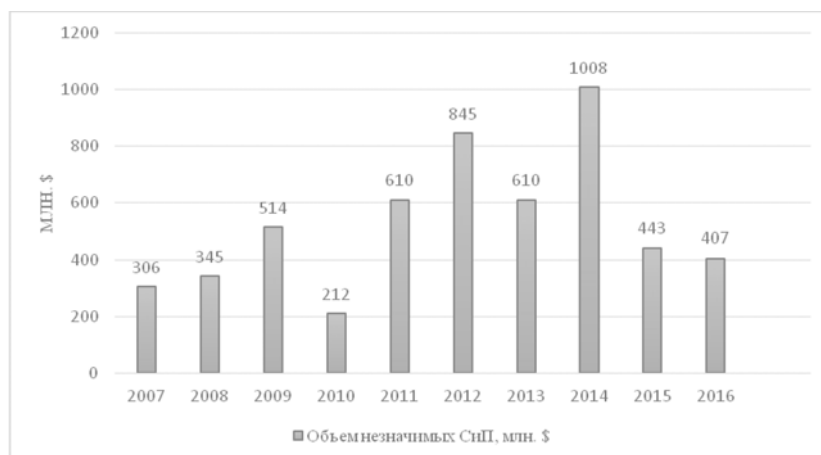


Рис. 2. Объем сделок СиП, отмеченных Шлюмберже как незначимые
Составлено автором по [Annual report, 2006-2016].

Более того, вышеописанная высокая активность компании Шлюмберже в области сделок слияний и поглощений с высокотехнологическими и инновационными компаниями находит своё непосредственное отражение на показателях инновационной активности, однако, это не всегда отражается на росте оборота и прибыли компании. Подтверждением данного факта является исследование, проведенное ведущей независимой исследовательской и консультационной фирмой в области новых технологий Лакс Рисёч (Lux Research). В 2015 году была проведена оценка инновационной конкурентоспособности компании Шлюмберже [Competitive Innovation Assessment: Schlumberger, 2015]. В рамках исследования было установлено, что узкоспециализированные нефтесервисные компании обладают более высокой прибыльностью, платежеспособностью и ликвидностью. Тем не менее, интегрированные игроки рынка, такие как Шлюмберже, Халлибёртон (Halliburton) и др., являются более устойчивыми к различным спадам из-за наличия диверсифицированного портфеля продуктов и услуг, в том числе, благодаря сделкам СиП. Отметим, что компания Шлюмберже является второй по показателю «инновационность»¹ среди нефтесервисных компаний, уступая при этом по показателю «бизнес реализация»² абсолютному большинству компаний-конкурентов.

В целом, основываясь на опыте компании Шлюмберже, можно сделать вывод о том, что сделки поглощения технологических компаний могут способствовать появлению существенных технологических преимуществ, отражающихся на конкурентоспособности компании на международном рынке. При

этом такие поглощения могут дать мультипликативный эффект в случае, если поглощаемая компания является транснациональной, благодаря возможности быстрого масштабирования применения технологий с высокой добавленной стоимостью сразу во многих странах и регионах. К тому же, сделки слияний и поглощений в высокотехнологичном бизнесе позволяют получить конкурентное преимущество через расширение ассортимента комплементарных продуктов и услуг, что приводит к возможности поставок комплексных продуктов для потребителей (заказчикам нет необходимости нести дополнительные затраты на отбор и оценку разных поставщиков для выполнения комплексной услуги). Дивестиции, в том числе продажа дочерних компаний, в свою очередь, позволяют улучшить долгосрочную финансовую стабильность благодаря притоку денежных средств или избавлению от непрофильных и убыточных активов. Более того, продажа доли в непрофильном, но комплементарном бизнесе крупному профессиональному игроку способствует как развитию качества продуктов/услуг непрофильной компании, так и потенциально может привести к генерации дополнительного денежного потока для компании-продавца при увеличении прибыли непрофильного бизнеса в результате его поглощения.

Литература

1. Завод по производству винтовых насосных систем Куду в Республике Казахстан // Шлюмберже [Электронный ресурс] URL: http://www.slb.ru/services/artificial_lift/manufacturing/kudu_manufacturing_kazakhstan/ (дата обращения: Июль 2017)

2. Крылов Д. М., Чихун Л. П. Теория и практика интернационализации компании в условиях глобализации // Экономика и предпринимательство. – 2016. – Т. 10, № 8. – С. 326–332.

3. ПетроАльянс // Schlumberger [Электронный ресурс] URL: http://www.slb.ru/services/russian_companies/service/petroalliance/ (дата обращения: Май 2017 г.)

4. Annual report 2006-2016 // Schlumberger [Web resource] URL: <http://investorcenter.slb.com/phoenix.zhtml?c=97513&p=irol-reportsannual>

5. Annual Report 2012 // Schlumberger [Web resource] URL: <http://phx.corporate-ir.net/External.File?item=UGFyZW50SUQ9MTczNDk3fENoaWwzUQ9LTF8VHlwZT0z&t=1> (accessed May 2017)

6. Casselman B., McCracken J. Schlumberger Deal Widens Oil-Services Lead // The Wall Street Journal – 22 Feb. 2010 [Web resource] URL: <https://www.wsj.com/articles/SB10001424052748704751304575079711601126550> (accessed: May 2017)

7. Competitive Innovation Assessment: Schlumberger // Lux Research [Web resource] URL: <https://members.luxresearchinc.com/research/report/17242> (accessed April 2017)

8. MarEx. Harris Corporation Completes Acquisition of Schlumberger Global Connectivity Services // The Maritime Executive – 06 Apr. 2011 [Web resource] URL: <http://maritime-executive.com/article/harris-corporation-completes-acquisition-of-schlumberger-global-connectivity-services> (accessed: May 2017)

9. Nathman D. Schlumberger-Cameron Deal Versus Halliburton-Baker Hughes Merger - Part 1 // Forbes media – 8 Dec 2015 [Web resource] URL: <https://www.forbes.com/sites/dougnathman/2015/12/08/schlumberger-cameron-deal-versus-halliburton-baker-hughes-merger-part-1/#1a2e47211c14> (accessed: July 2017)

10. Schlumberger Announces Cash Offer for Eastern Echo // Schlumberger [Web resource] – 06 Nov. 2007 URL: https://www.slb.com/news/press_releases/2007/21004.aspx (accessed: May 2017)

11. Schlumberger Completes Merger with Cameron // Schlumberger [Web resource] – 01 Apr. 2016 URL: http://www.slb.com/news/press_releases/2016/2016_0401_cameron_merger_complete.aspx (accessed: July 2017)

12. Schlumberger Completes Merger with Smith International // Schlumberger

[Web resource] URL: http://www.slb.com/news/press_releases/2010/2010_0827_smith_merger_closes.aspx (accessed: May 2017)

13. Schlumberger Completes Merger with Smith International // Schlumberger [Web resource] – 27 Aug. 2010 URL: http://www.slb.com/news/press_releases/2010/2010_0827_smith_merger_closes.aspx (accessed: May 2017)

14. Sider A., Mattioli D. Schlumberger to Buy Cameron International for \$12.7 Billion // The Wall Street Journal – 26 Aug 2015 [Web resource] URL: <https://www.wsj.com/articles/schlumberger-to-buy-cameron-international-for-12-7-billion-1440584852> (accessed: June 2017)

Ссылки:

1 Показатель “инновационность” оценивается компанией Лакс Рисёч в рамках построения собственной модели по сравнению конкурентоспособности компаний и рассчитывается на основе объема затрат на исследования и разработки, количества патентов, сделок СиП и других инвестиций в технологические компании.

2 Показатель “бизнес реализация” оценивается компанией Лакс Рисёч в рамках построения собственной модели по сравнению конкурентоспособности компаний и рассчитывается на основе рентабельности, количества сделок слияний и поглощений, связанных с расширением рынка, ликвидности и платежеспособности.

Mergers and acquisitions as a part of innovation development of international companies

Krylov D.M.

Lomonosov Moscow State University
Mergers and acquisitions deal which were realized by international corporation Schlumberger have been analyzed in the article. The author investigated the twelve M&A deals and identified the main motives for the transactions. The author emphasis that Schlumberger

is a world leader in supplying technological solutions for the oil and gas industry due to the high activity in cross-border M&A. During the investigation, it was revealed that the company's activity in the M&As field has a high statistical relationship with its annual turnover. The conducted research allows us to make a conclusion that the acquisition of the technology company can contribute significant advantages to the acquirer and increase its international competitiveness. In addition, divestitures could improve the long-term financial stability, as well as enhance the development of non-core assets, in case of selling them to the specialized company.

Keywords: Cross-border mergers and acquisitions, motives for M&A deals, technological development, innovation development, competitiveness, international business development

References

1. Kudu screw pump plant in the Republic of Kazakhstan // Schlumberger [Electronic resource] URL: http://www.slb.ru/services/artificial_lift/manufacturing/kudu_manufacturing_kazakhstan/ (reference date: July 2017)
2. Krylov DM, Chihun LP Theory and Practice of Internationalization of a Company in the Conditions of Globalization // Economics and Entrepreneurship. - 2016. - T. 10, No. 8. - P. 326-332.
3. PetroAlliance // Schlumberger [Electronic resource] URL: http://www.slb.ru/services/russian_companies/service/peoalloiance/ (date of circulation: May 2017)
4. Annual report 2006-2016 // Schlumberger [Web resource] URL: <http://investorcenter.slb.com/phoenix.zhtml?c=97513&p=irol-reportsannual>
5. Annual Report 2012 // Schlumberger [Web resource] URL: <http://phx.corporate-ir.net/External.File?item=UGFyZW50SUQ9MTczNDk3fENoaWxkSUQ9LTF8VHlwZT0z&t=1> (accessed May 2017)
6. Casselman B., McCracken J. Schlumberger Deal Widens Oil-Services Lead // The Wall Street Journal - 22 Feb. 2010 [Web resource] URL: <https://www.wsj.com/articles/SB100014240527487047513>

04575079711601126550 (accessed: May 2017)

7. Competitive Innovation Assessment: Schlumberger // Lux Research [Web resource] URL: <https://members.luxresearchinc.com/research/report/17242> (accessed April 2017)
8. MarEx. Harris Corporation Completes Acquisition of Schlumberger Global Connectivity Services // The Maritime Executive - 06 Apr. 2011 [Web resource] URL: <http://maritime-executive.com/article/harris-corporation-completes-acquisition-of-schlumberger-global-connectivity-services> (accessed: May 2017)
9. Nathman D. Schlumberger-Cameron Deal Versus Halliburton-Baker Hughes Merger - Part 1 // Forbes media- 8 Dec 2015 [Web resource] URL: <https://www.forbes.com/sites/dougnathman/2015/12/08/schlumberger-cameron-deal-versus-halliburton-baker-hughes-merger-part-1/#1a2e47211c14> (accessed: June 2017)
10. Schlumberger Announces Cash Offer for Eastern Echo // Schlumberger [Web resource] - 06 Nov. 2007 URL: https://www.slb.com/news/press_releases/2007/21004.aspx (accessed: May 2017)
11. Schlumberger Completes Merger with Cameron // Schlumberger [Web resource] - 01 Apr. 2016 URL: http://www.slb.com/news/press_releases/2016/2016_0401_cameron_merger_complete.aspx (accessed: June 2017)
12. Schlumberger Completes Merger with Smith International // Schlumberger [Web resource] URL: http://www.slb.com/news/press_releases/2010/2010_0827_smith_merger_closes.aspx (accessed: May 2017)
13. Schlumberger Completes Merger with Smith International // Schlumberger [Web resource] - 27 Aug. 2010 URL: http://www.slb.com/news/press_releases/2010/2010_0827_smith_merger_closes.aspx (accessed: May 2017)
14. Sider A., ??Mattioli D. Schlumberger to Buy Cameron International for \$ 12.7 Billion // The Wall Street Journal - Aug 26, 2015 [Web resource] URL: <https://www.wsj.com/articles/schlumberger-to-buy-cameron-international-for-12-7-billion-1440584852> (accessed: June 2017)

Инструменты управления взаимодействием инновационной инфраструктуры в регионе

Самков Михаил Анатольевич
аспирант, кафедра организации и управления наукоёмкими производствами, Сибирский государственный аэрокосмический университет им. академика М.Ф. Решетнева (СибГАУ), info@krskbi.ru

Белякова Галина Яковлевна,
д-р. экон. наук., проф., Сибирский Федеральный университет

В статье рассматриваются проблемы формирования и управление сетевым взаимодействием инновационной инфраструктуры.

В условиях глобализации и инновационной модернизации экономики партнерские отношения и сотрудничество всех субъектов инновационного процесса (бизнеса, власти и науки, в том числе взаимодействие крупного и малого бизнеса), является ключевым фактором развития инновационной экономики. Взаимодействие субъектов инновационной деятельности организуется по сетевому принципу, на основе которого обеспечивается непрерывность стадий технологического освоения, вывода на рынок и венчурного инвестирования стадий инновационного процесса.

Инновационная инфраструктура, как механизм интегрирования, создает взаимосвязи между элементами инновационной деятельности, обеспечивая ее функционирование: соединяя науку, образование и производство, она призвана обеспечить эффективную передачу в производство научно-технических достижений в виде знаний, технологий, оборудования и способов организации производств.

Вместе с тем данный подход слабо распространен в регионах. Причиной этого является несогласованность деятельности субъектов инновационной инфраструктуры, слабое взаимодействие при реализации инновационных проектов,

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, сетевое взаимодействие инновационной инфраструктуры, инструменты управления взаимодействием инновационной инфраструктурой региональной экономики.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года предусматривалось повышение инновационной активности (доли предприятий, осуществляющих технологические инновации) до 40-50% к 2020 г., с увеличением доли инновационной продукции в выпуске промышленной продукции до 25-35% [1].

Стратегией инновационного развития предусматривается «резкое, кратное повышение инновационной активности существующего бизнеса» и прописан ряд специфических задач и мер, направленных как на принуждение, так и на стимулирование инноваций, в т.ч. формирование конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора исследований и разработок и обеспечение его ведущей роли в процессах технологической модернизации российской экономики [2].

Решение поставленных задач требует современных подходов к обеспечению национальной конкурентоспособности, создание системы институтов, выявлять ресурсы и компетенции, определять нормы и правила функционирования российского бизнеса в новых условиях.

Формируется сетевая концепция стратегического управления, которая основана на интеграционных процессах, которые становятся все более разнообразными.

Сетевой метод управления, который соответствует уровню сложности сектора исследований и разработок и системы его влияния на объекты управления других программ, а также лучших современных практик по управлению программами такого уровня

Одним из приоритетов развития регионов Сибири является развитие высокотехнологичных наукоёмких отраслей и производств. Стратегическим направлением этой составляющей являются: успешная модернизация производственных систем промышленных предприятий; повышение научно-технологического уровня их развития, для чего необходима реализация гибких процедур поддержки инновационной деятельности с использованием инновационной инфраструктуры, способной реагировать на изменчивость инновационной среды и адаптироваться к складывающимся экономическим условиям. При этом инновационное развитие – это не только основной инновационный процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, основными из которых являются: уровень развития его инновационного потенциала, в т.ч. состояние науки и исследований; уровень образования населения; состояние региональной инновационной инфраструктуры и др. [3].

Обладая мощным природным, инвестиционным и научным потенциалом, регионы Сибири показывают все еще низкий уровень инновационной активности (около 10%) по следующим причинам:

- фрагментарность инновационной системы, что приводит к росту дифференциации уровня инновационной активности хозяйствующих субъектов в регионе;
- институциональный разрыв – несогласованность действий между наукой, образованием и бизнесом, разрыв между потребностями бизнеса в новых технологиях и тем предложением, которое обеспечивается деятельностью сектора исследований и разработок;
- региональный аспект – «поляризация регионов» по показателям конкурентоспособности [4].

Стратегические приоритеты новой модели развития инновационной экосистемы в мире: движение от «экономики знаний» к «экономике действий»: возрастание роли крупных компаний – системных интеграторов, решающих «проблему под ключ» благодаря быстрой «сборке» из наилучших доступных технологий (НДТ) и адаптации под формат спроса. Переход российской промышленности на НДТ позволит обновить основные фонды, создать энергоэффективные производственные мощности, увели-

чить количество высокопроизводительных рабочих мест, и снизить негативное воздействие на окружающую среду [5].

Наилучшая доступная технология (НДТ) представляет собой технологию производства продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг, определяемая на основе современных достижений науки и техники в сочетании с наилучшими достижениями целей охраны окружающей среды [6].

Несмотря на то, что со стороны правительства разработано достаточно инструментов поддержки научно-технической и инновационной политики, в т.ч. крупных научно-технических проектов, с участием бизнеса; разработана система стимулирования использования новейших научно-технических решений, предусмотрено предоставление бизнесу преференции, как для скорейшего решения ключевых задач, так и, для решения проблем предстоящего развития. При этом неразвита система управления реализацией, контроля и мониторинга методов, направлений и условий достижения стратегических целей.

На рисунке 1 представлены экономические факторы, которые сдерживают инновационную активность компаний.

Создание и приобретение инноваций требует крупных финансовых затрат. В настоящее время для российских предприятий наиболее актуальной стратегией является самофинансирование (60-70%), т.к. государственная поддержка ограничена, имеет целевое назначение и для ее получения необходимо соблюдение большого числа формальных процедур. Кроме того, государственные меры стимулирования инноваций имеют выраженную отраслевую специфику. В результате инновационная активность компаний в течение последних 10 лет остается на уровне 9-10% [7].

Государство и бизнес в мире устойчиво дополняют друг друга: государство вкладывается в науку, образование – ранние стадии; бизнес вкладывается в поздние и зрелые стадии. При этом государством осуществляется дополнительная поддержка: на ранних стадиях создания технологической цепочки.

В результате формируются новые подходы к возникновению и распространению инноваций, которые находят отражение во взаимодействии государства, науки и бизнеса, в концепции «тройной спирали» или модели стратегических инновационных сетей. Когда экономика приобретает черты экономики знаний, включая науку в сферу производ-



Рис. 1. Экономические факторы, оказывающие влияние на инновационную активность компаний

Таблица 1
Стратегические приоритеты в построении новой модели развития инновационной экосистемы России.
Составлено по [8]. <https://www.rvc.ru/press-service/news/company/93024/>.

Стратегические приоритеты	Ценность, %
1. Роль университетов в инновационном развитии экономики, в т.ч.:	100,0
- подготовка специалистов	57,0
- исследования и разработки	23,0
- создание стартапов	20,0
2. Роль корпораций для инновационного развития экономики	100,0
- заказ на технологии	58,0
- инвестора стартапов	39,0
- создание новых рабочих мест	3,0
3. Государственное регулирование:	100,0
- программы развития инноваций;	
- институты развития.	

Таблица 2
Участие организаций в совместных проектах по выполнению исследований и разработок
Составлено автором [9] <http://www.studfiles.ru/preview/5814635>

Регионы	2013	2014 г.	2015 г.
Российская Федерация	4,0	3,8	3,7
Сибирский федеральный округ	3,4	3,5	3,4
Красноярский край	5,5	5,2	5,5
Иркутская область	3,8	3,7	4,4
Кемеровская область	2,8	3,7	2,7
Новосибирская область	3,0	2,8	2,5
Омская область	5,1	4,6	4,9
Томская область	5,3	5,8	5,1

ственных интересов и стимулов для фирм, а также повышение уровня ответственности за инновационное развитие для государства.

Суть инновационной сети состоит в том, что единицей анализа выступают не отдельные организации-фирмы (как это принято в неоклассическом анализе), а организации, связанных между собой в единую структуру, где инновации рассматриваются как продукт их взаимодействия [7].

Таким образом, экономическую основу общества, базирующегося на зна-

ниях, составляет национальная (региональная) инновационные системы, в которой налажены эффективные взаимоотношения между наукой, производством и обществом. Когда инновации служат основой развития экономики, то потребности инновационного развития, в свою очередь, определяют и стимулируют важнейшие направления развития региона.

В таблице 1 представлены приоритеты построения сетевой модели региональной экосистемы.

Сущность управления взаимодей-

Таблица 3

Показатели инновационной активности и наличие инновационной инфраструктуры.

Составлено по [9, 10]] : <http://www.miiir.ru>
<https://www.hse.ru/primarydata/ii2016/>,

Регионы	Наличие инфраструктуры, к- во субъектов.	Инновационная активность, % .
Сибирский федеральный округ		8,6
Красноярский край	24	10,5
Иркутская область	16	8,6
Кемеровская область	10	8,1
Новосибирская область	59	7,6
Омская область	7	10,4
Томская область	32	12,8

ствием экономических субъектов состоит в обеспечении координации, кооперации и интеграционного сотрудничества их деятельности, что осуществляется посредством согласования присущих им интересов. Следует отметить, что в течение последних лет в регионах Сибири участие организаций в совместных проектах практически не меняется и сохраняется на довольно низком уровне.

В настоящее время, в регионах отсутствует прозрачная и удобная для инвесторов модель инновационной инфраструктуры, которая способствовала бы организации совместных разработок. Так, более 40% регионов обеспечены практически всеми типами инфраструктуры, это наиболее развитые регионы (Москва, С-Петербург, Татарстан и др.), 35% имеют 3-4 типа инфраструктуры, 13 субъектов (1-2 типа), в 6 регионах инновационная инфраструктура практически отсутствует (республика Хакассия и др.). Задача инновационной инфраструктуры способствовать повышению инновационной активности предприятий. В таблице 3 приведены данные о наличии субъектов инновационной инфраструктуры и показатели инновационной активности в регионах Сибири.

Проблемы формирования и функционирования инновационной системы в Сибири связаны в первую очередь с тем, что на ее территории ведут деятельность, в основном, крупные инвестиционные фонды, созданные при участии, как Европейского Банка реконструкции и развития (ЕБРР), так и фонды с зарубежным капиталом и государственно-частные фонды. Их деятельность направлена в основном на реконструкцию и расширение производства крупных компаний.

Тенденцией современного этапа развития мировой, и российской экономики является поиск эффективных форм взаимодействия между государством и бизнесом в сфере научных исследований и

опытно- конструкторских разработок, при этом в развитых странах активизация инновационной деятельности предпринимателей является одной из главных функций государственного регулирования.

Целью управления взаимодействием инновационно - ориентированных экономических субъектов является максимизация социально-экономического эффекта, получаемого за счет повышения эффективности использования научно-технического, промышленного и инвестиционного потенциалов, формирование инновационной инфраструктуры на принципах программно-целевого управления, наиболее важными из которых являются целенаправленность, системность, комплексность, согласованность, приоритетность, своевременность и обеспеченность. При этом основные цели программ развития инфраструктуры необходимо связывать с развитием научно-технического потенциала, созданием благоприятных условий для инновационной деятельности, развитием предпринимательства, международного сотрудничества и привлечением инвестиций.

В России перевод экономики на инновационный путь развития в условиях резкого возрастания числа хозяйствующих субъектов, с негосударственной формой собственности, предполагает государственное стимулирование к участию в научно-инновационных процессах. Для этого необходимо активно формировать, регулировать и поддерживать наиболее эффективные механизмы возникновения, распространения и использования инноваций в экономике, их коммерциализации. Рыночный механизм не позволяет быстро концентрировать ресурсы для приоритетного развития соответствующих отраслей. Это возможно только с помощью государственного регулирования инновационно-инвестици-

онной деятельности.

Применительно к современной экономической ситуации, в России есть все основания утверждать, что ГЧП является эффективной формой сотрудничества государства и частного бизнеса. Наличие устойчивого спроса со стороны государства на разработки научно-технической деятельности является важнейшим инструментом снижения рисков инвестиций частного бизнеса и укрепления доверия кредитных организаций при реализации различных проектов в сфере НИОКР [12].

В последнее время тема государственно-частного партнерства в научной и инновационной сферах, активно обсуждается в обществе, рассматриваются формы и модели взаимодействия.

При современных формах государственно-частного партнерства, когда финансирование осуществляется через заказные НИОКР, возникает вопрос, как должны распределяться права на результаты научно-технической деятельности при долевом финансировании остается открытым. Отсутствие четкой системы распределения прав останавливает частного инвестора от участия в инновационных проектах.

Инструменты активности и взаимодействия в построении новой модели развития инновационной экосистемы в России условно можно разбить на группы:

1. «Документы»: государственные программы, федеральные целевые программы, программы инновационного развития компаний с государственным участием, приоритетные направления развития науки и технологий, национальный и отраслевые прогнозы научно-технологического развития и др., которые создают механизм бюджетного финансирования инноваций.

2. «Коммуникационные площадки»: технологические платформы, сеть отраслевых центров научно-технологического прогнозирования, инновационные территориальные кластеры и др., инструменты, обеспечивающие взаимодействия научных, образовательных организаций и бизнеса в инновационной сфере. Технологические платформы создаются для решения стратегических задач научно-технологического развития и рассматриваются как один из механизмов развития приоритетных научно-технологических направлений.

3. «Институты развития и фонды»: РВК, Сколково, ВЭБ, Роснано, Ростех, РГНФ, ФПИ технологические инициативы и др.; инструменты государственной

политики, стимулирующие инновационные процессы и развитие инфраструктуры в регионах.

Функционально инструменты активности распределены между более чем 20 министерствами, ведомствами и агентствами, что создает определенные проблемы при согласовании методов и форм поддержки субъектов инновационной инфраструктуры.

Таким образом, на самом высоком уровне определены приоритеты в области развития механизмов взаимодействия между государством и бизнесом в сфере НИОКР. К наиболее значимым относятся: развитие малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере; создание финансовых институтов, обеспечивающих непрерывность финансирования проектов на всех стадиях инновационного цикла, посевных и венчурных фондов; обеспечивающих развитие инновационной деятельности на региональном уровне посредством формирования технологической инфраструктуры: создание технико-внедренческих зон, технопарков, инжиниринговых центров, центров трансфера технологий и развитой системы ГЧП для поддержки региональных инновационных кластеров.

При разработке и реализации стратегий инновационного развития, особое внимание уделяется созданию организационно-правовых предпосылок для эффективного взаимодействия государства и бизнеса при различных комбинациях участия в нем в качестве потенциальных партнеров: частных промышленных компаний, ведущих научно-исследовательских центров и образовательных университетов, заинтересованных правительственных ведомств и других структур.

Условиями для формирования сетевой модели участников инновационного бизнеса являются:

- создание эффективной координации и кооперации всех форм поддержки науки и индустрии;
- формирование сетевого взаимодействия инновационной инфраструктуры, для чего необходимо:

1. Провести анализ и моделирование научно-технологического развития региона;

2. Определить основные приоритеты инновационного развития региона и потребность в элементах инновационной инфраструктуры, ориентированной на достижение определенной цели;

3. Создать «проектный офис» по управлению, формированию и развитию



Рис. 2. Подход к формированию сетевого взаимодействия субъектов инновационной инфраструктуры.

инновационной инфраструктуры с учетом потребностей при реализации инновационных проектов, программ;

4. Разработать стратегию развития и обеспечение эффективности функционирования региональной инновационной инфраструктуры.

Таким образом, проектирование инновационной инфраструктуры осуществляется с постановки целей и задач, выбора сетевой формы управления, которую участники сети должны понимать и поддерживать. Сформулированные цели и экономические задачи, определяют состав участников сети, совместная деятельность которых, призвана обеспечить достижение поставленных целей.

Задача развития инновационной инфраструктуры - реализовать нововведения и изменения, необходимые для обеспечения «выращивания» малых инновационных предприятий.

На рисунке 2 представлен подход к формированию инновационной инфраструктуры в регионе.

В процессе своего функционирования инновационная инфраструктура обеспечивает «подбор и комплектование» ресурсов, необходимых для осуществления нововведения, направляет их в производственную систему. Соединение ресурсов инфраструктуры с ресурсами производственной системы и доступными общими ресурсами обеспечивает синергетический эффект и делает нововведение возможным и результативным.

Важным свойством инновационной инфраструктуры является ее способность изменяться и адаптироваться к новым условиям, и усовершенствоваться, что и обеспечивает сетевое взаимодействие не только в рамках региона, но и может вы-

ходить за его пределы.

Идеология инновационной сетевой организации с единой системой инновационной инфраструктуры, которая способна обеспечить «инновационный коридор» для прохождения инноваций, который берет на себя функции как образование альянсов и управление ими, координации финансовых ресурсов и технологий и др. а также решает вопросы управления, что и обеспечивает сетевое взаимодействие субъектов инновационной деятельности в регионе.

Направления формирования «инновационного коридора» основаны на новой модели высшего образования: формирование «портфелей компетенций» на базе оценки будущего спроса компаний. Её внедрение включает следующие группы факторов активного применения новых технологий (включая online) образование:

- переход к концепции «предпринимательского университета», совмещающего обучение, науку и бизнес;
- развития спроса со стороны конечных потребителей в рамках концепции обучения в течение всей жизни;
- увеличение расходов на НИОКР как государством, так и бизнесом. Для частных корпораций доля вложений в исследование и разработки должна составить 3-5% валового дохода.

Формирование институциональной инфраструктуры обеспечивает взаимодействие внутри инновационной сферы, а также с рыночными структурами, предполагает развитие ряда институциональных структур, обеспечивающих информационное и научно-техническое сопровождение НИОКР, нацеленных на реализацию инновационных продуктов и услуг.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс] //

http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/concept/doc20081117_01. (дата обращения 08.06.2017).

2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс] // gov.ru/projects/public-projects/04840.html. (дата обращения 08.06.2017).

3. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года (с изменениями от 26.12.2014 г.).

4. Минакир П.А. Пространственный анализ в экономике // Журнал новой экономической ассоциации. 2013. No 1. С. 176–180.

5. Чулок А.А. Научно-технологическое развитие России: Стратегия и тактика: [Электронный ресурс] // <http://www.strf.ru/eng/material.aspx?CatalogId=222&dno=114276#.WUde4JLyik>.

(дата обращения 14.06.2017).

6. Наилучшие доступные технологии. Министерство природных ресурсов и экологии РФ // [Электронный ресурс] / <http://www.mnr.gov.ru/activities/list.php?part=1551>. (дата обращения 13.06.2017).

7. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. : [Электронный ресурс] // http://www.i-regions.org/images/files/presentations/AIRR_26.12.pdf / (дата обращения 09.06.2017).

8. Материалы Форума в г. Сочи «Эко-система инноваций» // [Электронный ресурс] <https://www.rvc.ru/press-service/news/company/93024/>. (дата обращения 09.06.2017).

9. Индикаторы инновационной деятельности 2016 // [Электронный ресурс] <http://www.studfiles.ru/preview/5814635/> (дата обращения 05.06.2017).

10. Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры, научно-технической деятельности и региональных инновационных систем.

Электронный ресурс: <http://www.miiis.ru/>. (дата обращения 14.06.2017).

11. Индикаторы инновационной деятельности 2016 // [Электронный ресурс] <http://www.studfiles.ru/preview/5814635/> (дата обращения 05.06.2017).

12. Е.Ю. Хрусталева, С.Н.Ларин Новые тенденции в организации партнерских отношений государства и бизнеса в инновационной сфере// [Электронный ресурс] / <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-tendentsii-v-organizatsii-partnerskih-otnosheniy-gosudarstva-i-biznesa-v-innovatsionnoy-sfere-1>. (дата обращения 26.06.2017).

13.М.Ю. Шерешева. Формы сетевого взаимодействия компаний. Курс лекций. издательский дом Государственного университета ВШЭ. Москва 2010. стр. 84-107, 161-166.

Instruments of management of interaction of innovative infrastructure in the region

Samkov M.A., Belyakova G.Ya. Siberian State Aerospace University named after academician M.F. Reshetnev, Siberian Federal University

The article covers the problems of formation and management of network interaction of innovative infrastructure.

In the context of globalization and innovative modernization of the economy, partnership relations and cooperation of all subjects of the innovation process (business, government and science, including interaction of large and small businesses) is a key factor in the development of innovative economy. Interaction of subjects of innovative activity is organized on a network principle, on the basis of which the continuity of the stages of technological development, market entry and venture investment stages of the innovation process is ensured.

Innovative infrastructure as an integration mechanism creates interrelations between the elements of innovative activity, ensuring its functioning: combining science, education and production, it is designed to ensure the effective transfer of scientific and technical achievements in the form of knowledge, technologies, equipment and methods of production organization.

However, this approach is poorly distributed in the regions. The reason for this is the inconsistency of the activity of subjects of innovative infrastructure, weak interaction in the implementation of innovative projects.

Key words: innovative infrastructure, network interaction of innovative infrastructure, tooling for management of interaction of innovative infrastructure in regional economy.

References

1. Concept of long-term social and economic development of the Russian Federation until 2020. [Electronic resource] // http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/concept/doc20081117_01. (date of the address 6/8/2017).

2. The strategy of innovative development of the Russian Federation until 2020. [Electronic resource] // gov.ru/projects/public-projects/04840.html. (date of the address 6/8/2017).

3. The strategy of social and economic development of Siberia till 2020 (with changes from 12/26/2014).

4. Minakir P.A. The spatial analysis in economy // the Magazine of new economic association. 2013. No 1. Page 176-180.

5. AA stocking. Scientific and technological development of Russia: Strategy and tactics: [Electronic resource] // <http://www.strf.ru/eng/material.aspx?CatalogId=222&dno=114276#.WUde4JLyik>. (date of the address 6/14/2017).

6. The best available technologies. Ministry of Natural Resources and Environmental Protection of the Russian Federation // [Electronic resource] / <http://www.mnr.gov.ru/activities/list.php?part=1551>. (date of the address 6/13/2017).

7. Rating of innovative development of territorial subjects of the Russian Federation.: [Electronic resource] / http://www.i-regions.org/images/files/presentations/AIRR_26.12.pdf / (date of the address 6/9/2017).

8. Forum materials in Sochi «An ecosystem of innovations» // [An electronic resource] <https://www.rvc.ru/press-service/news/company/93024/>. (date of the address 6/9/2017).

9. Indicators of innovative activity 2016 // [Electronic resource] <http://www.studfiles.ru/preview/5814635/> (date of the address 6/5/2017).

10. National center for monitoring of innovative infrastructure, scientific and technical activity and regional innovative systems.

Electronic resource: <http://www.miiis.ru/>. (date of the address 6/14/2017).

11. Indicators of innovative activity 2016 // [Electronic resource] <http://www.studfiles.ru/preview/5814635/> (date of the address 6/5/2017).

12. E.Yu. Khrustalyov, S. N Larin New tendencies in the organization of partnership of the state and business in the innovative sphere // [An electronic resource] / <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-tendentsii-v-organizatsii-partnerskih-otnosheniy-gosudarstva-i-biznesa-v-innovatsionnoy-sfere-1>. (date of the address 6/26/2017).

13. M.Yu. Sheresheva Forms of network interaction of the companies. Course of lectures. publishing house of the State university HSE. Moscow 2010. p. 84-107, 161-166.

Специфика участия частного капитала в реализации государственных инновационно-инвестиционных проектов

Костенко Артём Тимофеевич
аспирант, ГБОУ ВО МО «Технологический университет»

Рассмотрены основные положительные и отрицательные факторы взаимодействия частных инвесторов с государственными инновационно-инвестиционными проектами. На первый план поставлены проблемы долгой окупаемости, доходности и несовершенство законодательной базы. Плюсом же являются стратегические преимущества развития бизнеса, репутация компании, имидж. Проанализированы формы участия частного капитала в ГИИП и варианты финансирования таких проектов. Ключевые слова: инновации, инвестиции, частный капитал, бизнес, ГЧП, инновационно-инвестиционные проекты.

Очевидно, что государству достаточно выгодно участие частного капитала в инновационно-инвестиционных проектах. Но особую актуальность имеет проблема привлекательности подобного сотрудничества для самого бизнеса. Несмотря на пропаганду государственно-частного партнерства в РФ, для бизнеса выгоды от участия в ГИИП далеко не очевидны. Анализ отечественной практики показывает, что низкая инвестиционная привлекательность или нежелание частного инвестора вкладывать средства в государственные инновационно-инвестиционные проекты (далее - ГИИП) лежат не в экономической или правовой плоскости: бизнес часто просто не видит ни стратегических целей инвестпроектов (не установленных государством), ни готовности государства сотрудничать с бизнесом на условиях реального партнерства¹.

Наряду с подобными организационными проблемами основное значение для частного капитала имеют, безусловно, экономические особенности инвестирования в государственные проекты, снижающие их привлекательность для бизнеса:

- низкая доходность;
- длительный период окупаемости;
- вмененные издержки вложения капитала.

Следует отметить, что в случае ГИИП показатели ожидаемой рентабельности и срока окупаемости заметно уступают аналогичным показателям для частных проектов. Кроме того, в данном случае для бизнеса возможности выбора сферы инвестирования ограничены, поскольку государственные проекты инициируются в рамках утвержденных Правительством РФ приоритетных направлений долгосрочного социально-экономического развития страны, утвержденных до 2020 г. и соответствующих стратегий развития субъектов РФ и целевых программ. Таким образом, участие частного капитала в финансировании ГИИП сопряжено с высокими вмененными издержками, т.к. для любого потенциального инвестора доступны разнообразные широкие возможности (инвестирования) в коммерческом секторе. Теоретически решение этой проблемы возможно за счет предоставления государством частным инвесторам различных преференций и льгот, но практически такие меры, как правило, недоступны вследствие институциональных условий и/или экономических обстоятельств.

Как показывает анализ, участие частного капитала в ГИИП связано с фундаментальным противоречием между целью максимизации прибыли и максимизации социальной эффективности. Но данные целевые ориентиры не являются взаимоисключающими и могут быть комплементарными. Как отмечает М.Мэтьюс, когда компания достигает удовлетворительного уровня рентабельности бизнеса, становится приоритетной целью повышения репутации как социально-ответственной («этичной») компании². Учитывая рассмотренные уязвимые стороны государственных проектов для инвесторов, можно утверждать, что для частного капитала финансирование этих проектов представляет собой, так называемые, социальные инвестиции. Другими словами, для бизнеса инвестирование в государственные проекты является формой социальной (корпоративной) ответственности.

Безусловно, подобная социальная ответственность бизнеса не сводится к благотворительности, поскольку предполагает получение определенной выгоды. Предлагается следующее определение сущности корпоративной социальной ответственности: это добровольное соглашение между обществом, бизнесом и государством, согласно которому частный капитал за социально-ответственное отношение к обществу рассчитывает на определенные преимущества для развития бизнеса³. Для частного капитала данная форма ведения бизнеса позволяет максимизировать эффект, который носит стратегический характер, в отличие от конкретного финансового результата в краткосрочном периоде.

По этим причинам государство должно стремиться к улучшению инвестиционного климата в целях повышения привлекательности государственных проектов для част-

ных инвесторов. По существу полезность государственно-частного партнерства для инвесторов определяется комплексом положительных экзогенных социально-экономических изменений, которые могут способствовать улучшению финансовых результатов деятельности компании в долгосрочном периоде, таких как:

- модернизация инфраструктуры региона;
- повышение качества трудовых ресурсов региона;
- рост социального капитала компании.

Во-первых, благодаря успешным ГИИП частный капитал, финансирующий их реализацию, получит доступ к эксплуатации более современных инженерно-технических, транспортно-логистических и информационных коммуникаций в регионе, которые непосредственно задействованы в производственно-хозяйственной деятельности инвесторов. В данном случае очевиден стратегический эффект инвестирования в государственные проекты. Во-вторых, эффективные ГИИП позволяют улучшить социальную среду региона, в которой функционируют частные инвесторы: повышение здоровья, уровня образования и, как следствие, социальной мотивации и компетенции будет стимулировать улучшение состояния человеческих ресурсов. В данном случае для частного капитала инвестирование в государственные проекты создает условия успешного решения кадровых проблем и повышения производительности труда персонала в будущем. Этот феномен получил название «человеческий левередж», поскольку стратегические расходы на рабочую силу стимулируют улучшение показателя экономической добавленной стоимости (EVA) компании⁴.

В-третьих, активное участие в реализации государственных проектов будет положительно влиять на состояние деловой репутации частных инвесторов, улучшать их корпоративный имидж. В данном случае, бизнес, сотрудничающий с государством, получает возможность конвертировать свой финансовый капитал в социальный (символический), который характеризует высокий уровень доверия со стороны общественности и деловых партнеров; в свою очередь, социальный капитал успешно конвертируется в финансовый. Как подчеркивает Ф.Фукуяма, доверие может повысить эффективность бизнеса (в перспективе) путем сокращения транзакционных издержек⁵. В свое время К.Эрроу доказывал, что доверие для бизнеса обладает

свойствами капитала, поскольку имеет существенную экономическую ценность для успешной производственно-хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики, при том что непосредственное приобретение такого капитала невозможно в принципе⁶.

Если рассматривать возможные формы участия частного капитала в ГИИП, то их разнообразие будет зависеть от интенсивности вовлечения инвестора (в проект). Выбранная форма участия бизнеса в ГИИП будет определять вид инвестиционного контракта, т.е. характер и объем взаимных обязательств сторон. При портфельной форме участие частного капитала может быть сведено только к предоставлению финансового капитала. В этом случае, инвесторы, как правило, придерживаются стратегии диверсификации рисков вложения своих активов, инвестируя часть капитала в некоторое множество государственных проектов. Для такой формы характерно доленое финансирование проекта со стороны пула инвесторов, ориентированных только на финансовый эффект проектов.

При интеграционной форме частные инвесторы имеют реальные возможности принимать активное участие в подготовке и реализации государственных проектов. В этом случае частный инвестор вовлечен в управление государственным проектом, как на проектной, так и на предпроектной фазе. Очевидно, что такое тесное сотрудничество частных инвесторов с уполномоченными государственными органами повышает вероятность успешного достижения плановых показателей эффективности проектов. Не ограничиваясь только финансированием, стратегические партнеры ГИИП берут на себя выполнение функций управляющей компании, организующей квалифицированную разработку проектных решений и качественное выполнение комплекса работа по строительству/реконструкции запланированных инфраструктурных объектов.

При приватизационной форме частный инвестор приобретает права на эксплуатацию результирующих инфраструктурных объектов ИИП. В этом случае заключается концессионное соглашение, позволяющее частному инвестору на протяжении определенного периода самостоятельно использовать построенный/реконструированный имущественный комплекс (находящийся в государственной собственности) для получения дохода⁷. Такая форма, безусловно, представляется как оптимальная для инвестора,

но при этом на него возлагаются основные расходы и риски на проектной и эксплуатационной фазах. Для компенсации своих издержек и получения желаемого уровня отдачи на вложенный капитал частный инвестор получает право взимать плату за пользование инфраструктурным объектом с третьих лиц. Но как показывает анализ действующего в РФ законодательства, государство стремится ограничить это право концессионеров⁸. Несовершенство законодательства и нетранспарентность административных процедур препятствует распространению такой формы на региональном уровне в России, в отличие от Западной Европы, где накоплен положительный опыт ГЧП.

Литература

1. Орлов М.Р. Экономический анализ проектов государственно-частного партнерства // Труды международного симпозиума «Надежность и качество», Т.2, 2010. – С.35.
2. Mathews M.C. Strategic intervention in organizations: Resolving ethical dilemmas. – N.Y.: SAGE, 1988. p.33.
3. Шимшилов С. Стратегия современного предпринимательства и социального развития корпораций. – М.: «Дашков и Ко», 2004. – С.173.
4. Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в человеческий капитал. – М.: «Вершина», 2006. – С.47,54.
5. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: АСТ, 2004. – С.253.
6. Arrow K.J. The Limits of organization. – N.Y.: Norton, 1974. p.23.
7. Свистунов Н. Концессии – инструмент активизации инвестиционных проектов в России // Проблемы теории и практики управления. – №3. – 2004. – С.76.
8. Батура О. Проблемы и перспективы концессий // Эксперт Северо-Запад. – 2014. – №28-29.

Ссылки:

- 1 Орлов М.Р. Экономический анализ проектов государственно-частного партнерства // Труды международного симпозиума «Надежность и качество», Т.2, 2010. – С. 35.
- 2 Mathews M.C. Strategic intervention in organizations: Resolving ethical dilemmas. – N.Y.: SAGE, 1988. p.33.
- 3 Шимшилов С. Стратегия современного предпринимательства и социального развития корпораций. – М.: «Дашков и Ко», 2004. – С. 173.

4 Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в человеческий капитал. – М.: «Вершина», 2006. - С.47,54.

5 Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: АСТ, 2004. - С.253.

6 Arrow K.J. The Limits of organization. – N.Y.: Norton, 1974. p.23.

7 Свистунов Н. Концессии – инструмент активизации инвестиционных проектов в России // Проблемы теории и практики управления. - №3. – 2004. – С.76.

8 Батура О. Проблемы и перспективы концессий // Эксперт Северо-Запад. – 2014. - №28-29.

Specific of private capital participation in government innovative-investment projects.

Kostenko A.T.

Institution of Higher Academic Education of Moscow Region «University of Technology»

Considered main positive and negative factors of private investors participating in government innovative-investment projects. In this article I took a closer look at a long pay-off period, low profit and imperfection of law. As a benefits there are strategical advantages of business development, company reputation growth, public image. Made an analysis of private capital and government innovative-investment projects cooperation and options of their funding.

Key words: innovations, investment, innovative-investment market, corporate investor, growth strategy, investment projects, business.

References

1. Orlov M. R. Economic analysis of projects of public-private partnership//Works of the

international symposium «Reliability and quality», T.2, 2010. – Page 35.

2. Mathews M.page. Strategic intervention in organizations: Resolving ethical dilemmas. – N.Y.: SAGE, 1988. p.33.

3. Shimshilov S. Strategy of modern business and social development of corporations. – M.: «Dashkov and To», 2004. - Page 173.

4. Fitz-ents Ya. Profitability of investments into the human capital. – M.: «Top», 2006. - Page 47,54.

5. Fukuyama F. Doveriye: social virtues and way to prosperity. – M.: Nuclear heating plant, 2004. - Page 253.

6. Arrow K.J. The Limits of organization. – N.Y.: Norton, 1974. p.23.

7. Svistunov N. Concessions – the instrument of activation of investment projects in Russia// Problems of the theory and practice of management. - No. 3. – 2004. – Page 76.

8. Batura O. Problems and prospects of concessions//Expert Northwest. – 2014. - No. 28-29.

Контракты жизненного цикла как условие развития деловой активности в России

Жарехин Андрей Александрович
аспирант, кафедр управления государственными и муниципальными закупками, ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы»,
ugmzmag@yandex.ru

В стратегии развития страны одним из основных направлений заявлено развитие деловой активности. Деловая активность предусматривает модернизацию сферы управления на основе инновационного пути эволюционирования, что подразумевает внедрения ряда мер, основной задачей которых является повышение уровня гласности внутри государства, непрерывного и качественного взаимодействия с частными организациями, обществом в целом. Сфера закупок представляет собой широкое поле для развития и внедрения новаций. Контракты жизненного цикла можно рассматривать не только как новый управленческий подход к становлению отечественной закупочной системы, но и как актуальное направление развития деловой активности.

Ключевые слова: деловая активность, стратегия развития, закупки, контракты жизненного цикла

Постоянное взаимодействие бизнес структур и государства относится к одной из приоритетных черт развития нынешних экономических систем мира. Государство, взаимодействуя с частными компаниями для получения средств для дорогих, долго окупаемых, но очень нужных проектов не теряет контроль, а негосударственные организации внедряются в ранее недоступные направления экономического сектора.

Анализ международной практики взаимодействия бизнеса и государства позволяет сделать вывод, что особенности создания такого партнёрства базируются на экономических, общественных и исторических основах развития каждого государства. Область закупок в государственной системе развития проходит этапы своего становления в зависимости от имеющейся законодательной, бюджетной и др. государственных систем. В Соединённых Штатах Америки, в результате эволюционного взаимодействия, закупки в государственной сфере, стали подразумевать системы выполнения заказа со стороны государства, основной тенденцией которого является взаимодействие частных компаний и государственных образований для максимально эффективных трат из бюджета. Сейчас государственная закупочная система в Америке - это один из основных способов стимуляции и регулирования экономического развития страны. Интерес представляют европейские методики обеспечения нужд общества, которые осуществляются без прямых вливаний из государственного бюджета. Как правило, данная система используется при решении вопросов по созданию больших инфраструктурных задач, зачастую - межгосударственных. Многофакторное взаимодействие и переплетение интересов частных компаний и государственных образований, эффективная финансовая система и развитое общество дают крепкий фундамент для выполнения таких проектов. Анализ отечественных и зарубежных практик рассматриваемой проблемы развития деловой активности позволяет сделать вывод, что основными преимуществами участия частных инвесторов в реализации государственных задач являются:

- уменьшение бюджетных трат;
- уменьшение рисков, основывающихся на увеличении тарифов;
- снижение ставки по кредитам;
- уменьшение арендной ставки;
- оптимизация налогообложения, введение налоговых льгот и др.

Увеличение эффективности взаимодействия государственных образований и частных организаций в области государственных

закупок носит многофакторный характер. К примеру, это хорошо видно при оптимизации трат из бюджета на нужды общества, когда государство передаёт ряд функций частным компаниям на основе контрактной системы.

В России в 2009 году для образования нормативного фундамента и увеличения системности, Экспертный совет по законодательству разработал законопроект «Об участии субъекта РФ, муниципального образования в проектах государственно-частного партнёрства». Также, после проведения обсуждений на всех государственных уровнях, был внедрён пакет предложений по развитию нормативного фундамента взаимодействия частных организаций и государства. Что касается сферы закупок, то с принятием Федерального закона №44 – ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», появляется статья о контрактах жизненного цикла. Статьей 34, ч. 16 44 – ФЗ указано, что в случаях, установленных Правительством Российской Федерации, заключается контракт, предусматривающий закупку товара или работы (в том числе при необходимости проектирование, конструирование объекта, который должен быть создан в результате выполнения работы), последующие обслуживание, ремонт и при необходимости эксплуатацию и (или) утилизацию поставленного товара или созданного в результате выполнения работы объекта (контракт жизненного цикла)[6]. В Гражданском кодексе РФ нет понятия «контракт жизненного цикла». Ряд ученых

предлагает исходя из содержания термина «контракт жизненного цикла» по смыслу входящих в него составляющих рассматривать неким прообразом несколько видов договоров, предусмотренных ГК РФ, - договор поставки, подряда, договор на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ, возмездного оказания услуг и др. Постановлением Правительства РФ от 28.11.2013 № 1087, в которое вносились изменения более поздними постановлениями, в том числе от 29.12.2015 № 1480, были определены случаи для возможного заключения контрактов жизненного цикла: выполнение работ по проектированию и строительству автомобильных дорог, инфраструктуры морских и речных портов, аэродромов, объектов системы коммунальной инфраструктуры, иных объектов, включая объекты капитального строительства в сфере здравоохранения, предназначенных для санаторно-курортного лечения, в том числе для стационарного и полустационарного социального обслуживания граждан, а также объекты капитального строительства в сфере культуры и культурного наследия. Отдельно в постановлении прописаны случаи закупки железнодорожного подвижного состава, транспортных средств метрополитена, внеуличного транспорта и городского наземного электрического транспорта, а также воздушных судов, морских и речных судов, медицинского оборудования и др. При этом контракты жизненного цикла в нашей стране на сегодняшний день не нашли своего развития. Зарубежный опыт

реализации контрактов жизненного цикла свидетельствует о высокой экономической и социальной эффективности такого взаимодействия государства и бизнеса[3;4;5].

Анализ существующей социально – экономической ситуации позволяет выделить ряд факторов, которые замедляют развитие взаимодействия бизнеса и государства. Главной проблемой является недостаточная развитость на законодательном уровне регулирования области взаимодействия частных компаний и государственных образований. Государственно – частное партнерство в закупках не развивается как того требует действительность.

Одним из основных стимулов развития закупочной системы с участием частных организаций является развитие системы долгосрочных заказов со стороны государства, которые подразумевают гарантированное финансирование и постоянный спрос на услуги. Из вышесказанного становится понятно, что развития закупочной системы при взаимодействии частных компаний и государства решает сразу несколько важных задач:

- увеличение эффективности трат из государственного бюджета;
- развитие взаимодействия частных организаций и государства;
- получение нового уровня сферы закупок государства, увеличение их социальной значимости.

Также, есть ряд государственных закупок, где взаимодействие с частным сектором происходит путём применения сложных подрядных систем с вариантами включения новей-

ших разработок и наукоёмких решений. Участие бизнеса в выполнении контрактов государства, выполнение общественных обязательств подразумевает новое понимание практических и концептуальных подходов к законодательному, экономическому, организационному механизмам проведения государственной закупочной деятельности.

Работа на основе современным институциональных подходов к организации взаимодействия бизнеса и государства подразумевает использование управленческих методов и технологий закупочной деятельности, которые позволяют создать условия для увеличения эффективности закупочной деятельности в целом и социальной эффективности, в частности. Основными парадигмами для эффективного развития и увеличения эффективности системы государственных закупок с позиции становления экономической стабильности страны являются открытость, прозрачность, гласность, развитие конкуренции и другие принципы контрактной системы в сфере закупок. Участие в государственных закупках делового сообщества требует от заказчиков высокого профессионализма с целым набором компетенций: управленческих, коммуникативных, экспертных и др. [1;2]. Система закупок является одним из основных инструментов стимулирования и регулирования развития государства. В этом плане важно понимать негативные последствия искусственного завышения параметров спроса. Необходимо повышать уровень конкурентности и снижать закупочные барьеры для увеличения

количества частных организаций, участвующих в государственной закупочной деятельности.

Основываясь на результатах опросов участников закупочной системы – слушателей дополнительных профессиональных программ повышения квалификации, отметим, что для внедрения контрактов жизненного цикла в контрактной системе присутствует ряд проблем, а именно:

- непонимание реальных зон рисков при реализации контрактов жизненного цикла;
- размытость преференциальной системы для привлечения большего числа участников закупок – представителей делового сообщества;
- коррупционные проблемы;
- незавершённость правового регулирования исследуемого вопроса.

В области взаимодействия бизнеса и государства в государственной закупочной системе необходимо понимать, что взаимодействие должно переходить на новые уровни и полностью соответствовать задачам текущей экономической ситуации, в чем сегодня существуют огромные проблемы как содержательного, методологического, так и управленческого характера.

Основываясь на этом понимании, необходимо развивать методологические и категориальные парадигмы взаимодействия бизнеса и государства и формировать институциональную систему партнёрства, что приведёт к дальнейшему развитию по таким направлениям, как увеличение участия представителей делового сообщества в закупках, внедрение в практику контрактов жизненного цикла, использование новейших дос-

тижений для подготовки кадров в сфере закупок, готовых к реализации контрактов жизненного цикла на основе взаимодействия делового сообщества и государства.

Литература

1. Гладилина И.П. Методологическое сопровождение развития профессионализма заказчиков как проблема кадрового обеспечения сферы закупок // Право и образование. - 2016. - №9.
2. Гладилина И.П., Уманец Д.О. Взаимодействие власти и делового сообщества при осуществлении закупок // Евразийский юридический журнал. - №12. - 2016.
3. Нуриев А.Х. Контракты жизненного цикла: проблемы и пути развития // Законы: опыт, теория, практика. -2014. -№8.
4. Сергеева С.А. Контракты жизненного цикла в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Современные проблемы науки и образования. - 2014. - №2.; URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=12639> (дата обращения: 18.07.2017)
5. Gladilina I.P. Degtev G.V., Sergeeva S.A Life Cycle Contracts in the Development of Procurement in the Russian Federation: World Experience // Asian Social Science; Vol. 11, No. 14; 2015. – PP.343-348.
6. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс.

Life-cycle contracts as a condition for the development of business activity in Russia

Zharekhin A.A.

Moscow city university of management of the Government of Moscow

In the country's development strategy, one of the main directions is the development of business activity. Business activity provides for the modernization of the management sphere based on an innovative way of evolution, which implies the introduction of a number of measures whose main task is to increase the level of publicity within the state, continuous and qualitative interaction with private organizations and society as a whole. The scope of procurement is a broad field for the development and implementation of innovations. Lifecycle contracts can be viewed not only as a new management

approach to the development of the domestic procurement system, but also as an actual direction for the development of business activity.

Keywords: business activity, development strategy, procurement, life cycle contracts

References

1. Gladilina I. P. Methodological maintenance of development of professionalism of customers as problem of staffing of the sphere of purchases//Right and education. - 2016. -No. 9.
2. Gladilina I. P., Umanets D.O. Interaction of the power and business community at implementation of purchases//the Euroasian legal magazine. - No. 12. - 2016.
3. Nureyev A.H. Contracts of life cycle: problems and ways of development//Laws: experience, theory, practice.-2014.-№8.

4. Sergeyev S.A Contracts of life cycle in the sphere of purchases of goods, works, services for ensuring the state and municipal needs// Modern problems of science and education. -2014.-№2.; URL:<https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=12639> (date of the address: 7/18/2017)
5. Gladilina I.P. Degtev G.V., Sergeeva S.A Life Cycle Contracts in the Development of Procurement in the Russian Federation: World Experience//Asian Social Science; Vol. 11, No. 14; 2015. - PP.343-348.
6. The federal law from 4/5/2013 N 44-FZ (an edition from 7/21/2014) «About contract system in the sphere of purchases of goods, works, services for ensuring the state and municipal needs». - [Electronic resource]. - Access mode: Consultant Plus.

Объекты интеллектуальной собственности в банковском бизнесе

Миронов Николай Сергеевич,
магистрант МГИМО(У) МИД России,
nikolas-miron@mail.ru

В настоящее время в условиях глобализации и инновационного развития все большее значение приобретает управление интеллектуальными ресурсами, в этой связи приоритетом стратегического развития государства становится проведение экономических преобразований?, направленных на создание конкурентоспособной экономики знаний?, ключевым элементом которой является использование высоких технологий и интеллектуального капитала. В основе современного банковского бизнеса лежит умение умножать капитал и правильно им распоряжаться, но умение правильно распоряжаться нематериальными активами, к которым относятся права на объекты интеллектуальной собственности банка, имеет огромное значение. Современный банковский бизнес связан с необходимостью строгого контроля за возникновением и использованием результатов интеллектуальной деятельности персонала банка, за приобретением и поддержанием прав на объекты интеллектуальной собственности. Ключевые слова: банковский бизнес, банки, интеллектуальная собственность, репутация банка, контроль, товарные знаки, банковская тайна.

В основе банковской деятельности лежит умение умножать капитал и правильно им распоряжаться, но умение правильно распоряжаться нематериальными активами, к которым относятся права на объекты интеллектуальной собственности банка, в современных условиях также имеет огромное практическое значение. Ведь рост капитала пропорционален росту известности, репутации банка.

Современный банковский бизнес постоянно связан с необходимостью строгого контроля за возникновением и использованием результатов интеллектуальной деятельности персонала банка, за приобретением и поддержанием прав на объекты интеллектуальной собственности. Банковский бизнес - это совокупность взаимосвязанных действий по предоставлению клиенту банковского продукта или по формированию собственных средств банка. Данный бизнес включает:

- куплю-продажу валюты и валютных ценностей, в наличной, в безналичной или полуналичной формах;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- предоставление банковских кредитов;
- привлечение валютных средств юридических и физических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- открытие и ведение банковских счетов юридических и физических лиц;
- ведение расчетных операций по поручению юридических и физических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассация валютных средств, векселей, расчетно-платежных документов и кассовое обслуживание юридических и физических лиц и т.д. [1].

Повседневный контроль над использованием товарных знаков в банковском бизнесе обеспечивает:

- формирование имиджа банка;
- своевременное введение в действие ранее не используемых в банке видов носителей товарных знаков, таких как фирменная одежда, флаги, транспорт;
- расширение заявляемых классов товаров и услуг, если отсутствие таковых потенциально может привести к потере прав на использование основного товарного знака по этим классам МКТУ (международный классификатор товаров и услуг);
- регистрацию в качестве товарных знаков лаконичных слоганов (девизов) – логотипов;
- своевременную уплату патентных пошлин;
- использование на разных носителях (бланках банка, писем, рекламе, веб-странице в Интернете) предупредительной маркировки в отношении зарегистрированных товарных знаков и знаков обслуживания;
- директиву в отношении порядка защиты исключительных прав на товарные знаки банка;
- своевременное фиксирование неправомерного использования товарных знаков банка;
- принятие мер правового характера против нарушителя исключительных прав на товарный знак банка;
- выявление недобросовестной конкуренции и своевременное принятие мер административного решения или информирование антимонопольных органов или выставление иска нарушителю через суд или разбирательства с нарушителем внесудебного разбирательства на договорной основе; при этом критериями могут служить: степень нарушения, объем причиненного ущерба, репутация нарушителя и его финансовые показатели и др. [2].

В современных условиях хозяйствования особое внимание следует обратить на использование товарных знаков филиалами и отделениями банка, имея в виду, что филиалы не являются юридическими лицами, поэтому в положении о филиале должно оговариваться использование ими фирменного наименования и товарных знаков (знаков обслуживания), а отделения банков являются юридическими лицами, поэтому с ними возможны договорные отношения, включая концессионные, предусматривающие обязательную государственную регистрацию в Патентном ведомстве [3].

Кроме того, в современном банковском бизнесе необходим повседневный контроль за использованием программ для ЭВМ и баз данных (БД), который обеспечивает:

- законность (легитимность происхождения) приобретаемой банком программы для ЭВМ и/или БД;
- приведение доказательств легитимности программного продукта (т.е. владения продавцом исключительным правом собственности на законных основаниях);
- разработку и правовую охрану собственного программного продукта;
- использование и распространение программного обеспечения посредством заключения договора (контракта) на программу и/или БД;
- проверку полномочий дистрибьютора-продавца;
- проверку регистрации в Роспатенте надлежащим образом;
- проверку сертификата самого программного продукта [4].

Банк в своей деятельности должен обеспечить на уровне всех своих работников неукоснительное соблюдение законодательства в отношении программного обеспечения и/или авторского права и/или БД в отношении всего программного обеспечения, установленного на каждом рабочем месте, которое должно носить легитимный характер.

Банковский бизнес сегодня немыслим без наличия собственного сайта в Интернете с целью продвижения собственных продуктов и услуг и целостного осуществления брэнд-стратегии [5].

В банковском бизнесе повседневный контроль за использованием объектов авторского права (ОАП) при работе в Интернете обеспечивает:

- защиту прав авторов и соавторов материала, поступающего в Интернет от имени банка;

- официальную регистрацию собственного банковского сайта, как издания комплекса проводимых банком мероприятий;

- неукоснительное сопровождение копирайтом (на основе Бернской конвенции предупредительной маркировки) любого авторского материала (с указанием имени автора и/или наименования правообладателя на тиражирование материала, размещенного на сайте банка, и т.п. исключительных прав);

- правомерность самого банка размещать на своем сайте «чужую» информацию (отмечены традиционные нарушения - представление на страницах банковских сайтов разного вида информации: нормативной, аналитической, оперативной, основанной на использовании известных источников и с нарушением исключительных прав ее поставщиков);

- своевременное урегулирование правоотношений заключением договоров на использование эксклюзивных прав поставщиков и распространителей информации в электронном виде (например, правовой информации «КонсультантПлюс», «Гарант» и т.д.);

- правовую безопасность своевременным заключением издательских договоров с авторами, авторами-составителями, художниками, правообладателями, наследниками авторов и правообладателей, предусматривающих порядок возникновения и использования прав на результаты творческой деятельности исполнителей, созданные по заказу банка (к типичным примерам заказных изданий банков относятся настенные и настольные календари, подарочные издания, содержащие репродукции известных художников, в т.ч. тех, исключительные права на тиражирование которых еще не исчерпаны, фотографии и т.д.

- охрану дизайна, символов, девизов, если это предполагается возможным использовать в дальнейшем в качестве товарных знаков и/или промышленных образцов;

- правовую охрану изданий и/или составляющих его элементов при экспорте тиража в другие страны [6].

Важность работы банка в направлении повышения надежности сохранения своих нематериальных активов, а также неукоснительного исполнения банковского законодательства сегодня особенно актуальна [7].

Создание объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в банковском бизнесе происходит также как и в других организациях и фирмах:

- в порядке выполнения служебного задания (т.е. когда работник банка в соответствии со своими должностными инструкциями может или должен создавать ОИС в виде, например, программного продукта или БД и/или другие ОИС;

- в порядке самостоятельного творчества работника, добросовестно относящийся к своей профессиональной деятельности и стремящегося оптимизировать свой труд вне зависимости от того, получит ли дополнительные доходы банк или нет [8].

Актуальным представляется вопрос о предоставлении права пользования исключительными правами в отношении объектов интеллектуальной собственности, связанных с банковской деятельностью другим лицам. Передача исключительных прав осуществляется на основе лицензионных договоров или договоров об уступке прав. Такие договора подлежат обязательной регистрации в Патентном ведомстве. В противном случае они являются ничтожными. В подавляющем большинстве случаев договора о разрешении использовать товарный знак (лицензионные) изначально выгодны обеим сторонам: Лицензиат (получатель разрешения) обретает право использовать зарегистрированный себя знак; Лицензиар (владелец) получает вознаграждение и более широкое представление своего обозначения на рынке [9].

В целом следует сказать, в современных условиях хозяйствования банковский бизнес является важным инструментом развития всей национальной экономики. Именно банки являются активными участниками финансирования государственных, региональных, социальных программ, обеспечивают финансово-кредитное обслуживание, как предприятий всех форм собственности, так и значительной части населения [10].

В этом случае интеллектуальная собственность банка является важным индикатором состояния финансово-кредитной системы государства, уровня нормализации денежных потоков и расчетных отношений, степени защищенности интересов вкладчиков, развития российского валютно-финансового рынка, обеспечения заданных условий для активизации инвестиционной деятельности.

Литература

1. Банковское право: Банковское право: учебное пособие. 4-е изд., переработанное и дополненное / Алексеева Д.Г., Пыхтин С.В., Хоменко Е.Г. - М.: НОРМА, Инфра-М, 2015 г. - 736 с. (46/15,3 п.л.).

2. Банковское дело: Учебник/Под ред. О.И. Лаврушина. – 2010. – 236 с.

3. Банки и банковские операции. / Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2013. – 320 с.

4. Банковское дело: Учебник для студентов вузов/Е.П. Жарковская. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Омега – Л. 2014. – 260 с.

5. Букато В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. М.: Финансы и статистика, 2012. – 278 с.

6. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. - 2010. – 356 с.

7. Лебедев К.К. Правовое регулирование банковской деятельности / Коммерческое право: Учебник. Под ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. – СПб. - 2014. – 420 с.

8. Основы банковской деятельности. (Банковское дело)/ под ред. Тагирбекова К.Р. – М.: Издательский дом «ИНФРА-М», Изд-во «Весь мир».- 2015. – 196 с.

9. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации // Деньги и кредит. – 2016. - № 1. - С.22.

10. Челноков В.А. Банки и банковские операции: Букварь кредитования. Технологии банковских ссуд. Около банковское рыночное пространство. / Учебник для вузов. М.: Высшая школа. - 2015. – 346 с.

Intellectual property items in banking business

Mironov N.S.

MGIMO(U) MFA of Russia

At present time in the framework of globalization and innovative development decisive role belongs to intellectual resources. In this connection implementation of economic reforms to boost the strategic development of the national economy should be given top priority. These reforms are aimed at making more competitive the so called knowledge economy based on high technologies and intellectual capital.

Modern banking business is determined by the ability to multiply the capital thanks to its effective management. As intellectual property belongs to intangible assets efficient use of the latter is of paramount importance.

Banking business is closely connected with strict control over the results of the intellectual activity of employees of a Bank as well as acquisition and maintenance of rights on objects of intellectual property.

Keywords: bank business, jars, intellectual property, reputation of bank, control, trademarks, bank secret.

1. Bank right: Bank right: manual. 4 prod., processed and added / Alekseeva D.G., Pykhtin St., Homenko E.G. - M.: NORM, Infra-M, 2015 - 736 pages (46/15,3 items of l.).

2. Banking: The textbook / Under the editorship of O.I. Lavrushin. – 2010. – 236 pages.

3. Banks and bank operations. / Under the editorship of E.F. Zhukov. M.: Banks and exchanges: UNITY, 2013. – 320 pages.

4. Banking: The textbook for students of higher education institutions / E.P. Zharkovskaya – 4 prod., испр. and additional – М.: An omega – L. 2014. – 260 pages.

5. Bukato V.I., Lviv Yu.I. Banks and bank operations in Russia M.: Finance and statistics, 2012. – 278 pages.

6. Zhukov E.F. Money. Credit. Banks. M.: Banks and exchanges, UNITY. - 2010. – 356 pages.

7. Lebedev K.K. Legal regulation of bank activity / Commercial right: Textbook. Under the editorship of V.F. Popondopulo, V.F. Yakovleva – SPb. - 2014. – 420 pages.

8. Bases of bank activity. (Banking) / under the editorship of Tagirbekov K.R. – М.: INFRA-M publishing house, Whole world Publishing house.-2015. – 196 pages.

9. Strategy of development for the banking sector of the Russian Federation//Money and credit. – 2016. - No. 1. - Page 22.

10. Chelnokov V. A Banks and bank operations: Abc-book of crediting. Technologies of bank loans. Near bank market space. / The textbook for higher education institutions. M.: The higher school. - 2015. – 346 pages.

Интересы участников финансового рынка и стимулирование кредитной активности

Ушанов Александр Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве РФ, ushanov_0656@mail.ru

Наряду с положительными изменениями в российской экономике и в ее финансовом секторе, произошедшими в 2016 году, имеют место негативные тенденции, создающие риск падения в системный кризис. Одна из причин, на наш взгляд, - разбалансированность интересов Банка России, коммерческих банков и заемщиков. Это, в частности, препятствует выходу процесса кредитования банками предприятий реальному сектору на траекторию необходимого роста.

Поскольку реализация мер, широко обсуждаемых на разных уровнях (изменение вектора денежно-кредитной политики Банка России, устранение пруденциальных ограничений, сдерживающих рост объемов кредитования и др.) требует времени, необходимо уже сейчас предложить банкам механизм, позволяющий существенно снизить кредитные риски и тем самым повысить их интерес к расширению финансирования хозяйства. Таким механизмом может стать новая концепция кредитного процесса, рассматриваемая в статье.

Ключевые слова: Банк России, коммерческие банки, новая концепция кредитования, этапы кредитного процесса

По данным исследований, регулярно проводимых Ассоциацией российских банков с целью определения индекса состояния российской экономики, характеризующего текущую финансово - экономическую ситуацию в стране, значение последнего в 1-м полугодии 2017 г. составило 40,4 балла¹.

При расчете индекса оценивается значение таких показателей, как цена на нефть, монетарные и банковские показатели и др.² Несмотря на рост индекса в сравнении с его предыдущим значением за 2-е полугодие 2016 г. (34,4 балла), в 2-летней ретроспективе он заметно упал (48,6 - I полугодие 2015 г., 44,8 - конец 2015 г., 41,2 - I полугодие 2016 г.).

Согласно экспертной интерпретации (расшифровке) значений индекса, его уровень в пределах 40-60 баллов отражает серьезный экономический застой, при значении до 50 есть высокий риск падения в системный кризис. При этом государству целесообразно рассмотреть и предпринять решительные меры по стимулированию экономики, а не только смягчать удар, перенося лишь время более серьезных потрясений. Уровень индекса от 20 до 40 баллов демонстрирует риск глубокого системного кризиса. Таким образом, нынешнее значение индекса российской экономики (40,4 балла), согласно приведенным выше исследованиям, находится на границе «серьезного экономического зстоя» и «риска глубокого системного кризиса».

Подводя краткие итоги 2016 года, можно отметить, что:

- снижение ВВП замедлилось (до -0,2%);
 - промышленное производство перешло от спада к росту (от -3,4% в 2015 году до 1,3% в 2016 году);
 - инфляция достигла исторически низкого уровня (5,3%);
 - отток капитала сократился в 3,5 раза.
- Вместе с тем:
- усилилось падение реальных доходов населения (с -4% в 2015 году до -5,4% в 2016 году);
 - сократились инвестиции в основной капитал (-8,4% в 2015 году и -0,9% в 2016 году);
 - в явной рецессии находится ряд отраслей, в том числе строительная (-5,7%).

Что касается основных показателей банковской системы за 2016 год, то они таковы.

С одной стороны:

- сокращается просроченная задолженность и физических, и юридических лиц (физлица: -0,7%, юридические: -8,9%);
- растёт достаточность капитала (13,1%);
- получена впечатляющая прибыль (свыше 900 миллиардов рублей, прирост почти в 5 раз)³.

С другой стороны:

- корпоративный кредитный портфель сократился (на 9,5%);
- динамика роста капитала и депозитов физлиц (по 4,2%) отстаёт от инфляции, то есть в реальном выражении также сократилась;
- несмотря на сокращение просроченной задолженности, продолжают расти отчисления в резервы, правда, менее динамично, чем раньше (+33,3% в 2015 году и +3,5% в 2016 году);
- наблюдается отток корпоративных средств со счетов и депозитов банков (-13,8%)⁴.

По данным Банка России, за период с 1.01.2016 г. по 1.05.2017 г. прирост предоставленных банками кредитов юридическим лицам в рублях составил 5,3% (22 378 млрд руб. против 21 253 млрд руб.)⁵. Несмотря на некоторое оживление кредитова-

ния корпоративного сектора, его динамика пока существенно ниже даже посткризисного 2012 г., когда кредитование юридических лиц фактически стагнировало — рост кредитов данному сектору составил «всего лишь» 12,7% (для справки: в 2011 году — 26%).

При этом прирост просроченной задолженности за период с 1.01.2016 г. по 1.05.2017 г. составил 10,3% (с 1 677 млрд руб. до 1 850 млрд руб.)⁶.

Вряд ли нуждается в подробном теоретическом обосновании тезис о том, что состояние экономики страны в значительной степени зависит как от действий, предпринимаемых участниками финансового рынка, так и от согласованности их целей. В нынешней ситуации, на наш взгляд, приходится констатировать, что налицо разбалансированность интересов Банка России, коммерческих банков и организаций реального сектора: цель мегарегулятора — снижение инфляции через парадигму банковского надзора и регулирования, обеспечение стабильности «любой ценой»; приоритет кредитных организаций — превалирование интересов доходности и прибыли над задачами расширения кредитной активности и поддержки экономического роста; интересы организаций реального сектора — развитие бизнеса с возможностью привлечения доступных по цене и приемлемых по срокам заемных средств.

Цели Банка России

Как известно, основными целями Банка России являются защита и обеспечение устойчивости рубля, эффективно и бесперебойно функционирование системы расчетов, стабильности национальной платёжной системы и финансового рынка. Ключевым направлением денежно-кредитной политики как составной части современной экономической политики России является снижение уровня инфляции и поддержание ее на определенном уровне.

Однако ориентация тренда ключевой ставки Банка России не на показатель среднего уровня рентабельности предприятий, а на инфляцию и инфляционные ожидания сдерживает развитие кредитования реального сектора экономики, многие предприятия которого не в состоянии обслуживать долг в условиях действующих процентных ставок. Все еще высокая ключевая ставка создает альтернативу реальному кредитованию и не только абсорбирует ликвидность, но и лишает реальный сектор кредитных ресурсов⁷.

Несмотря на повышение рентабельности во многих секторах экономики

вследствие девальвации рубля высокие ставки сдерживают кредитование инвестиций, не позволяя в полной мере воспользоваться полученными конкурентными преимуществами. Низкая доступность кредитных средств подтверждается исследованием Всемирного экономического форума, по результатам которого Россия находится на 57 месте по доступности кредитов из 140 стран⁸, и, как показывает практика, не может быть скомпенсирована ни через специализированные каналы рефинансирования ЦБ, ни через инструмент государственных гарантий, ни через субсидии на покрытие процентной ставки.

Пруденциальные ограничения, более жесткие даже по сравнению с требованиями Базеля 3, существенно сдерживают программы рефинансирования ЦБ и развитие современных моделей кредитования.

В результате доля банковского кредита в источниках инвестиционного развития предприятий составляет всего 5,9%. Согласно Основным направлениям единой денежно-кредитной политики за 2016 год за счет кредитов, полученных от кредитных организаций, в РФ финансируется лишь 8% инвестиций в основной капитал. Процент малых и средних предприятий, имеющих хотя бы один действующий кредит, составляет всего 22%, против 42% в среднем по развитым странам. Это свидетельствует о проблемах с доступностью кредитных средств.

В 2015 г. проявилась и в 2016-м продолжилась тенденция снижения объемов вновь выданных банками кредитов экономике в годовом выражении: если в I квартале истекшего года сокращение корпоративного кредитования составило 1,98%, снизившись до 32,9 трлн руб.,⁹ то за 9 месяцев отрицательная динамика — уже 6,5%¹⁰. При этом портфель кредитов малому и среднему бизнесу снизился на 9,8%, крупному — на 6,3%.

Из информации о ключевых показателях по банковскому сектору за июнь 2017 года, опубликованной Банком России, корпоративные кредиты месяц к месяцу остались неизменными. Год к году последние, по экспертной оценке, сократились на 1,5% против снижения на 1% в мае, то есть падение в июне перестало замедляться. С начала года, согласно оценке регулятора, корпоративный портфель прибавил 1% (по расчетам аналитиков, однако, он вырос всего на 0,2%)¹¹.

Цели коммерческих банков

Что касается коммерческих банков, то, ставя главной задачей получение при-

были от своих операций, они не горят желанием участвовать в созидательной экономике. Жалуясь на отсутствие средств и ухудшение рыночной конъюнктуры, кредитные организации часто пускают полученные от Банка России деньги на валютные спекуляции, не желая рисковать на валютном рынке собственными средствами. Согласно исследованию аналитика Sberbank CIB Искандера Абдуллаева, «не менее трети совокупного объема ликвидности, привлекаемой посредством валютного РЕПО, используется отнюдь не для кредитования, а для арбитражных операций и (или) для carry trade», или, проще говоря, для валютных спекуляций¹².

Очевидно, что игру на разнице курсов банки рассматривают как более быстрый способ получения прибыли, чем кредитование бизнеса или населения. Банк России мог бы ограничить выдачу им средств, которые идут не на кредиты предприятиям, а попадают в рискованную игру на валютном и фондовом рынках, однако этого не происходит.

Если говорить об источниках доходов, то по итогам I полугодия 2016 г. корпоративное кредитование (и другие операции с юридическими лицами) оказалось наиболее доходным для российских банков. По данным НРА, чистый доход от этих операций составил 794,4 млрд руб.¹³ (в I полугодии 2017 г., как отмечалось выше, получено 770 млрд руб.). В то же время, в условиях режима плавающего валютного курса периодические всплески спекулятивной активности на денежном рынке приводят (в отсутствие набора эффективных инструментов регулятора для их ограничения) к тому, что доходность на рынке валютном начинает значительно превышать доходность операций на рынке кредитования. Так, средневзвешенная доходность банков от операций с иностранной валютой и драгоценными металлами в I квартале 2016 г. более чем в 63 раза превосходила средневзвешенную доходность от кредитования нефинансового сектора [1].

Невыгодность реального сектора экономики для банковских инвестиций объясняется не только наличием альтернативных источников дохода и высокими рисками корпоративного кредитования, но и другими факторами. Среди них — проблемы с оценкой залогового имущества. Заемщикам часто сложно обосновать приемлемость того или иного вида обеспечения из-за специфики производства. «У банка есть кредитный комитет, который всегда думает: а как это

оформить? – отмечает сопредседатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», президент группы «Стан» Сергей Недорослев. - У людей в этом комитете возникает ощущение, что им что-то подсовывают, и им проще было бы оформить документы на очередной «Ашан», чем дать денег промышленнику. Выходит, что вся система сопротивляется тому, чтобы выдать кредит промышленнику на развитие производства»¹⁴.

Цели хозяйства

Стремление хозяйствующих субъектов получить относительно дешевый кредит не только на краткосрочный период для пополнения оборотных средств и покрытие кассовых разрывов, но и на развитие и модернизацию своего бизнеса также наталкивается на ряд препятствий, связанных с несовершенством механизмов финансирования. Так, действующие программы субсидирования процентных ставок не могут глобально решить проблему с доступом большого количества предприятий к банковскому кредиту. Созданный в 2014 г. Фонд развития промышленности предлагает ставку в 5% для целей модернизации и техпереворужения, сумму займа от 50 до 500 млн. руб. сроком на 5 лет, но при условии софинансирования 50/50, что приемлемо далеко не для всех промышленных предприятий.

Другие проблемы программ субсидирования процентных ставок по выданным кредитам состоят в том, что:

- субсидируются изначально необоснованно завышенные (вследствие высокой ключевой ставки) ставки по кредитам, что приводит к сверхтратам из бюджета;
- налицо сложность процедур субсидирования;
- имеет место высокая коррупционная составляющая;
- субсидия поступает позже, чем срок погашения процентов по кредиту, т.е. заемщик оплачивает полный объем из собственных средств.

Программы специализированных каналов рефинансирования Банком России коммерческих банков в целях кредитования реального сектора экономики показывают низкую эффективность ввиду того, что:

- объем средств по программам небольшой, процедура сложна и, как результат, - недоступность для предприятий, прежде всего, сегмента МСП
- доступ к данным программам имеет очень ограниченное количество банков;

· программа проектного финансирования (Постановление Правительства РФ № 1044) заморожена, и изначально не соответствовала критериям проектного финансирования, принятым в международной практике;

· «Программа 6,5%» в 2016 году так и не вышла на плановые объемы;

· программы рефинансирования банков под портфели выданных кредитов МСП так и не заработали вследствие ограничений, связанных с неполноценным внедрением требований Базеля 3 и избыточными пруденциальными ограничениями;

· высокий уровень кредитных рисков, установленный требованиями Банка России по формированию резервов на возможные потери по ссудам МСП, существенно ограничивает возможности российских банков по кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса.

Объективные реалии таковы, что предлагаемые к широкому обсуждению экспертным сообществом глобальные коррективы на макроуровне, призванные стимулировать процесс кредитования реального сектора, требуют времени. К ним относятся такие, как: изменение вектора денежно-кредитной политики Банка России (от «умеренно-жесткой» к «умеренно-мягкой» со снижением ключевой ставки и поддержанием ее в пределах +1,5-2% от значения инфляции); отказ от режима плавающего валютного курса; запуск полноценных программ рефинансирования банков под проектное финансирование с участием СОПФ и под секьюритизированные портфели кредитов МСП; устранение пруденциальных ограничений, сдерживающих наращивание объемов банковского кредитования несырьевого сектора экономики; принятие программы повышения доступности банковского кредитования в субъектах РФ; обеспечение в России рынка синдицированного кредитования и др.

В этих условиях особую актуальность приобретает внедрение на микроуровне, т.е. на уровне самих кредитных организаций, инновационных изменений в содержании механизма кредитования заемщиков, не дожидаясь указанных выше внешних новаций, с тем, чтобы придать импульс кредитной активности. В целях повышения «аппетита» коммерческих банков к кредитованию организаций реального сектора, приоритетизации направления ресурсов именно на эти цели, необходима коренная корректировка бизнес-модели в своей работе с целью рез-

кого сокращения доли высокорискованного бизнеса, и в первую очередь – в сфере корпоративного кредитования крупных и средних заемщиков.

Речь идет не просто об ужесточении отдельных условий кредитования (новые ковенанты к кредитному договору, требования к обеспечению и т.д.), а о построении тщательно выверенного механизма жизненного цикла кредита, своего рода новой концепции кредитования (НКК). Ее воплощение уже реализовано в модели кредитования, применяемой рядом крупнейших банков, в первую очередь применительно к крупным и средним корпоративным заемщикам. Новый механизм рассмотрения кредитной заявки позволяет, во-первых, сократить время ее рассмотрения, во-вторых, снизить риски кредитных сделок.

Специально разработанная методология включает:

- расчет и установление лимита риска на каждого клиента;
- принятие решения о кредитовании командой из 3-х представителей банка (формат «6 глаз»);
- сокращение времени ожидания решения банка.

Основными принципиальными положениями концепции являются следующие:

- один из главных параметров, определяющих как подходы к работе над сделкой, так и ее условия, - уровень риска сделки;
- категория риска заявки зависит от степени установленного риска на заемщика или группы взаимосвязанных заемщиков, размера лимита на заемщика/группу, специфики сделки (наличия стоп-факторов, ожидаемого риска потерь при дефолте заемщика и др.);
- чем выше категория риска кредитной заявки, тем более высокий уровень коллегиального органа осуществляет независимую экспертизу;
- простые стандартные сделки с кредитовавшимися ранее клиентами проходят более оперативно, по упрощенной процедуре принятия решения (с использованием заранее утвержденных лимитов);
- промежуточные согласования при принятии решения по заявке отсутствуют – она сразу попадает на уровень, который уполномочен принять по ней окончательное решение;
- применяются фиксированные структура заявки и автоматизированные инструменты расчета уровня риска сделки;
- взаимодействие между сотрудниками подразделения банка носит нефор-



Рис. 1. Инструменты снижения кредитных рисков в НКК

мальный/рабочий характер, что имеет важное значение для процесса – основная доля вопросов должна сниматься в рабочем порядке.

К базовым элементам НКК относятся:

- новая система лимитов и профилей риска;
- работа института андеррайтинга;
- новые принципы принятия решений и порядок рассмотрения кредитных заявок;
- расчет моделей риска сделки (PD, LGD, cash flow, модель резервирования, модель ценообразования).

Основные инструменты снижения рисков модели показаны на рис. 1.

1. Этапы кредитного процесса в НКК.

Первый этап: принятие решения о работе с клиентом:

- запрос клиентским менеджером у клиента минимального обязательного пакета документов;
- составление клиентским менеджером предварительной структуры сделки (term-sheet/проект решения);
- определение взаимосвязанных заемщиков (по юридической связанности).

Второй этап: сбор документов и организация работы:

- согласование клиентским менеджером term-sheet с потенциальным заемщиком;
- запрос клиентским менеджером у клиента и предоставление последним основного пакета документов, необходимого для принятия решения;
- передача документов в кредитующем подразделении и в сопровождающие службы.

Третий этап: работа кредитующего подразделения:

- расчет предварительного рейтинга всех участников сделки;
- расчет моделей: PD (вероятность дефолта), LGD (уровень потерь при дефолте), EAD, cash flow, модели резервирования, модели ценообразования; определение внутреннего рейтинга клиента на основе IRB-подхода;
- подготовка кредитной заявки (включая резюме, подписанное сводное заключение);
- подготовка проекта решения;
- запрос продуктового лимита и лимита на клиента;
- консолидация заключений служб (кредитной, залоговой, юридической, безопасности).

Четвертый этап: независимая экспертиза рисков и подготовка заключения андеррайтера:

- заполнение заявки андеррайтером в его части, подготовка заключения андеррайтера;
- определение окончательного рейтинга участников сделки;
- подготовка проекта решения, заавизированного андеррайтером.

Пятый этап: принятие решения в формате «шесть глаз»:

- принятие и письменное оформление решения, принятого в формате «шесть глаз».

Шестой этап: вынесение заявки на кредитный комитет (при необходимости его проведения):

- презентация заявки на кредитном комитете;
- решение кредитного комитета.

2. Система лимитов и профилей риска кредитной сделки.

Основные принципы лимитирования:

- все кредитные сделки осуществляются в пределах установленных лимитов. Если продуктового лимита, уже утвержденного по предыдущим сделкам заемщика, нет, то он одобряется одновременно с одобрением сделки;

- существуют уровни иерархии лимитов для всех заемщиков и групп: на группу, на компанию, тип лимита

- как правило, лимиты выстраиваются «снизу вверх» (от уровня продуктов к уровню группы)

- чаще всего лимиты устанавливаются «с запасом», т.е. сумма лимита превышает запрос заемщика, чтобы в дальнейшем кредитовать его в рамках уже утвержденного лимита

- кредитование клиента в рамках утвержденных ранее лимитов происходит в «облегченном» режиме (формат – «6 глаз», укороченная заявка и др.)

- процесс кредитования с точки зрения его соответствия установленным лимитам контролируется андеррайтером.

Совокупный лимит кредитования, определяемый исходя из расчетного маркера кредитоемкости, складывается из суммы продуктовых лимитов на клиента, то есть:

а) определяется расчетный маркер кредитоемкости - РМК (с учетом залоговых возможностей заемщика, его собственного оборотного капитала, возможности оплачивать проценты по ссуде, объема быстрореализуемых (высоколиквидных) активов, соотношения рентабельности активов и суммы пассивов, объема месячной/квартальной выручки, значения EBITDA, рейтинга и др.);

б) на основе РМК устанавливается совокупный лимит на унифицированные кредитные продукты заемщика;

в) в пределах совокупного лимита осуществляются сделки в объеме продуктовых лимитов на данного клиента (например, лимит рамочной кредитной линии, разового кредита, «овердрафта» и т.д.).

3. Определение категории риска заявки и подразделения, уполномоченного принимать решение (табл. 1).

Выводы.

Снижение поступательной динамики объемов кредитования коммерческими банками России предприятий и организаций реального сектора экономики – следствие падения доступности кредитных ресурсов, разбалансированности интересов участников рынка – Банка России, кредитных организаций и субъектов

хозяйствования. Не дожидаясь устранения этих причин, крайне важно уже сейчас задействовать механизмы, минимизирующие кредитные риски банков, стимулирующие их направлять ресурсы в первую очередь не на спекулятивные сегменты рынка, а на кредитование хозяйства. Необходима коренная корректировка бизнес-модели кредитного процесса с целью резкого сокращения доли высокорискованного бизнеса, и в первую очередь – в сфере корпоративного кредитования крупных и средних заемщиков.

Главным преимуществом новой системы является не просто ужесточение отдельных условий кредитования, а построение тщательно выверенного механизма жизненного цикла кредита в рамках новой концепции кредитования (НКК). Тиражирование данной модели, на наш взгляд, не только снизит проблему плохих долгов, но и усилит интерес банков к кредитованию реального сектора экономики.

Практика применения новой системы кредитования корпоративных клиентов сегмента крупный и средний бизнес показывает, что:

- совокупность лимитов, построенных по принципу иерархии, позволяет, во-первых, обеспечить дополнительный контроль рисков, во-вторых, сократить сроки процесса, в-третьих, упростить одобрение новых сделок с заемщиком в будущем;

- расчет индивидуального рейтинга заемщика для определения категории его риска, присвоение каждому кредитующему подразделению соответствующего профиля полномочий, автоматизация отдельных этапов процесса, использование моделей – при прочих равных условиях, несомненно, существенно повышают в НКК обоснованность принятия решений по кредитной сделке, снижают ее риски, способствуют в итоге укреплению устойчивости кредитной организации.

Литература

1. Андрияшин С.А. Плавающий курс рубля и кредитование экономики: воспроизводственный подход// Банковское дело. 2016, N 9 (272). С. 6 -15
2. Артюхова А.В. Банковские риски в сфере кредитования: кредитный риск// Проблемы экономики и менеджмента. 2014. № 12. С. 75–81.
3. Афанасьева О.Н. Рейтинговая оценка кредитоспособности заемщика// Банковское дело. 2013. № 12. С. 68–75.
4. Борщева А.Н. Новые подходы к определению понятий «кредитный риск»

Таблица 1
Определение категории риска заявки и уровня принятия решения

Определение категории риска заемщика/ группы	Определение лимита наивысшего уровня	Проверка особых факторов	Определение категории риска заявки	Определение уполномоченного подразделения
Рейтинг = Рейтинговая модель + Отчетность заемщика + Оценка его положения в отрасли, степени господдержки	Определяется принадлежность заемщика к группе	Определяется наличие стоп-факторов	Категория риска заявки = Лимит + Категория риска заемщика/ группы	Любое кредитующее подразделение банка имеет закрепленный за собой уровень полномочий (профиль риска) по утверждению заявок в зависимости от их категории риска
На основе Рейтинга устанавливается Категория риска заемщика (высокий риск (рейтинг 15-26), средний (рейтинг 12-14), низкий (рейтинг 1-11))	Если клиент входит в группу, используется лимит на группу взаимосвязанных заемщиков	Определяется стандартность продукта по критерию срока. Данные по залогом подставляются в модель потерь при дефолте (LGD)	При нестандартности заявки категория риска и процесс ее утверждения зависят от характера особых факторов	Уровень полномочий определяется максимальной суммой лимита для каждой категории заемщика/ группы
	Если клиент не входит в группу, используется совокупный лимит на заемщика	Определяется величина потерь при дефолте и стандартность заявки по данному критерию		

и «управление кредитным риском» коммерческого банка// Вопросы экономики и права. 2010. № 30. С. 94–97.

5. Ушанов А.Е. Оптимизация кредитного процесса в условиях вызовов// Финансы и кредит. 2015. N 21 (645), июнь. С. 37-43.

6. Ушанов А.Е. Совершенствование инструментов кредитного процесса// Научное издание (Интернет-журнал). 2015. Том 7, N 4. С. 1-12.

Ссылки:

- 1 https://arb.ru/upload/iblock/e4e/1%20half%20of%202017_condition%20of%20russian%20economy%20index%20by%20arb_with%20calc_desc.
- 2 Цена на нефть, монетарные показатели, показатели банковского сектора, социальные факторы и рынок труда, инвестиции и макроэкономические показатели
- 3 В июне 2017 г. доналоговая прибыль банковского сектора составила 117 млрд руб., а за I полугодие т.г. – 770 млрд руб. При этом вклад Сбербанка в месячный результат составил 64% (!), за

полугодие он заработал чуть больше половины прибыли всего сектора (54%)

4 https://arb.ru/upload/iblock/719/Godovoy%20Doklad%20A5_WEB.pdf. Из Доклада к съезду АРБ-2017

5 <http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx>

6 <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx>

7 В условиях закрытия для отечественных организаций рынков внешнего фондирования единственным средством оживления их производственной деятельности могут быть только банковские кредиты. Особенно важна кредитная поддержка экспортных сегментов экономики, а также экспортно ориентированных предприятий реального сектора, программ импортозамещения, современной инфраструктуры, сегментов малого и среднего предпринимательства, жилищного строительства

8 Данные Всемирного экономического форума, 2015 г.

9 http://www.ra-national.ru/sites/default/files/obzor_bankovskogo_sektora_za_1_kvartal_2016.pdf;

10 http://cbr.ru/analytics/print.aspx?file=bank_system/din_razy_16_10.htm

11 <http://1prime.ru/experts/20170718/827691307.html>

12 http://rusplt.ru/society/society_16201.html

13 http://www.psbinvest.ru/upload/files/stocks-ic/Banks_3m2016.pdf

14 http://www.arfi.ru/news/index.php?SECTION_ID=3&ID=26127

The interests of participants of the financial market and stimulate lending activity

Ushanov A.Y.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Along with the positive changes in the Russian economy and in the financial sector that occurred in 2016, there are negative trends,

creating a risk of falling into a systemic crisis. One of the reasons, in our view, is an imbalance between the interests of the Bank of Russia, commercial banks and borrowers. This, in particular, prevents the escape of process of crediting by banks of real sector on the necessary trajectory of growth.

Since the implementation of the measures widely discussed on different levels (the change of the vector of monetary policy of the Bank of Russia, removing prudential constraints on credit growth, etc.) takes time, now is the time to offer banks a mechanism to significantly reduce credit risks and thereby increase their interest in increasing funding for the sector. Such a mechanism could become a new concept of the credit process discussed in the article.

Keywords: The Bank of Russia, commercial banks, new concept of credit, the stages of the credit process

References

1. Andryushin S. A. A floating exchange rate and lending to the economy: reproduction approach// Banking. 2016, N 9 (272). P. 6 -15
2. Artyuhova A. V. Banking risks in lending: credit risk// Problems of Economics and management. 2014. No. 12. S. 75-81.
3. Afanasyeva O. N. The rating of the creditworthiness of the borrower// Banking. 2013. No. 12. P. 68-75.
4. Borshchev, A. N. New approaches to the definition of «credit risk» and «credit risk management» of commercial Bank// Economics and law. 2010. No. 30. S. 94-97.
5. Ushanov, A. E. Optimization of the credit process in the context of the challenges// Finance and credit. 2015. N 21 (645), June. P. 37-43.
6. Ushanov A. E. Improved tools, credit process// science of Science (online journal). 2015. Vol. 7, N 4. P. 1-12.

Инновационное проектное кредитование в схемах управления кредитным и репутационным банковскими рисками

Русанов Юрий Юрьевич,
д.э.н., профессор, профессор кафедры
банковского дела, РЭУ им. Г.В.
Плеханова, rusanov@mail.ru

Наточеева Наталья Николаевна
д.э.н., профессор, профессор кафедры
банковского дела, РЭУ им. Г.В.
Плеханова, natocheeva12@yandex.ru

Белянчикова Татьяна Викторовна
к.э.н., доцент кафедры банковского
дела, РЭУ им. Г.В. Плеханова,
maestra@mail.ru

Бектенова Гульмира Султановна
старший преподаватель кафедры
банковского дела, РЭУ им. Г.В. Пле-
ханова, Gulmira2002@mail.ru

В статье приведены дискуссионные позиции различных трактовок понятий «финансы и кредит», «проектное финансирование» и «проектное кредитование» и дана аргументация того обстоятельства, что на практике реализация именно проектного финансирования эксклюзивно и эпизодично, а в реальности всё денежное обеспечение проектов осуществляется по схемам кредитования. Сформулированы и приведены инновационные схемы проектного кредитования в форме управления банковским менеджментом денежными потоками проекта, включающими различные вариации способов управления с разной степенью подключения сотрудников банка к реализации проекта на различных этапах. Показано, насколько инновационное проектное кредитование в форме управления денежными потоками проекта сильнее снижает кредитный риск, чем традиционная ориентация на адекватные возвратные денежные потоки. Выявлено влияние инновационного проектного кредитования на снижение репутационного риска.

Ключевые слова: проектное финансирование, проектное кредитование, инновации, инновационное проектное кредитование, денежные потоки проекта, кредитный банковский риск, репутационный банковский риск.

В экономической литературе и научных публикациях в последние годы не затихает дискуссия о содержании, сходстве и расхождении двух базовых понятий: «финансы» и «кредит». Подаваемое как крупное достижение экономической науки, эксклюзивное определение финансов как «формы движения денежных доходов» [1] не делает различия между категориями «финансы» и «кредит», но надо обладать либо яркой фантазией, либо административной логикой, чтобы отнести кредиты, займы, ссуды, представляющие собой получение на время чужих денег на условиях возвратности, срочности, платности, целенаправленности под угрозой штрафов, пени, а то и встреч с коллекторами и приставами при невыполнении принятых обязательств, к доходам. Эти доходы доводят людей до нищеты, а то и до петли.

Вместе с тем административная логика создателей нормативной документации спокойно относит банки к финансовому сектору [2] экономики России, а кредитную кооперацию и ростовщические микрофинансовые организации к некредитным финансовым организациям [3]. С этой позиции вполне обоснованной выглядит идея Минфина облагать налогом на доходы получаемые кредиты и списываемые при банкротстве долги.

Аргументация противников единства понятий финансов и кредита достаточно убедительна: финансы не реализуют главных принципов кредита, и в первую очередь возвратности и платности, разве что по отдалённым, косвенным, конверсионным схемам. Так финансирование социальных проектов приносит «возвратный доход» в форме благодарности, повышения репутации, укрепления общественной позиции, но никак не в форме денег. Всё приведённое выше позволяет сделать вывод о том, что термин «проектное финансирование» относится скорее к административным, чем к реальным, по крайней мере, по отношению к кредитным организациям. А соответственно в банковском проектном кредитовании формируются и реализуются все разновидности банковских рисков и в первую очередь кредитный риск [4]. При этом сама организация проектного кредитования по инновационным схемам может реализовать методики минимизации кредитного и репутационного банковских рисков.

В современных трактовках термин «проектное финансирование» не только научно не обоснован, но и неоднозначен. Чаще всего под проектным финансированием предлагают понимать схемы, когда вложенные в проект средства планируются возвращать за счёт ресурсов, аккумулируемых самим проектом [5]. Во-первых, финансирование не реализует принцип возвратности, а во-вторых, адекватные денежные потоки в управлении кредитным риском банковский риск-менеджмент оценивает, отслеживает и стабилизирует уже столетия, а аргумент, что данное понятие «общепринятое», вполне соответствует либо административной, либо детской наивной и упрямой логике.

Ещё более странным и нелогичным является определение опять же проектного финансирования как схемы, когда для реализации проекта создаётся специальная компания-посредник. Во-первых, в том или ином облике, в единичном или множественном числе посредники всегда стараются присоединиться к любому более или менее выгодному проекту и мероприятию, а во-вторых, их компетентность в смысле управления проектом, а не «пристраивание хоботка» к его денежным потокам крайне сомнительна.

Около четырёх десятилетий назад при административно-уголовной переориентации политики, экономики, нации, образования, здравоохранения, социальной сферы России на рыночные ценности и принципы отечественные учёные-экономисты были вынуждены перенимать западные методики и схемы, некоторые из которых при компетентной адаптации оказались весьма полезными. Проектное кредитование в этих схемах рассматривалось в совсем иных сценариях, чем современные трактовки. Оно

предполагало разделение проекта на несколько узко специализированных профессиональных сфер, таких как:

- подготовка и оформление документации;
- строительные работы;
- приобретение, монтаж и наладка оборудования, транспорта;
- подготовка специалистов и формирование кадрового состава;
- контакты и установление договорных отношений со смежниками;
- приобретение сырья, материалов и т.д.

При этом вопросы концентрации денежных ресурсов и их использование во всех специализированных сферах проекта берёт на себя банк, обеспечивая контроль и рационализацию денежных потоков, минимизацию расхода средств и их возможное нецелевое использование.

Такая вариация понятия «проектного кредитования (финансирования)» была известна ряду учёных и специалистов с начала 90-х годов, но по понятным причинам не признана и не принята практиками. В начале нового века преподавателями кафедры Банковского дела РЭУ им. Г.В. Плеханова был проведён опрос предпринимателей самых различных сфер, отраслей и регионов деятельности. На вопрос «Что бы Вы предпочли – целевой кредит или проектное кредитование?» только несколько из почти четырёх сотен опрошенных респондентов согласились на проектное кредитование, то есть на управление денежными потоками их проектов партнёрами – специалистами банка.

Вопрос об инновационности такой трактовки и такой схемы проектного кредитования (финансирования) имеет все основания быть решённым положительно.

Инновации (вложения средств во что-то новое) в модификациях модернизация, обновление, интеллектуализация, рационализация могут иметь не только разные вариации, но и разную эффективность, полезность, рискованность. В том числе инновации могут быть и заимствованными, то есть ранее применяемыми в других отраслях, регионах, в других странах и в другое время. Для такой ситуации хорошо подходит выражение, что «новое – это хорошо забытое старое». Важным моментом является также и то, что такие инновационные схемы проектного кредитования несут выгоду и самим авторам, и реализаторам проекта, и банкам-партнёрам. Обеспечение проекта денежными средствами может про-

ти по разным схемам, но все они достаточно проблемны для отдельных лиц и организаций, участвующих в реализации проекта. При этом можно рассмотреть несколько вариантов.

Государственные средства или средства общественных организаций могут быть предоставлены, если проект имеет большое национальное, социальное, экологическое значение.

Вкладывать собственные средства – значит снижать уровень как жизни как для себя, так и для своей семьи.

Зарубежные инвестиции, средства партнёров по бизнесу и акционеров приведут к потере части собственности автора и реализатора проекта.

Схема 3F (family, friends, fools – семья, друзья, дураки) срывает только в исключительных случаях, когда последние располагают средствами, не нашедшими другого применения.

Банковский кредит, особенно по схемам проектного кредитования нередко оказывается наиболее доступным денежным ресурсом для реализации проекта.

Однако для банковского менеджмента проектное кредитование – это не только возможность расширить свою клиентскую базу, но и средство значительного усиления методического обеспечения и инструментария управления рисками и в первую очередь такими, как кредитный и репутационный.

Суть управления кредитным риском состоит в оценке, мониторинге и поддержке кредитоспособности заёмщика в смысле возможности и готовности последнего полностью и в назначенные сроки выполнить взятые на себя обязательства по возврату кредита.

Возможность означает, что денежные ресурсы, которыми располагает заёмщик, вполне соответствуют требуемым параметрам денежных потоков, обеспечивающих возврат кредита (адекватные, общие, альтернативные, параллельные, экстремальные).

Готовность оценивается личной моральной кредитоспособностью, отражающей этическую репутацию заёмщика в смысле его честности, верности слову, готовности пожертвовать частью своего имущества, сэкономить на потреблении – лишь бы точно исполнить свои обязательства.

Исследования в области поведенческих финансов и бихевиоризм (наука о поведении), изучающих моральные личностные мотивы принятия управленческих решений, выявили приоритеты обратной связи позиций «возможности» и

«готовности» в оценке кредитоспособности заёмщиков. То есть богатство и власть, обеспечивающие возможности заёмщика вернуть взятый кредит, не означают его готовности честно выполнить свои обязательства.

В значительной мере эти проблемы в управлении кредитным риском банковский риск-менеджмент способен разрешить при применении схем проектного кредитования. Управление денежными потоками проекта по инновационным схемам позволяет стабилизировать как входящие, так и исходящие денежные потоки, причём не только в текущем периоде, но и будущем, то есть обеспечить не только платежеспособность, но и кредитоспособность заёмщика, создавая у него, с одной стороны, возможности своевременно и в полном требуемом объёме получать все необходимые средства на всех этапах прохождения проекта, а с другой стороны – также своевременно, полно и под строгим контролем возвращать банку кредитные ресурсы, у него взятые.

Процесс инновационного проектного кредитования может быть организован по нескольким схемам, при этом участие самого банка и соответственно отвлечение его персонала предполагается в большей или меньшей степени интенсивными:

- мониторинг денежных потоков проекта по представляемым исполнителем-партнёром документам;
- оплата из средств предварительно открытого счёта, на который зачислены кредитные ресурсы, предоставляемых исполнителями платёжных документов после соответствующей их проверки;
- сопровождение специально выделенными сотрудниками банка, отвечающими за проектный кредит, производимых исполнителями закупок, заказов, оплат;
- проведение оплаты предоставляемых исполнителями платёжных документов после предварительного анализа и оперативного мониторинга рынка, включая альтернативный отраслевой и региональный аспекты;
- самостоятельно силами сотрудников банка оформление заказов в соответствии с потребностями проекта и оплата поставленных товаров или выполненных работ;
- оплата банком по синдицированным целевым счетам через своих клиентов, партнёров, акционеров, возможно прямо или косвенно участвующих в проекте, затрат по покупке товаров или про-

изготовлении работ в соответствии с потребностями проекта;

- личное посещение сотрудниками банка, курирующими данный проект, анализ и оценка состояния производимых работ и в первую очередь выявление и возможно устранение на месте факторов, негативно влияющих на денежные потоки проекта и формирующих условия для образования угроз кредитного рынка.

Надо иметь в виду, что успешное применение инновационной схемы проектного кредитования в управлении банковским кредитным риском во многом зависит от опыта, квалификации и профессиональной компетентности сотрудников банка, которым поручено управлять денежными потоками проекта; наличия адекватного обеспечения качественной информацией, эффективных рычагов управленческих воздействий, а также от реальной специализации банка, от опыта работы и специализации акционеров, партнёров и клиентов банка, возможно и по корпоративным схемам.

Инновационные схемы проектного кредитования не только позволяют банкам минимизировать кредитный риск, но и в значительной мере обеспечивают повышение репутации банков, признание профессионализма и компетентности его сотрудников.

Среди факторов, обеспечивающих укрепление репутации банка и позволяющих рассматривать инновационное проектное кредитование как элемент инструментария управления репутационным банковским риском, можно отметить:

- выявленную способность банка правильно оценить реальность, исполнимость и перспективность проектов;

- умение банка выбирать не только экономически выгодные, но и значимые с социальных и государственных позиций проекты;

- в цели внутренней банковской политики входит минимизация рисков банковской инициализации;

- банковский менеджмент, отбирая и управляя денежными потоками проектов, не стремится к дешёвой популярности, избегая контактов с известными и в определённых кругах почитаемыми гламур-

ными, эпатажными личностями и их представителями;

- банковский менеджмент способен выявлять мошенников и избегать контактов с ними;

- банковский менеджмент проявляет способность осуществлять управление денежными потоками проектов, то есть: организовать рабочую группу в оптимальном составе;

правильно оценить возможности проекта;

активизировать качественные информационные потоки;

своевременно проводить мониторинг внутренней и внешней ситуации, что позволяет выявлять и купировать проблемы;

- рационально управляя денежными потоками проектов, менеджмент избегает попадания в любую вариацию мисменеджмента.

Инновационное проектное кредитование, осуществляемое банковским менеджментом в форме управления денежными потоками проекта, позволяет продемонстрировать профессиональную и этическую компетентность и обеспечить своевременный и полный возврат вложенных в проект средств, а значит минимизировать кредитный и репутационный банковские риски.

Литература

1. Финансы: учебник / под ред. В.Г. Князева, В.А. Слепова. – М.: Магистр, 2008, с. 80.

2. Годовой отчёт Банка России за 2016 год – Москва, 2017, с. 36 (www/cbr.ru).

3. Федеральный закон «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)» № 86-ФЗ от 10.07.2002 г. – статья 76.1.

4. Бектенова Г.С. Основные и сопутствующие риски, возникающие в процессе организации и реализации проектного финансирования // Вестник российского экономического университета им. Г.В. Плеханова – 2015 – № 4 (82).

5. Бектенова Г.С. Система проектного финансирования в банковском менеджменте // Финансы и кредит – 2017 – № 13 (733).

Innovative project financing schemes in the management of credit and banking reputational risk

Rusanov Yu.Yu., Natocheyeva N.N., Belyanchikova T.V., Bektenova G.S.

REU of G.V. Plekhanov

The article presents a discussion of the positions of the various interpretations of the concepts of «Finance and credit», «project financing» and «project loans» and gives the argument that in practice, the implementation of the project financing exclusive and episodic, but in reality, all cash collateral projects are the schemes of lending. Formulated and presented innovative schemes project lending in the form of management of banking management of cash flows of the project, including different variations of control methods with different degree of involvement of the Bank employees towards the implementation of the project at various stages. Shows how innovative project financing in the form of cash flow management of the project reduces stronger credit risk than the traditional focus on adequate return cash flows. Revealed the effect of the innovation design credit for reducing reputational risk.

Keywords: project financing, project loans, innovations, innovative project loans, the cash flows of the project, credit risk, banking reputational risk.

References

1. Finance: the textbook / under the editorship of V.G. Knyazev, V.A. Slepov. – М.: Master, 2008, page 80.
2. The annual report of the Bank of Russia for 2016 – Moscow, 2017, page 36 (www/cbr.ru).
3. The federal law «About the Central Bank Russian Federation (Bank of Russia)» No. 86-FZ from 7/10/2002 – article 76.1.
4. Bektenova G.S. The main and accompanying risks arising in the course of the organization and realization of project financing//the Bulletin of Plekhanov Russian Academy of Economics – 2015 – No. 4 (82).
5. Bektenova G.S. The system of project financing in bank management// Finance and the credit – 2017 – No. 13 (733).

Концепция денежного потока, внешний рост и перераспределение ренты в транзакционном секторе

Динец Дарья Александровна
к.э.н., доцент, доцент кафедры «Финансы и бухгалтерский учет», Иркутский государственный университет путей сообщения,
dardinet@gmail.com

Предпринята попытка доказать, что современная концепция денежного потока создает возможности для массового перераспределения выгод от обращения ликвидности в финансовом пузыре. На основании анализа числовых данных показано, что все финансовые кризисы приводят к увеличению требований ФРС к банкам ввиду неустойчивости их пассивов. Исследованы зависимости между динамикой пассивов ФРС, рыночной капитализацией, IPO и M&A – активностью. Данные свидетельствуют о том, что после схлопывания финансового пузыря 2001 года коренным образом изменились пропорции финансового сектора США. Начиная с этого времени любой финансовый пузырь приводит к многократному увеличению банковских резервов, а с 2008 года динамика этих резервов опережает динамику обращающейся денежной массы. На основании проведенных расчетов сделан вывод о том, что при схлопывании пузыря колоссальная часть ликвидности остается на балансе ФРС.
Ключевые слова: капитализация, ФРС, IPO, слияния и поглощения, фиктивный капитал, прибыль, денежный поток

Финансовый механизм современной корпорации основан на концепции денежного потока, в соответствии с которой в качестве меры эффективности любого финансового и инвестиционного решения принимается чистый денежный поток, генерируемый этим решением, а не чистая прибыль, возникающая в результате. Прибыль как мерило экономической эффективности уходит на второй план, что по сути соответствует неолиберальной экономической доктрине, оттеснившей трудовую теорию стоимости.

Однако представляется необходимым исследование последствий изменения методологии оценки корпоративной эффективности в условиях современной рецессии, связанной со сменой технологических укладов. Смена укладов имеет приоритетное значение в нашем анализе, поскольку именно на фоне кризиса перенакопления капитала предполагается возникновение и развитие будущего уклада.

Известно, что классическими, исторически «опробованными» методами преодоления кризисов перенакопления капитала считаются революция, внешний рост (обычно через колониальную торговлю), либо инновационное развитие [1], которое непосредственно приводит к появлению принципиально новых способов производства. Различные комбинации этих способов мы можем увидеть, проанализировав историю смены технологических укладов в мире.

Однако пятый уклад, как было показано в наших предыдущих работах [3, 4, 5], завершается на фоне широкомасштабного развития транзакционного сектора и, что немаловажно, на фоне роста производства средств производства для транзакционного сектора. Здесь просматривается прямая зависимость с концепцией денежного потока: транзакционный сектор необходим для усовершенствования и ускорения совершения денежного оборота, а если мерилем эффективности признать денежный поток, то все ограничения, накладываемые законом снижения нормы прибыли, автоматически снимаются. Образно говоря, эта система оценки равнозначна такому измерению эффективности стиральной машины, как если бы более высокие цены устанавливались не на те из них, которые качественно стирают, а на те, которые используют для этого большие объемы воды.

Еще один аспект деятельности транзакционного сектора заключается в том, что в нем не создается прибавочная стоимость, а, соответственно, не может возникнуть и прибыль (поскольку прибыль возникает в процессе обращения прибавочной стоимости), а деньги чаще всего используются в форме средства платежа, а не средства обращения. Это значит, что транзакционный сектор «не производит не прибыль». Это обстоятельство накладывает еще одно ограничение на применимость классических показателей оценки эффективности, а именно процента как части прибыли, перераспределяемой в пользу первичных собственников капитала.

Процент в обычных обстоятельствах является способом перераспределения прибыли, что создает предпосылки наделяния данного инструмента регулятивными функциями в области управления денежным обращением и кредитом. Соответственно, в транзакционном секторе процент такой функции лишен, поскольку невозможно распределить то, чего не существует. Недаром все попытки повлиять на дефляцию изменением процента, вплоть до установления отрицательных его значений, систематически не приводят к успеху. Помимо прочего, скорость совершения транзакций на сегодняшний день позволяет получать арбитражную выгоду (не прибыль!) от совершения сделок ввиду колебания процента в кратчайшие временные интервалы, а потому изменение процентных ставок не приводит к устойчивым притокам капиталов в долгосрочных периодах.

Если оценивать всю систему развитого финансового рынка, то можно сделать вывод, что на нем происходит постоянная борьба за ликвидность, которая позволяет

получить своего рода ренты от эксплуатации фиктивного капитала этого рынка. Иными словами, мы полагаем, что транзакционный сектор – базис современного финансового рынка развитых стран – «не производит не прибыль», а перераспределяет ренты от арбитражных выгод спекулянтов, действующих на этом рынке.

Разумеется, если речь идет о фиктивном капитале, то в качестве инструмента арбитража выступает капитализация, не зависящая от прибыли и других показателей реальной эффективности деятельности компаний. Предвосхищая возражения на этот счет, представим наши аргументы в пользу того, что капитализация компании на современном этапе не зависит ни от каких фундаментальных показателей (таблица 1).

Перечень показателей не претендует на полноту изложения, однако иллюстрирует тот факт, что динамика фиктивного капитала не зависит от реальной результативности деятельности компаний, а ориентация инвесторов на денежный поток позволяет осознанно игнорировать финансовые проблемы компаний при выборе направлений финансового инвестирования.

Отдельного внимания заслуживают различные мультипликаторы, основанные на расчете прибыли. Описанная П. Гоханом закономерность состоит в том, что при высоком значении мультипликатора P/E слияния и поглощения используются компаниями для искусственного увеличения капитализации [2]. Интересен и тот эмпирический факт, что в периоды оживления на фондовых рынках возрастают и количества слияний и поглощений, и суммы таких сделок. То есть, высокие мультипликаторы толкают компании на слияния и поглощения, зачастую финансируемые за счет дополнительных выпусков акций, с тем, чтобы получить повышенную выгоду от использования транзакционного сектора безо всяких усилий по производству прибавочной стоимости и прибыли.

Однако представляется, что мимолетная выгода от IPO или выгодного слияния не является окончательной целью данной финансовой пирамиды. Мы полагаем, что получателем ренты от перераспределения ликвидности в транзакционном секторе можно назвать Федеральный резерв США и в меньшей степени другие центральные банки стран с развитым финансовым рынком.

На наш взгляд, механизм заключается в том, что все банки, участвующие в

Таблица 1
Обоснование независимости капитализации от фундаментальных факторов

Фактор изменения капитализации компании	Причины невозможности применения
Дивиденды	Выплата дивидендов по обыкновенным акциям, а также их размер, зависят только от решений совета директоров. Дивиденды чаще всего не коррелируют с прибылью
Процент	Индивидуальные процентные ставки устанавливаются на основании кредитных рейтингов, которые напрямую зависят от капитализации и денежного потока. То есть, процент цикличен
Прибыль	Модели оценки включают чаще чистый или свободный денежный поток. Нередки случаи, когда происходит размещение акций убыточных компаний (например, Uber или Snapchat)
Рентабельность капитала	И числитель (бухгалтерская чистая прибыль), и знаменатель (привлеченный капитал) дроби являются источниками положительного денежного потока компании. Соответственно, показатель теряет свою исходную интерпретацию
Мультипликатор P/E (цена акции по отношению к прибыли на обыкновенную акцию)	Во-первых, показатель изначально цикличен, поскольку характеризует количество годовых прибылей, в которые оценивается компания рынком. Во-вторых, в этом показателе заключен механизм искусственного роста капитализации за счет слияний и поглощений – при известном значении мультипликатора сделка слияния или поглощения приводит к консолидации прибыли, а, следовательно, автоматически к пропорциональному увеличению рыночной капитализации [2]
Денежный поток	В рыночных оценках используется прогнозный денежный поток с учетом его дисконтирования на ставку доходности, рассчитанную при заданном уровне риска. Погрешность такого расчета вряд ли может быть описана нормальным законом распределения вероятностей. Кроме того, денежный поток может не зависеть от результативности деятельности, если он формируется в финансовом секторе
Средневзвешенная стоимость капитала	Зависит от рыночных оценок, циклична
Бета-коэффициент (степень чувствительности доходности данной акции к изменению рыночной доходности)	Показатель не может учесть экстраординарные риски, например, схлопывание финансового пузыря, так как рассчитывается по сглаженным значениям
Капитализация компаний – аналогов	Показатель цикличен, не зависит от реальной эффективности деятельности компаний

финансировании сделок размещения акций, слияний и поглощений, выдавая кредиты или выступая в качестве андеррайтеров, должны формировать для этих целей собственную ресурсную базу, что в развитых экономиках принято делать через фондовый канал. Далее банки формируют нерентабельные резервы, которые хранятся в ФРС. С учетом того, что размер резервов существенно возрос после внедрения политики количественного смягчения, можно сказать о том, что

рента с ликвидности, получаемая ФРС, напрямую зависит от значения банковского мультипликатора, который, в свою очередь, зависит от скорости и объемов транзакций в банковском секторе.

Иными словами, бенефициаром рынка фиктивного капитала является Федеральный Резерв США и в меньшей степени другие центральные банки. Для доказательства нашей гипотезы обратимся к статистике исследуемых показателей.

Таблица 2
Динамика финансовых показателей США

Год	ФРС ¹		ИПО (первичные публичные размещения акций) ²			M&A (слияния и поглощения) ³		Суммарная капитализация рынка, млрд. долл. ⁴	Прибыль корпораций, млрд. долл. ⁵
	Совокупные резервы, млрд. долл.	Денежное обращение, млрд. долл.	Количество	Объем сделок, млрд. долл.	Капитализация	Количество	Объем сделок, млрд. долл.		
1985	27,141	197,488	187	4,31	15,43	2308	306	2300,86	158,1
1986	46,295	211,995	393	13,4	46,77	3448	354	2537,94	170,7
1987	40,097	230,205	285	11,68	45,59	3708	373	2531,77	232,9
1988	37,742	247,649	102	3,72	20,31	4444	586	2779,94	253,9
1989	36,713	260,456	113	5,2	19,41	5840	466	3382,23	246,3
1990	36,081	286,963	110	4,27	17,79	6064	255	3093,45	281,8
1991	25,051	307,756	286	15,35	54,53	5807	178	4159,60	310,8
1992	25,544	334,701	412	22,69	74,35	6035	186	4545,84	312,5
1993	27,967	365,271	509	31,35	125	6926	318	5251,08	386,4
1994	25,061	403,843	403	17,25	64	8193	416	5137,74	444,8
1995	22,96	424,244	461	27,95	127	9520	668	6952,03	505
1996	17,31	450,648	677	42,05	215	12015	752	8480,50	526,7
1997	23,447	482,327	474	31,76	139	13291	1118	10770,14	488,2
1998	19,164	517,484	281	33,65	164	14844	1817	12922,58	493,1
1999	16,039	628,359	477	64,95	652	13275	2139	14777,39	497
2000	11,295	593,694	381	64,86	643	14149	1968	15107,75	494,9
2001	8,469	643,301	79	34,24	176	9690	1012	13983,67	506,8
2002	11,988	687,518	66	22,03	84	8640	521	11054,43	689,9
2003	11,054	724,187	63	9,54	40	9339	669	14266,27	901,9
2004	14,137	754,877	173	31,19	148	10761	1004	16323,73	1185,8
2005	10,678	794,014	159	28,23	105	11473	1344	17000,86	1352,9
2006	11,847	820,176	157	30,48	135	13090	1862	19568,97	1270,8
2007	13,986	828,938	159	35,66	212	14109	1973	19922,28	1203,5
2008	855,599	889,898	21	22,76	63	11846	1219	11590,28	1044,3
2009	973,814	928,249	41	13,17	59	9545	878	15077,29	1450,2
2010	965,712	982,75	91	29,82	113	10306	986	17283,45	1350,2
2011	1559,731	1075,82	81	26,97	158	10642	1256	15640,71	1727,4
2012	1491,044	1169,15	93	31,11	181	10711	1004	18668,33	1679,5
2013	2249,07	1241,22	157	38,75	256	10912	1221	24034,85	1657,8
2014	2377,995	1342,95	206	42,2	238	12293	2153	26330,59	1636,7
2015	1977,163	1424,96	115	21,72	148	12877	2418	25067,54	1550,5

¹ <https://www.federalreserve.gov/publications/files/2016-annual-report.pdf>

² <https://site.warrington.ufl.edu/ritter/files/2017/06/IPOs2016Statistics.pdf>

³ <https://imaa-institute.org/m-and-a-us-united-states/>

⁴ <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MK.T.LCAP.CD>

⁵ <https://fred.stlouisfed.org/graph/?g=1Pik>

Показатели, используемые нами в анализе, обобщены в таблице 2.

Анализ динамики приведенных показателей позволил сделать следующие выводы:

1) динамика капитализации действительно не зависит от суммарной корпоративной прибыли, несмотря на то, что доля в ней прибыли финансовых корпораций неуклонно растет,

2) рассмотренные показатели позволяют разделить период исследования на два подпериода – до и после 2001 года. Данные показывают, что именно кризис

2001 года стал решающим в борьбе между финансовым и фиктивным капиталом и победой последнего на американском рынке – все показатели по сглаженным значениям до 2001 года имеют нормальные темпы роста, в целом соответствующие уровню производства и занятости, тогда как после 2001 года динамика показателей в терминах финансовой математики считается аномальной – имеют место резкие и разнонаправленные изменения. Поскольку у фиктивного капитала нет фундаментальных ориентиров, такая динамика вполне объяснима.

В частности, рассмотрим динамику публичных размещений акций на фондовых рынках (рисунок 1)

После 2001 года отчетливо видно, что объемы сделок стали расти быстрее их количества, причем, крупные сделки совершались даже в кризисные годы вне связи с прибыльностью или объемами денежного обращения, которое, судя по заштрихованной области в таблице 2, начиная с 2008 года стало уступать в объемах резервным фондам. Можно сказать, что сеньораж от инфляционного налога в этом году сменился на ренту от присвоения ликвидности финансового пузыря.

3) основной вывод, который был получен в ходе исследования, подтверждает изначальную гипотезу – после кризисов ФРС получает своеобразную ренту от обращения ликвидности. Рассмотрим рисунок 2.

Внимательный взгляд на рисунок позволяет сделать вывод о том, что и в этом анализе прослеживается четкое разделение периода анализа 2001 годом. Предыдущие кризисы заканчивались ростом совокупной капитализации, и даже опережающей динамикой этого показателя над совокупными резервами, тогда как после кризиса 2001 года ситуация резко меняется – в году, следующем за кризисами 2001 г., 2007-2008 гг. и рецессией 2010-2011 гг. динамика резервов сильно опережает рост рыночной капитализации фондового рынка. И только значение 2011 года может быть формально объяснено сворачиванием политики количественного смягчения в США. Система резервирования, основанная на субъективной оценке рисков и кредитных рейтингах, построена таким образом, чтобы увязать размер резервов с принимаемыми рисками. В этих условиях основным выгодоприобретателем безрассудного поведения рыночных спекулянтов являются не арбитражеры, как принято считать, а ФРС. Возможно, по этой причине до сих пор не практикуется применение каких-либо действенных инструментов снижения масштабов экспансии фиктивного капитала и финансовых пузырей. Такого рода политика имеет два основных последствия:

1) ослабевание действия закона нормы прибыли к понижению в условиях фиктивного капитала и фиктивных по сути прибылей приводит к тому, что перепроизводство не наступает, то есть, у предпринимателей не возникает потребности внедрения инноваций для повышения нормы прибыли,

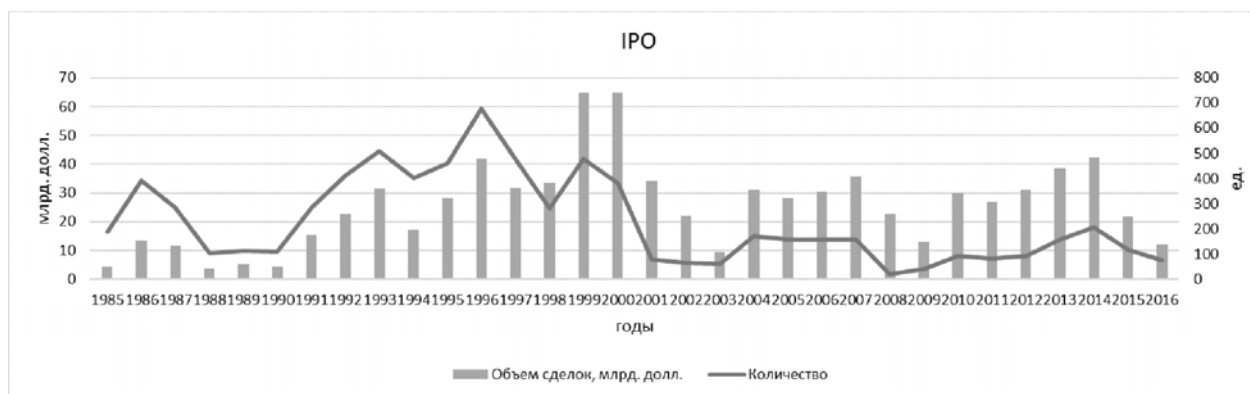


Рис. 1. Динамика IPO

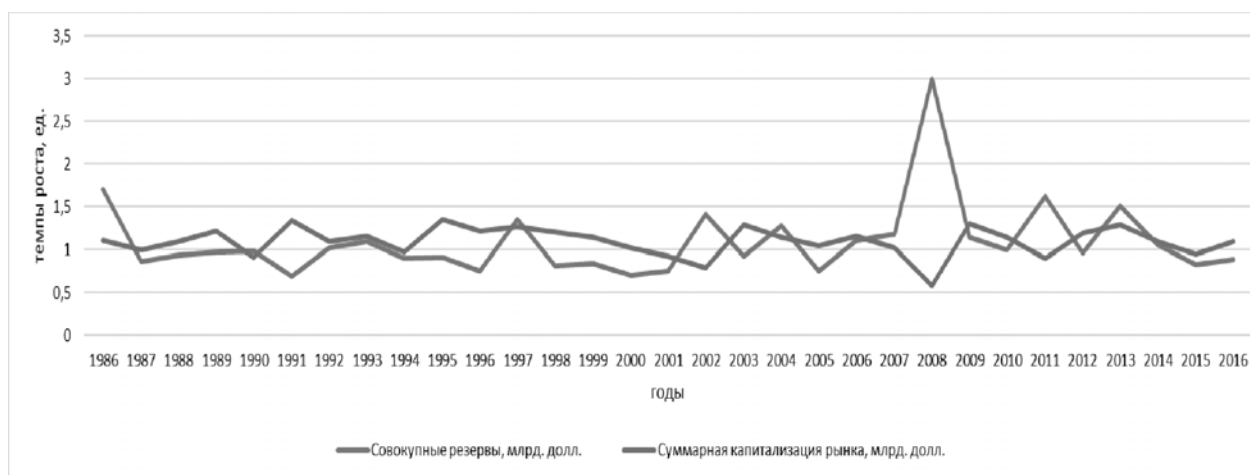


Рис. 2. Сопоставление темпов роста резервов ФРС с темпами роста капитализации фондового рынка (темпы роста резервов в 2008 году умышленно занижены для возможности наглядного представления сопоставимой информации на графике, фактический темп роста в 2008 году составляет 61,7)

2) финансовых ресурсов, остающихся в распоряжении предпринимателей после распределения ликвидности и получения ренты с нее, становится недостаточно для финансирования вложений в ядро нового технологического уклада. Коммерческие банки, в свою очередь, будут стремиться снизить риски для снижения отчислений в резервные фонды, а, следовательно, станут кредитовать только «надежных» заемщиков, имеющих высокие кредитные рейтинги, которых, как правило, лишены новаторы. Таким образом, оставшиеся финансовые ресурсы станут кредитами для производителей средств производства для уже зарекомендовавшего себя транзакционного сектора и других секторов с высокой капитализацией. Иными словами, круг замкнется.

Важную роль в нашем анализе играет и динамика слияний и поглощений (рис. 3).

Слияния и поглощения активизируются на фоне роста общей рыночной динамики с целью многократного увели-

чения капитализации даже при незначительном эффекте увеличения прибыли. В кризисные периоды количество сделок уменьшается не так существенно, как их стоимостной эквивалент. Вероятно, это связано с возможностью приобретения компаний, пострадавших от кризиса, по цене ниже их балансовой стоимости. Представляется, что это существенно тормозит инновационный прогресс и техническое перевооружение даже успешных корпораций [7].

На рисунке отчетливо прослеживаются волны слияний и поглощений после 1996-2001 гг., что также подтверждает наш вывод. Очевидно, что большая часть сделок профинансирована за счет заемного капитала, либо дополнительной эмиссии акций (обмена акций), то есть, при широком финансовом посредничестве. Соответственно, сделки, направленные на рост капитализации только за счет синергетического эффекта от присоединения, также вносят свой вклад в формирование пассивов Федерального резерва.

Причем, на первый взгляд может показаться, что изменение банковских резервов как раз и направлено на снижение уровня перегрева финансового сектора, однако рассмотрение динамики нижних границ резервных траншей не подтверждает эту гипотезу – регулирование отчислений в резервы абсолютно проциклично и направлено на получение дополнительной выгоды от финансовых пузырей (рис. 4)

Рисунок показывает, что динамика резервных требований направлена не на снижение спекулятивности на рынках, а в целом отражает притязания ФРС на циркулирующую в финансовом пузыре ликвидность.

Периодические кризисы перепроизводства и инфляция требуют существенных ресурсов для преодоления негативных тенденций и обеспечения экономического роста. Тенденция к снижению средней нормы прибыли заставляет предпринимателей постоянно совершенствовать способы производства, что также

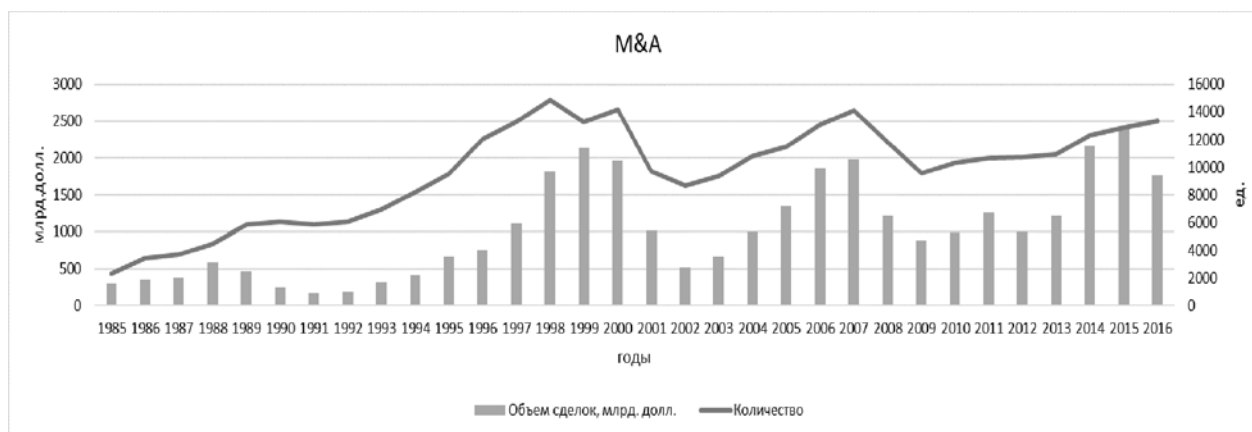


Рис. 3. Динамика слияний и поглощений

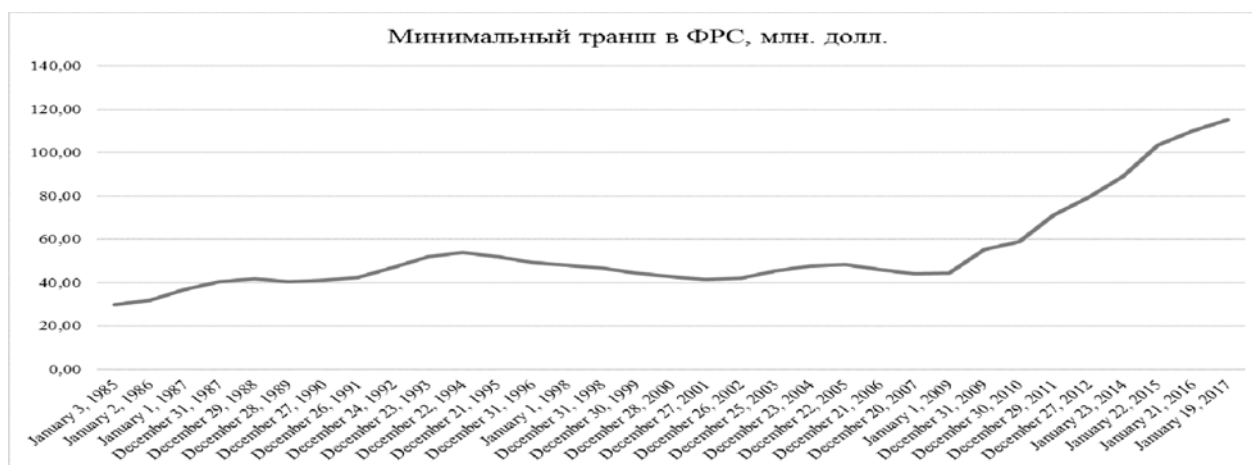


Рис. 4. Динамика минимального резервного трансша¹

требует немалых ресурсов. Фиктивная капитализация в условиях стремления к максимизации денежного потока любыми способами на первый взгляд дает большие возможности для увеличения благосостояния, однако при ближайшем рассмотрении выясняется, что пределы роста экономических выгод для широкого круга инвесторов в такой пирамиде еще более ограничены, чем при производстве прибавочной стоимости. Совокупность всех сделок с финансовыми инструментами при широком посредничестве и финансовых услугах банковского сектора создает устойчивый неэластичный спрос на пассивы Федрезерва, что приводит к постоянному использованию им ренты от обращения ликвидности. Широкое распространение транзакционного сектора США по всему миру создает возможность того, что в ФРС оседает рента от использования денежного потока всех вовлеченных в долларовую зону стран.

Кроме того, в прежней системе с ориентиром на максимизацию чистой прибыли границы перераспределения были

заданы налогами, процентом и дивидендами, тогда как действующая система не имеет таких границ, ведь банковские пассивы на сегодняшний день призваны обеспечивать не поддающиеся описанию финансовые запросы транзакционного сектора.

Литература

1. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. В 2-х тт. Т. 1. Методология: По ту сторону позитивизма, постмодернизма и экономического империализма (Маркс re-loaded). – М.: Ленард, 2015. – 640 с.
2. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М.: Альпина Паблшер, 2015. – 741 с.
3. Динец Д.А., Сокольников М.А. Технологии и финансы: Первый технологический уклад // Инновации и инвестиции, №9, 2016 г. – с. 2-6.
4. Динец Д.А., Сокольников М.А., Ломаченко С.С. Технологии и финансы: второй и третий технологические уклады // Инновации и инвестиции, №10, 2016 г. – с. 2-10.

5. Динец Д.А., Сокольников М.А., Ломаченко С.С. Технологии и финансы: четвертый и пятый технологические уклады // Инновации и инвестиции, № 11, 2016 г. – с. 2-9.

6. Каломирич Ч., Хабер С. Непрочные по конструкции: политические причины банковских кризисов и дефицита кредитов / пер. с англ. Е. Еловская. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2017. – 720 с.

7. Очерки экономической теории под общ. ред. М. В. Коноптова; Ин-т стран СНГ, Российская акад. наук. - Изд. 2-е, доп. - Москва: Просвещение, 2016. - 606 с.

Cash flow conception, external growth and redistribution of rent in transaction sector

Dinets D.A.

Irkutsk state railway university
It has been attempted to prove, that modern conception of cash flow had created opportunities for massive redistribution of benefits from circulation of liquidity in a financial bubble. With help of quantitative analysis, it was shown that all financial crises had increased requirements to banks from FED because of their liabilities

inconsistently. The dependencies between Fed's liabilities and dynamics of capitalization, IPO, M&A activity were investigated. Quantitative data show, that the structure of US financial sector has been changed after collapse of financial bubble at 2001. Since that time every financial bubble has arrived at multiple increase of bank reserves. After 2008 reserve dynamics has outstripped the money circulation. The conclusion is the collapse of financial bubble leads to redistribution of liquidity to Fed's balance.

Key words: capitalization, Federal Reserve system, Initial public offer, mergers and acquisitions, fictive capital, profit, cash flow.

References

1. Buzgalin A.V., Kolganov A.I. Global capital. In 2 vol. T.1. Methodology: On that side of positivism, postmodernism and an economic imperialism (Marx re-loaded). – M.: Lenard, 2015. – 640 pages.
2. Gokhan P.A. Merges, absorption and restructuring of the companies. – M.: Alpina Pabliher, 2015. – 741 pages.
3. Dinets D.A., Sokolnikov M.A. Technologies and finance: The first technological way//Innovations and investments, No. 9, 2016 of – page 2-6.
4. Dinets D.A., Sokolnikov M.A., Lomachenko S.S. Technologies and finance: the second and third technological ways//Innovations and investments, No. 10, 2016 of – page 2-10.
5. Dinets D.A., Sokolnikov M.A., Lomachenko S.S. Technologies and finance: the fourth and fifth technological ways//Innovations and investments, No. 11, 2016 of – page 2-9.
6. Kalomiris Ch., Haber S. Neprochnye on a design: the political reasons of bank crises and deficiency of credits / lane with English E. Elovskaya. – M.: Publishing house of Institute of Gaidar, 2017. – 720 pages.
7. Sketches of the economic theory under a general edition of M.V. Konotopov; Ying t

Концептуальный подход к оценке конкурентоспособности ТНК в глобальной экономике

Нечаев Сергей Юрьевич

аспирант кафедры мировой экономики, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, nechaevsy@list.ru

Раскрыта этимология экономической категории «конкурентоспособность ТНК». Отражены главные проблемы трактовки и формирования в основных экономических школах конкурентоспособности с тем, чтобы сформировать целостное представление о концептуальной модели оценки и стратегического управления конкурентоспособностью ТНК как социально-экономических систем в условиях тотальной глобализации, при которой значение трансграничных экономических связей преобладает над внутристрановыми.

Обоснование авторского подхода к решению данной проблемы базируется на системном и сравнительном анализе, методах наблюдения и графического изображения данных, методах систематизации информации. Это позволило сформировать представление о конкурентоспособности компаний на глобальном рынке. В результате исследования конкурентные преимущества выделены в обособленную категорию с функциями целевой ориентации и индикаторов количественных и качественных изменений в развитии компаний, позволяющей оценить состояние сдвигов в конкурентоспособности. Результаты исследования доведены до положений концепции, что создает возможности ее применения для разработки методики оценки конкурентоспособности компаний в стратегическом аспекте.

Ключевые слова: конкурентоспособность ТНК, конкурентные преимущества, стратегия конкурентоспособности, интегрированный подход к оценке конкурентоспособности, матрица формирования стратегии конкурентоспособности ТНК.

Введение.

В условиях процесса глобализации мировой экономики усиливается влияние транснациональных корпораций. В этой связи целью научного исследования является изложение научного подхода в отношении обобщения теоретических и развития методических положений к обеспечению конкурентоспособности отечественных транснациональных компаний различных отраслей в условиях нестабильности и глобализации в мировой экономике, что позволяет сделать вывод о многофакторности происходящих процессов.

Во-первых, наблюдается жесткая конкуренция компаний, обостряемая не только факторами нестабильности, усиливающими неопределенность внешней среды, но и ростом влияния зарубежных транснациональных корпораций на глобальном рынке.

Во-вторых, в ориентирах компаний инновации становятся приоритетными в обеспечении конкурентоспособности на глобальном рынке, резко снижая эффективность догоняющего тренда компаний (чаще всего добывающих отраслей экономики) на фоне активной стратегии инновационного вызова по широкому спектру отраслей.

В-третьих, необходимости учета тренда падения мировых цен на нефть.

В-четвертых, кризисные явления в экономике становятся катализатором ускорения процесса ее развития на качественно новой основе.

В этой связи российские ТНК вынуждены осуществлять поиск таких конкурентных преимуществ, которые позволят обеспечить их место и влияние в глобальной экономике на длительную перспективу. Актуальным становится необходимость активного встраивания российских компаний в международное разделение труда и создание условий для конкуренции на внутреннем рынке с целью повышения эффективности общественного производства. Эти обстоятельства приводят к необходимости проведения системных теоретико-методических исследований относительно трансформации конкурентных преимуществ.

Представляется, что достижение поставленной цели возможно лишь на основе определенного алгоритма формирования конкурентоспособности компании на глобальном рынке.

В этой связи совокупность методологических основ алгоритма формирования конкурентоспособности компании на глобальном рынке может быть встроена в структуру теории управления, что позволит существенно повысить объективность управления в целях длительного обеспечения конкурентоспособности отечественных ТНК.

Обзор исследований.

Исследованию проблем, связанных с повышением конкурентоспособности компаний, посвящено немало зарубежных и отечественных научных работ.

В области изучения мировой экономики значительный вклад внесли зарубежные исследователи и ученые, идеи которых представлены в трудах И. Ансоффа, П. Бакли, Р. Вернона, Дж. Вестона, А. Дайана, Дж. Даннинга, Р. Дафта, П. Друкера, Д. Каплана, М. Кастельса, Р. Кейвза, Ч. Киндлебергера, П. Кругмана, Т. Левита, Р. Нортон, А.Олливье, К. Омае, М. Портера, К. Прахалада, А. Ругмана, Д. Стиглица, Э. Тоффлера, С. Хаймера, М. Хамела, М. Хаммера, А. Чандлера и других. В частности, обобщение и разработка теоретико-методологических основ, раскрывающих видение современных факторов конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов представлены в работах М.Портера [6]. Выделяя факторы конкурентоспособности, М. Портер рассматривает их в неразрывной связи с такими детерминантами конкурентного преимущества как стратегия, структура и конкуренты предприятия, наличие родственных или смежных отраслей и предприятий, которые могут составить конкуренцию на глобальном рынке, а также условия спроса на продукцию (услуги). По мнению А.Олливье, А.Дайана и Р.Урсе, уровень конкурентоспособности в определяющей степени зависит от факторов,

которые лежат в последовательной цепочке от разработки концепции товара (услуги) до стадии реализации и послепродажного обслуживания, учитывая при этом качественные параметры, финансовые аспекты, включающие ценовую составляющую, наличие собственных и заемных средств, а также коммерческие методы и средства, используемые для продвижения продукта (услуги) [5].

Исследования позволили показать, что современные ТНК посредством реализации глобальных стратегий объединения мировых, региональных и национальных рынков выполняют ведущую роль в развитии мирохозяйственных связей.

Вопросам конкурентоспособности, ее детерминантам, а также экономической деятельности ТНК на мировом рынке, в качестве субъектов предпринимательства, посвятили свои труды: П. Блекетт, Ф. Котлер, П. Самуэльсон, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Робинсон, Ф. Хайек, Э. Чемберлин, Й. Шумпетер и другие. Так, Й. Шумпетер особо отмечает организационно-структурные факторы (реструктуризация компании; упрощение производственной структуры; слияние и поглощение в отраслях, которые являются стратегически перспективными; глобализация деятельности), наличие которых может привести к синергетическому эффекту.

Современную проблематику ТНК в мировой экономике прорабатывали такие отечественные авторы как: Ю.С. Андреева, А.С. Васильев, Е.А. Виноградов, Н.А. Воробьев, Л.Д. Градобитов, А.Ю. Турин, В.Е. Емельянов, С.В. Карпова, А.В. Карташов, О.В. Климовец, Н.Ю. Коница, А.В. Кузнецов, Е.А. Кулешов, М.А. Лучко, А. Мовсесян, Н.В. Роменская, К.В. Титов, С.В. Шагурин, А.Ю. Юданов и другие.

Вместе с тем, в отечественной экономической науке отсутствуют комплексные научные исследования по теме конкурентоспособности ТНК.

Не смотря на значительно число исследований, ряд вопросов методологического и методического характера относительно процесса формирования модели обеспечения конкурентоспособности компаний в стратегическом аспекте по-прежнему остаются дискуссионными.

Гипотезы и методы исследования.

В связи с этим необходимым становится проведение научного исследования, в котором будет предпринята попытка разработать концептуальные положения обеспечения конкурентоспособности ТНК, адекватную стратегическим

целям развития национальной экономики.

Рабочая гипотеза исследования состоит в научном предположении, что в условиях кардинального изменения факторов внешней среды необходимо осуществить разработку теоретических и методологических основ экономического механизма управления трансформацией конкурентных преимуществ, определяющих положительными конечными результатами в конкурентоспособности ТНК, адекватную стратегическим целям развития.

При этом авторское понимание «конкурентоспособности корпорации», развивающее научный задел существующих определений, базируется на силах конкуренции и определяется как важнейшее направление в умении и поведении системы (страны, региона, компаний, их объединений) производить и удовлетворять требованиям мирового рынка в условиях сложившейся конкуренции и факторов риска посредством выявленных существенных характеристик и объективных свойств обеспечения сравнительного превосходства, навыков и компетенций, позволяющих воспроизводить конкурентные преимущества, эффективно использовать ресурсы, реализуя стратегические намерения и ориентиры устойчивого и динамичного развития. В отличие от существующих, содержательно дополненное определение обладает комплексностью характеристики, что позволяет использовать показатель конкурентоспособности корпорации в качестве критерия оценки способности проводить политику завоевания, удержания, укрепления и расширения устойчивого и динамичного развития корпорации в мировой экономике.

В связи с этим необходимым становится проведение научного исследования, в котором будет предпринята попытка разработать концептуальные положения процесса трансформации отечественной экономики, основываясь на результатах оценки конкурентоспособности компаний на глобальном рынке. При наличии соответствующей информации формируется стратегия ТНК, ориентированная на обеспечение конкурентоспособности. В результате компания получает две ключевые возможности, которые позволят оценить варианты действий в аспекте того, что необходимо сделать и что делать не следует.

Основная часть.

В наблюдается рост группы ТНК-лидеров ряда и секторов экономики, что чертой . По объема, прибыли и ТНК

занимают ключевые в . При этом конкурентоспособность ТНК достигается посредством как деятельности , так и использованием рода мер воздействия на конкурентов.

Специфика российских компаний в том, что:

- зарубежные рынки в условиях, внутренний рынок был еще от его полноценного освоения;

- экспансия российских во многом реакцией на «эффект », т.е. освоение рынков СНГ как наиболее близких, , технологически с российским;

- стремительность в начале XXI века, десятки российских заявили на роль международных игроков, а отдельные из них на роль игроков.

Между тем, современная конкуренция ТНК характеризуется черт. затрагивает одновременно целый ряд деятельности ТНК, важнейшими из являются доля , издержки, товаров и услуг, поставки и исполнения , технологические и коммерческие секреты, рыночных ров, разработка инновационных товаров, отвечающих потребностям мирового . Во-вторых, конкуренция ТНК носит характер и на отдельных товарных или страновых рынках, в человеческих, и материальных ресурсов, в сетей или альянсов . При этом на конкурентную ситуацию на различных дифференцированно, в зависимости от важности этого деятельности. В-третьих, для конкуренции характерны , растущая агрессивность рыночного противостояния и . Позиции конкурентов и сил меняются быстро. При этом, все конкурируя на одних или географических рынках, компании сотрудничать на . Динамизм конкуренции ТНК в непрерывном появлении и уходе с рынка фирм, ассортимента товаров и , большом количестве слияний и поглощений и т.д. В-четвертых, фактором конкуренции стало круга конкурирующих за счет международных , компаний из отраслей и секторов , мелких и средних , добившихся высоких технологических или результатов , конкуренция сильно под влиянием развития технологий. Так, в экономике, на знаниях, устойчивое зависит в от инновационных , способности и использовать и в первую очередь наличием высококвалифицированной , а не капиталом или материальными ресурсами. Это высокотехнологичным ТНК товары или , соответствующие или ожидания глобальных . Так, внедрение на рынок iPod и iPhone привело к стабильному росту с 283 млн. долл. в 2004 г. до . долл. в г. и более 53 млрд. . в 2015г. ¹ [1].

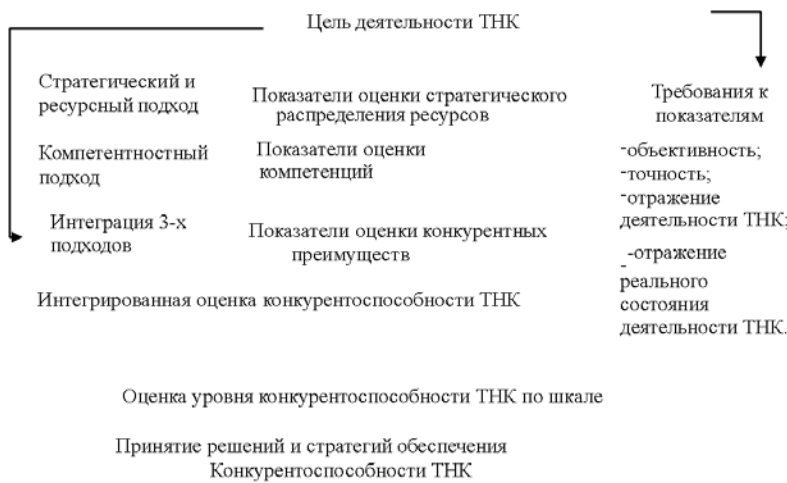


Рис. 1. Алгоритм оценки конкурентоспособности ТНК и разработки сценариев стратегий ее обеспечения

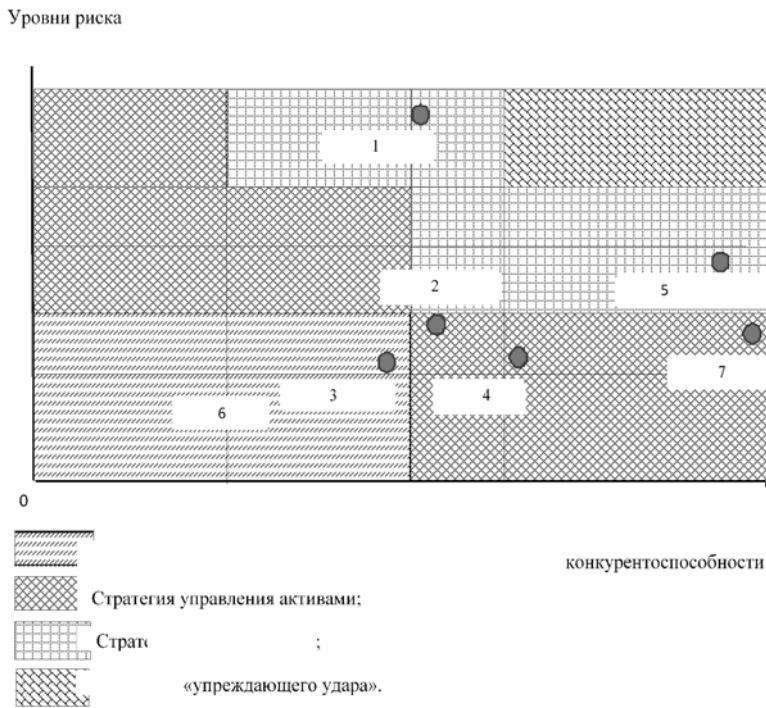


Рис. 2. Матрица уровня факторов и уровня конкурентоспособности ТНК

Для выработки направлений по созданию и производству, спросом, оценке продажи конкретной продукции и формированию, установления цен на, составления программы на новые рынки, осуществления инвестиционной и многого другого необходима оценка конкурентоспособности компании. Кроме того, необходимость конкурентоспособности обусловлена причинами. В связи с тем, что — показатель, следует изучать характеристики лишь применительно к моменту с учетом изменения конъюнктуры. Соответственно изменяться стратегия управления. Кро-

ме того, в связи с тем, что компания влиянию «пяти сил», имеется необходимость в сравнении позиций и реальных. Для ТНК важно найти условия конкуренции и факторы конкурентоспособности.

Вместе с тем, проблема оценки предприятия является комплексной, поскольку складывается из множества разных. Однако эта оценка корпорации не только для выработки направлений по созданию и производству, спросом, но и оценки продажи конкретных продукции и формирования, а также установления цен на, составления программы на но-

вые рынки, осуществления инвестиционной и многое.

В настоящее время методика проведения не является достаточно обоснованной авторской относительно формирования, и оценки корпорации проведенности концептуальных, каждый из которых имеет ряд особенностей. категория обуславливается многообразием к ее оценке. Существующие методики оценки конкурентоспособности отражают различные ее стороны: применимость для сферы деятельности ТНК; на затраты; участие для проведения оценки; время, отразить динамику на глобальном рынке. Однако важно не просто оценить, а получить информацию, адекватно отражающую положение и деятельность компании, условия, в она находится. Поэтому достоверно отразить все, которые влияют или повлияют в на состояние конкурентоспособности.

Проведенные автором исследования позволяют выделить ключевые аспекты, на которых базируется конкурентоспособность. Речь идет о следующих аспектах: компетентностном, ресурсном и рисковом. Эти аспекты положены в основу интегрированного подхода к оценке конкурентоспособности деятельности ТНК в долгосрочной перспективе и исследования изменений в их деятельности. Это обусловлено рядом причин.

Во-первых, необходимостью стратегического планирования в контексте развития способности успеха в изменяющихся рыночных и длительного их сохранения для конкурентоспособности, а также реакции на новые возможности и угрозы во внешней среде для обеспечения конкурентных преимуществ. Во-вторых, необходимостью создания системы опережающего создания, удержания и развития специфических для корпорации ресурсов, т.е. необходимости ресурсного подхода. Это обусловлено тем, что ресурсы определяют соответствующие конкурентные преимущества и позволяют сформировать недоступную конкурентам экономическую ренту. В-третьих, необходимостью наличия основных компетенций в системе ТНК, поскольку именно через компетенции проявляется комплекс качеств, обеспечивающих результативное управление корпорацией, прирост преимуществ и, соответственно, конкурентоспособности корпорации. Тем самым, компетентностный подход выступает в качестве инструмента, позволяющего:

- эффективность принимаемых;

- ориентировать корпорацию на результат и, соответственно, ключевые с факторами роста ТНК;

- создать предпосылки для потенциала корпорации, которого обеспечить ее конкурентные ;

- обеспечить гармонизацию всех участников за счет современных инструментов, управления и контроля;

- принцип единства при решений.

В-четвертых, наличие факторов неопределенности внешней среды и объективная неизбежность риска при принятии хозяйственного решения являются неотъемлемой частью экономической деятельности корпораций, влияя на их конкурентоспособность. В этой связи в целях выявления и управления рисками в корпоративной, своевременного применения оперативных управляющих воздействий, предупреждающих влияние рисков на результаты деятельности корпорации обоснована целесообразность применения методологии управления рисками.

образом, научно-методический к формированию системы конкурентоспособности ТНК строить на основе стратегического управления, ресурсного и рискового, позволяет в полном реализовать конкурентные, ориентированные на повышение корпорации.

На предложенного интегрированно-го подхода к обеспечению конкурентоспособности ТНК возможность построения и комбинации соответствующих мер, во-первых, стратегии, во-вторых, неэффективного использования потенциала в силу организации регулирования ресурсов в условиях неопределенности среды, и, в-третьих, в деятельности, ориентированной на формирование для развития бизнеса на компетенций.

На данного методического в виде и процедур формирования конкурентоспособности корпорации алгоритм оценки (Рисунок 1).

Методический подход коррелирует с авторской трактовкой конкурентоспособности, которая проявляется в ее обеспечивать сравнительное производить и удовлетворять мирового рынка и услуги компетенций, позволяющих конкурентные преимущества, использовать ресурсы, стратегические и ориентиры устойчивого и развития в условиях риска, проводя, завоевания, укрепления и расширения участия на глобальном.

В результате полученных данных о состоянии уровня и уровня риска появляется возможность построения матрицы областей в «уровень риска» и «кон-

курентоспособности» (Рисунок 2).

На основе увязки методики оценки конкурентоспособности корпораций с процессами формирования трендов развития конкурентных преимуществ посредством сценариев стратегий обеспечено получение объективных результатов оценки и интерпретация состояний конкурентоспособности корпораций, что подтверждено апробацией методики. В исследовании предложено базовые сценарии. Разработанные мероприятия в сценариях обеспечения конкурентных преимуществ выстраиваются в соответствии с логикой исследования. Совокупность подходов и методов позволит повысить обоснованность методического процедурного инструментария для выявления качественно новых перспективных состояний конкурентоспособности корпорации из множества альтернативных вариантов.

Выводы и предложения

Таким образом, в результате исследования сформированы основные положения модели оценки конкурентоспособности ТНК, включающей следующие структурные элементы.

Представлена авторская трактовка конкурентоспособности как основополагающей дефиниции теории и методологии управления компанией. Предложена концептуальная модель обеспечения конкурентоспособности компаний, в основу которой положен интегрированный подход, базирующийся на стратегическом управлении, компетентностной, ресурсной и рискованной концепциях. В-третьих, обоснованы основные методические положения оценки конкурентоспособности ТНК, позволяющие создать необходимые предпосылки для обеспечения состояния конкурентоспособности не только компаний, но и национальной экономики в стратегической перспективе.

Литература

1. Apple Annual Report 2014, Apple Annual Report 2017, Apple Annual Report 2015.
2. Герреро Б. Л. Ф. Роль транснациональных корпораций в международной торговле // Сб. научн. ст. 2-й Международной научно-практической конференции «Глобализация – путь к объединению» / Под редакцией Л.В. Бычковой, В.М. Кузьминой. – М. – 2017. – С. 32-38.
3. Зундэ В.В., Дудакова Л.Г., Сусь Е.Е. Факторы лидерства транснациональных корпораций в мирохозяйственных процессах // Молодой ученый. – 2017. – № 3 (137). – С. 330-333.

4. Международная конкурентоспособность в глобальной экономике / коллективная монография под ред. Р.И. Хасбулатова, С.В. Ивановой. – М.: Изд-во РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2010. – 159 с.

5. Олливе А., Дайан А., Урсе Р. Международный маркетинг. М.: Экономика, 2009. С. 480.

6. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

7. Романов А.А. Конкурентоспособность предприятия в условиях современного экономического развития: автореф. дис. канд. экон. наук. – СПб.: МИНПИ, 2011. – 21 с.

Ссылки:

¹ Рассчитано автором по: Apple Annual Report 2014, Apple Annual Report 2017, Apple Annual Report 2015.

Conceptual approach to assessment of competitiveness of multinational corporation in global economy
Nechayev S.Yu.

Plekhanov Russian Academy of Economics

The etymology of economic category «competitiveness of multinational corporation» is opened. The main problems of treatment and formation are reflected in the main economic schools of competitiveness to create complete idea of conceptual model of assessment and strategic management of competitiveness of multinational corporation as social and economic systems in the conditions of total globalization at which the value of cross-border economic relations prevails over intra country.

Justification of author's approach to the solution of this problem is based on the system and comparative analysis, methods of observation and the graphic representation of data, methods of systematization of information. It has allowed to create idea of competitiveness of the companies in the global market.

As a result of a research competitive advantages are marked out in the isolated category with functions of the target orientation and indicators of quantitative and high-quality changes in development of the companies allowing to estimate a condition of shifts in competitiveness. Results of a research are brought to provisions of the concept that creates possibilities of its application for development of a technique of assessment of competitiveness of the companies in strategic aspect.

Keywords: competitiveness of multinational corporation, competitive advantages, strategy of competitiveness, integrated approach to competitiveness assessment, matrix of formation of

strategy of competitiveness of multinational corporation.

References

1. Apple Annual Report 2014, Apple Annual Report 2017, Apple Annual Report 2015.
2. Guerrero BL F. The role of transnational corporations in international trade // Sb. Scientific. Art. 2-nd International Scientific and Practical Conference «Globalization - the path to unification» / Edited by L.V. Bychkova, V.M. Kuzminoy. - M. - 2017. - P. 32-38.
3. Zunde VV, Dudakova LG, Susy EE Factors of leadership of transnational corporations in world economic processes // Young Scientist. - 2017. - No. 3 (137). - P. 330-333.
4. International competitiveness in the global economy / collective monograph ed. R.I. Khasbulatova, S.V. Ivanovo. - M. : Publishing House of the RGU. G.V. Plekhanov, 2010. - 159 p.
5. Ollivier A, ??Diane A, Urse R. International Marketing. Moscow: Economics, 2009. С.
6. Porter M. Competition: Per. With the English. - Moscow: Izd. House «Williams», 2005. - 608 p.
7. Romanov AA Competitiveness of the enterprise in the conditions of modern economic development: the author's abstract. Dis. Cand. Econ. Sciences. - St. Petersburg: MINPI, 2011. - 21 p.

Активизация научно-исследовательской деятельности студентов как основа формирования кадрового потенциала университета

Кузнецов Алексей Владимирович, к.э.н., доцент, кафедра политической экономики и истории экономической науки, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», isikuzav@mail.ru

Горячева Варвара Руслановна, старший преподаватель, кафедра политической экономики и истории экономической науки, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», zancia@rambler.ru

Статья посвящена проблемам управления человеческими ресурсами, с учетом современных требований к системам менеджмента качества организаций. Вовлеченность студентов в научную деятельность на стадии обучения в вузе может являться фактором их будущего вовлечения в деятельность организации. Это будет способствовать качественному развитию ее деятельности и повышению конкурентоспособности за счет развития человеческого потенциала организации. Статья является результатом исследований научно-исследовательской и научно-организационной деятельности студентов ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова». Исследование трактует конструкты «вовлечение работника» и «увлеченность работой» в связи с проявлениями внешнего воздействия (стимул) и внутренней предрасположенностью (мотив). Исследование данных аспектов, позволяет решать задачи, сопряженные с повышением экономической эффективности. Несомненно, наилучшего результата можно добиться в том случае, если сотрудник разделяет общие идеи и ценности с окружающими, готов что-то сделать для общего блага, а не только для себя. То есть его личные интересы не противоречат коллективным, находятся на одной шкале в иерархии ценностей. А начинать вовлечение сотрудников необходимо еще на стадии обучения.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, кадровый потенциал, эффективность, вовлечение работника, увлеченность работой, мотив, стимул.

Благодарности: авторы выражают глубокую признательность руководителю СНО РЭУ им. Г.В. Плеханова Блинковой Н.Л. и всем студентам, осуществляющим научно-исследовательскую и научно-организационную деятельность в Университете, принявшим деятельное участие в исследовательском проекте

Введение

Как известно, организация является открытой системой, постоянно взаимодействующей с обществом и окружающей средой. Деятельность организации сознательно координируется для достижения коллективных целей. Но каково бы ни было взаимодействие субъекта и объекта управления, основным ресурсом, обеспечивающим успешное развитие, является персонал. Недостаток работы над воспроизводством кадрового потенциала ослабляет устойчивость системы перед лицом внешнего воздействия в точке бифуркации.

Организация тем более устойчива к флуктуациям, чем больше сотрудников ощущают свою причастность с общей концепцией. И если сотрудник стремится «жить в профессии», можно говорить об эффективности увлеченного делом сотрудника. В противном случае, менеджменту необходимо сформулировать концепцию вовлечения работников для заинтересованного решения общих задач и желания достигать высоких результатов. Авторы курсов по материальной и нематериальной мотивации персонала задаются вопросами: как понять сотрудника, чем его заинтересовать и как мотивация поможет раскрыть его потенциал.

Университет в данном контексте организация не уникальная, однако у него есть свои системные преимущества. Он может формировать свой кадровый потенциал из среды студентов, обучающихся по его программам. Очевидно, что такие сотрудники будут больше отвечать критериям причастности, чем те, которые приходят из других организаций. Своеобразным маркером, показывающим высокую вероятность вовлечения студента в профессиональную деятельность в *alma mater*, является его научно-исследовательская работа. Анализ факторов, побуждающих или отвращающих студентов от этой формы внеучебной деятельности посвящено данное исследование.

Обзор исследований

Тематике формирования кадрового потенциала организации с точки зрения проблематики понятийных аппаратов вовлечения работника и увлечения работой посвящено множество работ как с точки зрения управленческой науки и практики, так и с точки зрения психологии. Среди них – работа Меркушовой Н. И. и Гаффорова Е. Б. «TQM «Вовлечение персонала» в управлении качеством и современных системах менеджмента», Липатова С. А. «Вовлеченность работника в организацию» или «увлеченность работой»: соотношение понятий», Минюровой С. А. и Калашникова А. И. «Разработка методики диагностики профессиональной приверженности: определение конструкта», Онучина А. Н. «Об увлеченности работой не только научно, но и доходчиво», Пряжников Н. С. «Ценность труда и увлеченность работой», Шауфели В., Дийкстра П., Иванова Т. «Увлеченность работой: Как научиться любить свою работу и получать от нее удовольствие», Масиловой М. Г., Бурцевой Ю. В. «Вовлеченность персонала как характеристика организационной культуры», Ступак А. С., Сафина Ф. М. «Материальные и нематериальные факторы повышения эффективности использования труда персонала», Чулановой О. Л., Костюковой С. С. «Вовлеченность персонала организации: понятие, функции, классификация» [2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]. В ряде работ исследуется национальный или региональный аспект вовлеченности персонала в деятельность организации, например, в исследованиях Динка М. С. и Айдемира М. «Роль вовлеченности в работу как посредника моральных ценностей наемных сотрудников – отношения приверженности в организации: боснийский случай», Шейха А. З., Ньюмана А., Аль Аззеха С. А.-Ф. «Трансформационное лидерство и вовлечение в работу на Ближнем Востоке: сдерживающая роль индивидуальных культурных ценностей» [17, 18].

Во всех этих публикациях достаточно подробно и с различных позиций рассмотрена проблематика повышения кадрового потенциала. Согласно представленным в этих исследованиях взглядам, строится и данная работа, имеющая задачу выявить



Рис. 1. Трехуровневая модель приверженности сотрудников компании

условия, при которых можно повысить интенсивность научно-исследовательской деятельности студентов, способных в будущем стать научно-педагогическими и управленческими кадрами Университета. Немаловажным аспектом, на который обращают внимание авторы данного исследования, является поиск причин, негативно влияющих на вовлеченность студентов в научно-исследовательскую деятельность Университета.

Материалы и методы

В качестве базиса проводимого исследования была взята методика, представленная во второй половине прошлого столетия Фредериком Ирвингом Герцбергом [16]. Его исследования показали, что факторы, которые участвуют в формировании удовлетворенности работой (гигиенические) и мотивации – не одни и те же, что и факторы, ведущие к неудовлетворенности. Из чего он сделал вывод, что если необходимо рассматривать отдельные группы факторов, в зависимости от того, удовлетворенность или неудовлетворенность работой рассматривается, то, следовательно, эти два ощущения не являются противоположностями друг другу, и, как следствие этого, противоположностью удовлетворенности работой является отсутствие удовлетворенности работой, а противоположностью неудовлетворенности работой является отсутствие неудовлетворенности работой.

Стоит отметить, что и двухфакторная теория мотивации Герцберга не идеальна: одни и те же факторы могут вызывать чувство удовлетворения у одного человека и неудовлетворение у другого, то есть факторы, мотивирующие людей из генеральной совокупности, могут вызвать проти-

воположный эффект у отдельно взятого человека. Другими словами, и мотивирующие, и гигиенические факторы могут быть источником мотивации, что зависит от потребностей конкретных людей.

Переходя к предмету нашего исследования, отметим, что двухфакторная теория мотивации позволяет выявить как причины, мешающие получать студентам удовольствие от научной работы, так и обстоятельства, приносящие удовлетворение и радость, повышающие работоспособность студентов.

Еще одним предметом исследования является изучение такого инструмента повышения кадрового потенциала организации, как «вовлечение работника». Вовлеченность – это физическое, эмоциональное и интеллектуальное состояние, которое увеличивает полезную работу. Она подразумевает создание моделей управления, при которых мировоззрение сотрудника меняется с нейтрального или негативного по отношению к организации, коллегам, руководству на комплиментарное. Это позволяет произвести качественный переход от конвексии, связывающей персонал одинаковыми гигиеническими факторами, к консорции, объединяющей людей единой целью (см. рисунок 1).

Сама идея вовлечения основывается на идеях представителей научной организации труда. Это, прежде всего, прослеживается в теории и практике управления Фредерика Уинслоу Тейлора, выраженной категорическим императивом «Когда у них в конце работы будут сухие рубашки, тогда и работа будет производительней» [13]. Развитой Осипом Аркадьевичем Ерманским в принцип физиологического оптимума. Основной смысл

принципа оптимума сводится к получению возможно большего полезного результата на единицу. Оптимальный результат должен сопровождаться затратой возможно меньшего количества энергии. Критерием рациональности организации работы по Ерманскому, является отношение между полезным результатом и расходуемой энергией всех производственных факторов, выражаемое коэффициентом рациональности:

$$r = R/E. [15].$$

Характеризуя различия организаций в рамках социального конструктивизма и парадигмы управления по целям, авторами допущена трансформация концептов пассионарной теории этногенеза в конструкты степени координации групповой деятельности предприятия. Речь идет о иерархической паре преобразования коллектива от аморфной к целеустремленной фазе – конвексии и консорции. Конфиссия в данном понимании – тип организации, сотрудники которой объединены корпоративной идентичностью, профессиональным интересом, то есть их интеграция может характеризоваться как внешняя (поверхностная).

Консорция – более высокий уровень организации на пути к целеустремленной системе, коллектив которой способен решать возникающие социальные дилеммы. Консорция – предприятие, трансформировавшееся или созданное для достижения общей цели; предполагающее наличие координации между управленческим персоналом и сотрудниками, основанной на обратной связи. Коллектив данного предприятия интегрирован с учетом мотивации индивида.

В целях получения данных о предмете исследования авторами было проведено анкетирование студентов РЭУ им. Г. В. Плеханова. Опрос был организован по двум типам. Открытая анкета по типу, напоминающему исследование двухфакторной модели Герцберга, содержала вопросы без сопровождения готовых ответов и помогла определить факторы препятствующие или поддерживающие студентов к научно-исследовательской деятельности. Анкета закрытого типа по аналогии с Gallup Q12, измеряющей элементы взаимодействия сотрудников с корпорацией, содержала готовые для выбора ответы. Данный тип был необходим для измерения степени вовлеченности студентов в научно-исследовательскую деятельность.

Результаты исследования

Поиск факторов побуждающих студентов к научно-исследовательской дея-

тельности или отталкивающих их от нее

Осенью 2016 года в РЭУ им. Г. В. Плеханова было проведено анкетирование студентов, посвященное исследованию факторов, содействующих и препятствующих студентам заниматься научно-исследовательской деятельностью. Всего в опросе приняло участие 117 респондента.

В таблице 1 представлены причины, которые, как показали участники опроса, побуждают их заниматься научно-исследовательской работой в рамках проектов, организованных в Университете в 2016 году.

Как показывают результаты анкетирования личная заинтересованность является самым распространенным фактором, содействующим выбору студентов научно-исследовательской деятельности как форму интеграции в университетскую среду. Этот фактор может оказаться основополагающим при формировании кадрового потенциала. Положение этого фактора в иерархии, составленной респондентами, позволяет с оптимизмом смотреть в будущее организации, так как среди опрошенных, показавших именно на эту причину могут быть те, кто имеет внутреннее побуждение – мотив, который позволит формировать персонал из заинтересованных сотрудников.

Награда за работу – это основной «гигиенический» фактор, который выбрали 21,4% опрошенных. То есть пятая часть опрошенных занимается научно-исследовательской деятельностью ради достижения внешних эффектов, поощрения со стороны руководителя, деканата. Их меньше интересует внутренний рост, поэтому удовлетворить их ожидания легче. Но будет ли эффект от вознаграждения сколько-нибудь длительным? Получит ли ВУЗ лояльного сотрудника в будущем? Данные вопросы пока остаются без ответа.

Для создания корреляционной зависимости все результаты были представлены схематически (см рисунок 2). Диаграмма показывает, что студенты, в основном, расценивают занятие научной деятельностью с точки зрения облегчения поступления в магистратуру или улучшение перспектив трудоустройства вне университета. Наименьшее число ответивших планируют заниматься наукой профессионально, для чего хотят получить связи в научной среде.

Указанные результаты, в своем большинстве сходны с теми, что выявил в свое время Герцберг. По этому же принципу было построено исследование, способ-

Таблица 1

Факторы, привлекающие студентов к научно-исследовательской деятельности
Источник: составлено авторами по данным проведенного опроса

Фактор	Тип фактора	Процент студентов, выбравших фактор
Личная заинтересованность	Фактор самоактуализации	26,5%
Награда за работу	Материальный фактор	21,4%
Приобретение новых знаний	Фактор самоактуализации	16,5%
Перспективы трудоустройства	Фактор карьерного роста	14%
Бонусы при поступлении в магистратуру	Фактор карьерного роста	9,6%
Стремление принести пользу обществу	Фактор идеологии	9,2%
Признание, возможность стать известным	Материальный фактор	6,7%
Уважение преподавателей	Фактор общего пути	5,5%
Принуждение (со стороны родителей, преподавателей)	Фактор идеологии	4,5%
Получение связей в научной среде	Фактор общего пути	2,8%
Формальное поощрение со стороны преподавателей	Фактор лидерства	0,2%



Рис. 2. Распределение ответов на вопрос «Что побуждает Вас к участию в научно-исследовательской деятельности Университета?»

ствующее выявлению причин, препятствующих занятию студентов научно-исследовательской деятельностью (см. таблицу 2).

Первое место среди причин, препятствующих приобщению студентов в научно-исследовательскую деятельность, занимает отсутствие интереса к теме исследования. Каждый второй студент не заинтересован в предлагаемых Университетом проектах (49,5%). Следом идет целый комплекс причин, таких, как отсутствие опыта, неуверенность в себе, высокие требования к научно-исследовательской работе (36,6%). По мнению авторов, данное обоснование связано с

обучением большинства ответивших на первом курсе, и проявление нерешительности в данном случае естественно.

Нехватка времени – основной гигиенический фактор, выявленный в ходе опроса, – отмечает 33,6% студентов. Возможно, это свидетельствует о том, что участие в научно-исследовательской деятельности не является обязательным и воспринимается как экстраординарная функция. Большинство студентов связывают свое будущее с реальным сектором экономики вне стен alma mater, поэтому не стремятся улучшить свое умение, повышать навык научно-исследовательской работы. Остальные факторы так или ина-

Таблица 2
Факторы, «демотивирующие» студентов к занятию научно-исследовательской деятельностью
Источник: составлено авторами по данным проведенного опроса

Фактор	Тип фактора	Количество студентов, выбравших фактор
Отсутствие интереса к теме	Демотивирующий	49,5%
Отсутствие опыта, неуверенность в себе, высокие требования	Гигиенический	36,6%
Нехватка времени	Гигиенический	33,6%
Лень	Демотивирующий	31,5%
Неактуальность предмета исследования	Демотивирующий	13,6%
Предпочтение другого предмета	Демотивирующий	11,5%
Низкий уровень знаний в области исследования	Демотивирующий	8,5%
«Другие сделают»	Демотивирующий	5,1%
Личные обстоятельства	Гигиенический	3,7%
Отсутствие поощрения	Гигиенический	2,7%
Отсутствие научного руководителя	Гигиенический	1,7%
Порицание социумом	Демотивирующий	1,4%

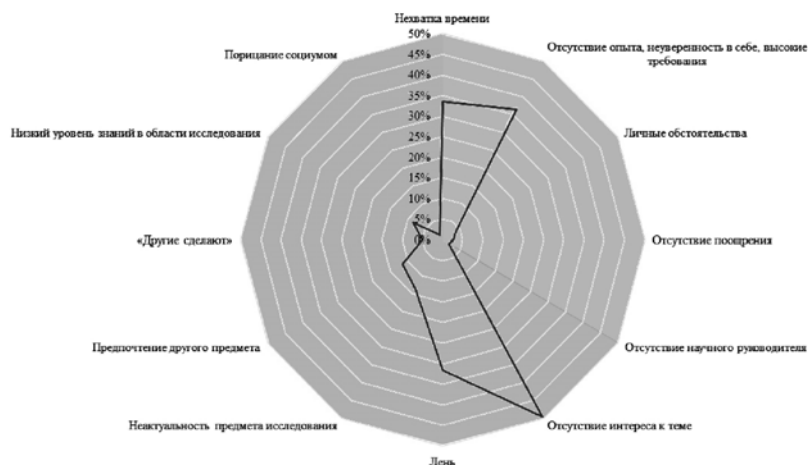


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос «Что является для Вас демотивирующим фактором к занятию научно-исследовательской деятельностью?»

че свидетельствуют об общей низкой заинтересованности в участии в данной деятельности, будь то неактуальные темы исследования или лень.

Удивительным оказался ответ некоторых студентов о порицании социумом за занятия научно-исследовательской деятельностью. Такой страх испытывают 1,4% ответивших. Несмотря на незначительное число, ответивших таким образом на вопрос исследователей, само появление подобной сентенции заставляет насторожиться. Она говорит о тенденции рассматривать индивида, работающего в образовательной-научной сфере, как о человеке менее успешном в социуме (см. рисунок 3).

Среди рассмотренных причин с наибольшим отрывом превалирует группа «демотивирующих». Ситуация с некото-

рыми из них в рамках сознания конкретного индивида, скорее всего, необратима. Впрочем, гигиенические факторы, препятствующие вовлечению в научно-исследовательскую деятельность, такие, как неуверенность в себе в виду отсутствия опыта, нехватку знаний или высокие требований, можно решить, разработав подробные инструкции по проведению научных исследований, их оформлению. Проблема отсутствия научного руководителя является информационной и организационной, ее возможно решить через лучшую организацию каналов обратной связи со студентами и преподавателями, желающими быть научными руководителями.

Порицание социумом – относительно редкая, но значимая причина, препятствующая вовлечению в исследователь-

скую деятельность. Смена круга общения за счет приобретения связей в научной среде может способствовать ее успешному разрешению и личностному росту участников научной деятельности.

Для решения проблемы отсутствия интереса к теме исследования или низкой личной заинтересованности требуется применить творческий подход к разработке современных форм и тем исследований. Также здесь поможет активное обсуждение со студентами предпочитаемых направлений работ, создание их связи с научным процессом.

Вовлечение работника, как инструмент преодоления «демотивирующих» факторов

В настоящее время множество компаний стараются привлечь специалистов для проведения исследований в рамках программы «вовлечения персонала». Последние имеют цель повысить заинтересованность сотрудников в результатах своего труда, что может способствовать стиранию граней между стратегическими задачами работодателя и работника на пути общего благосостояния [14].

Стремление компаний-лидеров исходит из императива «кадры решают все», люди – самый ценный ресурс. Подбор и управление персоналом – ключ к успеху компании, ее конкурентоспособности на рынке. Правильно ориентированные на цели организации сотрудники, т.е. «вовлеченные» показывают максимальный результат своей деятельности через энтузиазм, обладая исключительными знаниями внутренних процессов компании, выдвигают новые идеи и повышают лояльность клиентов.

Не смотря на положительные тенденции, ситуация, согласно отчетам консалтинговых компаний, остается серьезной. По данным агентства Gallup за 2013 год, только 13% сотрудников исследованных ими компаний вовлечены в работу [19]. Что, в свою очередь, влияет на экономическую эффективность. Даже в такой технологически развитой стране, как Германия, ежегодные потери от отсутствия вовлеченности сотрудников составляют от 214,7 до 287,1 млрд евро [20].

Среди самых тревожных симптомов можно выделить следующие:

- высокая текучесть кадров и большая доля пропусков по болезни, в том числе по причинам психосоматических расстройств;
- регулярные срывы по срокам проектов;
- нежелание (невозможность) проявить инициативу, творчески подойти к решению проблемы;

· падение интереса в обучении по специальности.

Проблемы российских компаний в русле проблематики «вовлеченности работников» анализирует Online сервис по оценки вовлеченности сотрудников «Happy job». По данным сайта в России более 85% сотрудников слабо вовлечены в рабочий процесс и не раскрывают свой потенциал. Потери, в следствие этого, исчисляются триллионами рублей. За 2015 год страна имеет самый низкий рейтинг производительности труда на 1 сотрудника по Европе, а 49% россиян хотели бы сменить работу.

Увеличивают уровень вовлеченности в основном двумя способами: информирование и обратная связь. Например, руководство компании Marks and Spencer в кризис 2008 года создало новый орган принятия решения – Business Involvement Group – комитет выдвиженцев из трудового коллектива, который занялся консультированием руководства. Члены комитета разрабатывают предложения по оптимизации бизнес-процессов, которые затем поступают на рассмотрение совета директоров. Благодаря этому механизму Marks and Spencer удалось, в частности, сократить складские издержки в Европе на 4 млн евро в год [14].

Ввиду всего вышесказанного, авторы данного материала задались целью выяснить индекс вовлеченности студентов РЭУ им. Г. В. Плеханова в научно-исследовательскую деятельность университета. Данная информация может помочь для дальнейшего моделирования процесса повышения кадрового потенциала Университета. Для этого была подготовлена анкета, содержащая 12 вопросов, соответствующая шести факторам вовлеченности персонала в деятельность организации (см. таблицу 3).

Результаты, полученные от респондентов представлены ниже в виде гистограммы (см. рисунок 4), в которой процентное распределение ответов было оценено по балльно-рейтинговой системе оценки (от 0 до 3-х).

В результате была составлена диаграмма (см. рисунок 5) наглядно демонстрирующая уровень заинтересованности студентов в продолжении научно-исследовательской деятельности.

Сводный индекс заинтересованности, согласно проведенному исследованию, равен единице, то есть студенты, в целом, испытывают чувство удовлетворения от проделанной работы (см. рисунок 6). Но это еще не означает, что они готовы продолжать. Ответы показали, что

Таблица 3

Соответствие вопросов анкеты факторам вовлеченности студентов РЭУ им. Г. В. Плеханова в научно-исследовательскую деятельность
Источник: составлено авторами

Вопрос	Фактор вовлеченности
1. Получали ли вы похвалу или награду за проведенную научную работу в последнее время? 2. Имеется ли сотрудник, который поощряет ваше профессиональное развитие?	⇒ Вдохновляющее лидерство
3. Считаются ли коллеги и сотрудники Университета с вашим мнением, изложенным в научной работе? 4. Обсуждал ли с вами кто-либо в Университете ваш прогресс в последние полгода?	⇒ Право голоса
5. Заботятся ли сотрудники Университета о вашем личном развитии? 6. Есть ли у вас единомышленник в научной работе?	⇒ Доверие
7. Привержены ли ваши коллеги стандартам научной работы? (высоким стандартам качества?) 8. Была ли у вас возможность учиться новому и расти профессионально в последний год?	⇒ Идеология
9. Знаете ли вы, каких именно результатов от вас ожидают при написании научной работы? 10. Полагаете ли вы, что миссия/цель деятельности Университета помогает вам осознать важность вашей научной работы?	⇒ Общий путь
11. Есть ли у вас все материалы и доступ к информации, необходимые для качественного выполнения работы? 12. Имеете ли вы возможность каждый день заниматься тем, что у вас получается лучше всего? (Если это научная работа - отметьте отдельно)	⇒ Гигиена труда

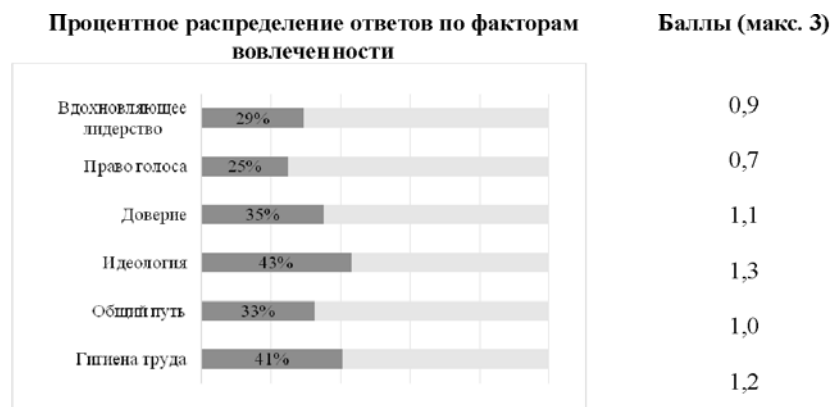


Рис. 4. Корреляция ответов студентов по балльно-рейтинговой системе.

активность студентов в данном вопросе – заслуга, скорее, их самих. Они не вовлечены в научную жизнь университета. По-прежнему отделяют личные цели от целей организации. Поэтому формируют скорее конвиксию, чем полноценное объединение с Университетом – консорцию. В этой связи их устремления слабо коррелируют с задачами развития кадрового потенциала организации.

Что нужно делать для увеличения заинтересованности студентов в продолжении ранее начатой деятельности? В-первых, необходимо развивать каналы

распространения информации внутри коллектива, определить основные направления информирования сотрудников Университета и студентов. Данные мероприятия проводятся в РЭУ им. Г. В. Плеханова с недавних пор, например, сформирован пул спикеров – людей, чьи мнения и суждения транслируются по каналам внутрикорпоративной связи.

Во-вторых, – предоставлять возможность сотрудникам принимать самостоятельные решения на местах, вносить предложения по улучшению кооперации внутри организации. Это более сложная

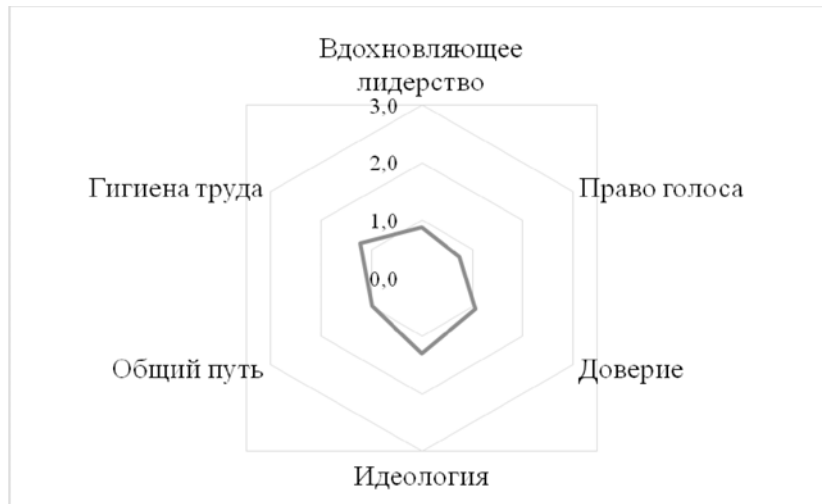


Рис. 5. Заинтересованность студентов РЭУ им. Г. В. Плеханова в продолжении научно-исследовательской деятельности



Рис. 6. Сводный индекс заинтересованности студентов в продолжении научно-исследовательской деятельности в Университете.

Человек активен, психологически устойчив, готов «приналечь», когда это требуют обстоятельства дела, упорно преодолевает возникающие трудности



Рис. 7. Трехфакторная модель увлеченности работой

задача, так как необходимо построить доступную систему поощрений. Чему может помочь обращение к опыту компаний-лидеров как в настоящем, так и в обозримом прошлом.

Однако в самом концепте «вовлечение работника» по мнению авторов лежит серьезный недостаток. Он ориентируется на систему стимулирования, без

учета мотивов самого сотрудника. То есть представляет собой модель центрации — подчинения всех сотрудников всеобщему эквиваленту. Таким образом «вовлечение работников» может рассматриваться как феномен соподчиненности, который не всегда способствует решению социальных дилемм. Более того, формирование новых контролирующих струк-

турных подразделений, как было указано выше на примере компании Marks and Spence, приводит к увеличению транзакционных издержек. Что отпугивает компании, обладающие меньшим капиталом.

Еще одной проблемой может служить гипотетический императив «зажечь желание гореть на работе», который противоречит концепции физиологического оптимума Ерманского и сентенций о продуктивности Тейлора, заложенных в качестве теоретического базиса настоящего исследования. Здесь хочется привести антитезу Гомера, вложенные в уста троянских героев Деифоба и Гелена:

Гектор, веди нас, куда ни влеком ты бестрепетным сердцем.

Все мы горим за тобою последовать; в храбрости нашей,

Льщусь, не найдешь недостатка, покуда нам силы достанет;

Выше же силы, хотя б и пылал кто, не может сражаться! [12]

Решению данного вопроса может помочь применение на практике конструктора «увлечение работой».

Феномен «увлечение работой»: поиск мотивированного студента в целях формирования кадрового потенциала Университета

В связи со сложностями, которые возникают на пути вовлечения сотрудников, не лишним будет рассмотреть аспект увлеченности персонала. Согласно устоявшейся терминологии [4] под конструктом «увлеченность работой» понимают связанное с работой позитивное, приносящее удовлетворение состояние сотрудника, характеризующееся такими феноменами как энергичность, преданность и поглощенность. Данное состояние в отличие преходящего «вовлечения», является устойчивым и глубоким эмоционально-познавательным, и представляет собой антипод «выгорания» (см. рисунок 7).

Необходимо отметить, что увлечение — явление имманентное, присущее личности самого сотрудника и строго противоположное трансцендентному подходу вовлечения. Увлеченный сотрудник мотивированно стремится достичь чего-то большего в осуществлении своей деятельности. Его страсти (пассионарность) — движущая сила прогресса, стремление заглянуть за рамки известного — творчество.

Как распознать увлеченного сотрудника? Психологи предлагают оценивать это свойство по поведению сотрудника в повседневной жизни:

- Увлеченный человек обладает высокой концентрацией.

- Не воспринимает отвлекающего воздействия среды (фоновый шум).

- Не обращает внимание на необходимость удовлетворять часть своих потребностей, в противоположность тому, что предлагается в «пирамиде Маслоу». Не может думать ни о чем, кроме той цели, которая лишила его покоя.

- Креативность. Творческий подход. Желание создать что-то новое, «выйти за рамки», отвергнуть устоявшееся, повседневное, рутинное.

- Увлеченный человек воспринимает окружающий мир не столько рационально, сколько эмоционально, его интуиция доминирует над логикой.

- Он открыт и восприимчив к окружающим.

Еще одно анкетирование, проведенное в РЭУ им. Г. В. Плеханова, было посвящено определению степени увлеченности студентов научно-исследовательской деятельностью. Из общего числа респондентов предыдущих опросов, в данном изъявили желание участвовать только 32 человека. Им были представлены 12 вопросов, соответствующих шести признакам увлеченности: концентрация, поглощенность, устойчивость, креативность, ощущение значимости, эмоциональное восприятие (см. таблицу 4).

В целом результаты опроса показывают достаточно высокий уровень увлеченности научно-исследовательской деятельностью. В среднем, положительную оценку того или иного признака дали 70% студентов. Тем не менее, у многих из опрошенных существуют сложности, связанные с процессом проведения такого рода исследований, и присутствует некоторая эмоциональная неустойчивость. Здесь можно обратить внимание на ответы студентов на 11 вопрос. Он вызвал больше всего затруднений. Несмотря на то, что подавляющее большинство говорило об ощущении позитива во время процесса исследования (86% ответивших) и вдохновение (94%), интуитивно, в соответствии с собственной заинтересованностью, тему исследований выбирают только 25% опрошенных. Пятая часть респондентов не смогла дать на него ответ. Интуитивный выбор исследования – один из ярких признаков увлеченности, однако в процессе обучения целесообразно руководствоваться тематикой востребованных исследований и советами руководителей. Поэтому авторы не склонны видеть в данном случае негатив.

Таблица 4

Распределение ответов студентов на вопросы анкеты

Источник: составлено авторами по результатам проведенного анкетирования

N	Вопрос	Признаки увлеченности	Процент ответивших на вопрос положительно	Балл (макс.3)
1.	Будучи действительно увлеченным, Вы просто не можете не доставить себе удовольствие посвятить некоторое время своим пристрастиям. Есть ли среди них место для Вашей текущей научно-исследовательской работе?	Концентрация	94%	2,8
2.	Сложно ли Вам оторваться от такого рода деятельности?	Поглощенность	51%	1,5
3.	Чувствуете ли Вы позитив при осуществлении научно-исследовательской деятельности?	Эмоциональное восприятие	86%	2,6
4.	Чувствовали ли Вы вдохновение во время осуществления научно-исследовательской деятельности?	Эмоциональное восприятие	94%	2,8
5.	Замечали ли Вы, что время, отведенное для осуществления научно-исследовательской деятельности, проходит незаметно?	Поглощенность	66%	2
6.	Ваше эмоционально-познавательное состояние при осуществлении научно-исследовательской деятельности является устойчивым, длительным?	Устойчивость	74%	2,2
7.	Можете ли Вы сказать, что не впадете в уныние и будете продолжать свою работу даже в случае устойчивых неблагоприятных обстоятельств?	Устойчивость	43%	1,3
8.	Можете ли Вы сказать, что ваш вклад в разработку проблемы может быть значим для развития науки?	Ощущение значимости	69%	2,1
9.	Позволяет ли Вам научно-исследовательская деятельность отдохнуть от каждодневной рутины?	Поглощенность	43%	1,3
10.	Замечали ли Вы за собой попытки решить научные задачи нестандартным способом?	Креативность	77%	2,3
11.	Обучение в вузе так или иначе сталкивает студентов с необходимостью осуществления научно-исследовательской деятельности (статьи на конференции, курсовые и дипломные проекты). Как Вы выбираете тему исследования: при помощи интуиции или здравого смысла? Или Вам навязывают тему?	Эмоциональное восприятие	25% - интуитивно 31% - здравый смысл 23% - по обстоятельствам вам или навязана	0,8 1 0,7
12.	Допустим, тему научно-исследовательской работы Вам навязали, и результаты необходимо предоставить, как всегда, срочно. Будете ли Вы стараться уделить время для той научной работы, в которой чувствуете собственный потенциал?	Концентрация	69%	2,1

Результаты, полученные от респондентов представлены ниже в виде диаграммы (см. рисунок 8), показывающей уровень увлеченности студентов научно-исследовательской деятельностью.

Рассчитаем сводный индекс увлеченности по полученным данным (см. рисунок 9):

Полученное значение индекса равно двум, что говорит о достаточно высокой



Рис. 8. Уровень увлеченности студентов научно-исследовательской деятельностью



Рис. 9. Сводный индекс увлеченности студентов научно-исследовательской деятельности в Университете



Рис. 10. Четырехуровневая модель взаимодействия субъекта и объекта управления.

степени увлеченности студентов научно-исследовательской деятельностью, на границе энергичности и поглощенности. Улучшить значение показателя возможно за счет увеличения объема исследований, доступных для проведения студентами. Это поможет набраться необходимого опыта и знаний для более уверенного выбора тем исследований и уменьшения «технических» трудностей, связанных с их проведением.

Обсуждение и заключения

Подводя итоги исследования, можно сказать, что студенты РЭУ им. Г. В. Плеханова, в целом удовлетворены тем, как организована их научно-исследователь-

ская деятельность. Другими словами, активисты студенческого научного общества и администрация Университета совокупными усилиями создали удовлетворительные условия для развития студенческой науки. Согласно данным опроса можно констатировать наличие увлеченных студентов. Они в будущем могут формировать кадровый потенциал ВУЗа, играя роль негэнтропийной функции. Что может способствовать увеличению результативности на каждую единицу затраченной энергии, времени, капитала. В этом состоит суть принципа оптимума, к которому должна идти целеустремленная система.

Однако перед субъектом управления все еще стоят задачи в области преодоления неопределенности в сфере привлечения студентов к работе, повышая его со значения «удовлетворенность» до значения «лояльность» и «вовлеченность». Кроме разработки стимулирующих программ, повышающих «гигиенический» фактор, необходим постоянный мониторинг студентов, внутренне заинтересованных (мотивированных) к продолжению научно-исследовательской деятельности. Они ретранслируют корпоративную этику как внутри, так и вне организации.

Собственное желание значительно эффективнее и активнее принуждения заставляет человека что-то делать, возможно через ошибки. Негативный эффект не должен настораживать. Как объяснял Эрнест Резерфорд, получив отзыв об ошибочной работе одного из сотрудников, — «я знаю, что он работает над безнадёжной проблемой, но зато «эта» проблема его собственная, и если работа у него и не выйдет, то она научит его самостоятельно мыслить и приведёт к другой проблеме, которая уже будет иметь экспериментальное решение» [1, с. 35-36].

Однако этот симбиоз объекта и субъекта управления осуществим только в случае, если действия сотрудника, увлеченного работой, будет контролировать руководитель, характеризующийся термином mentor leadership. Такой руководитель поощряет человека за независимость и оригинальность мышления, направляет его на решение общих корпоративных задач. И наоборот, там, где царствует приказ, мелочная регламентация жизни, начинается застой, люди озлобляются, чувствуют себя несчастными. Отсюда апатия и высокая текучесть кадров, сопровождаемая угрозой стабильного развития предприятия (см. рисунок 10).

Корреляционная связь конструктов «мотив», «стимул», «увлечения работой», «вовлечения работника» с общей целью организации приведена на рисунке 11:

Полярная управленческая связь «мотив – стимул» четко согласуется с конструктами «увлечение работой» и «вовлечение работника». В первом случае мы имеем дело с мотивированным сотрудником, который не так остро нуждается в концепте вовлечения в трудовую деятельность. Он и без этого сопричастен. Во втором — мы сталкиваемся с необходимостью разработки эффективной программы действий (стимулирования), системы контроля, усложнению структуры управ-

ления. Все это приводит к увеличению транзакционных издержек, понижающих экономическую эффективность.

Литература

1. Резерфорд – ученый и учитель. К 100-летию со дня рождения / Под ред. П. Л. Капицы. - М.: «Наука», 1973. – 216 с.
2. Шауфели В., Дийкстра П., Иванов Т. Увлеченность работой: Как научиться любить свою работу и получать от нее удовольствие. - М.: Когито-Центр, 2015. - 137 с.
3. Липатов С. А. «Вовлеченность работника в организацию» или «увлеченность работой»: соотношение понятий / / Организационная психология. - 2015. - Т. 5. - № 1. - С. 104-110
4. Мандрикова Е. Ю. Увлеченность работой: обзор современных зарубежных исследований // Психология в вузе. - 2012. - № 6. - С. 53 - 64
5. Масилова М. Г., Бурцева Ю. В. Вовлеченность персонала как характеристика организационной культуры // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. - 2016. - № 3. - С. 137 - 145
6. Меркушова Н. И., Гаффорова Е. Б. Принцип TQM «Вовлечение персонала» в управлении качеством и современных системах менеджмента// Экономика, управление, финансы: материалы II Международ. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). - Пермь: Меркурий, 2012. - С. 135-137
7. Минюрова С. А., Калашников А. И. Разработка методики диагностики профессиональной приверженности: определение конструкта// Инновационные проекты и программы в образовании. - 2015. - № 5. - С. 35 - 41
8. Онучин А. Н. Об увлеченности работой не только научно, но и доходчиво/ / Организационная психология. - 2015. - Т. 5. - № 1. - С. 126-129
9. Пряжников Н. С. Ценность труда и увлеченность работой// Организационная психология. - 2015. - Т. 5. - № 1. - С. 111-119
10. Ступак А.С., Сафин Ф.М. Материальные и нематериальные факторы повышения эффективности использования труда персонала// Путеводитель предпринимателя. - 2016. - № 30. - С. 206-212
11. Чуланова О.Л., Костюкова С.С. Вовлеченность персонала организации: понятие, функции, классификация// Журнал исследований по управлению. - 2016. - Т. 2. - № 6. - С. 1

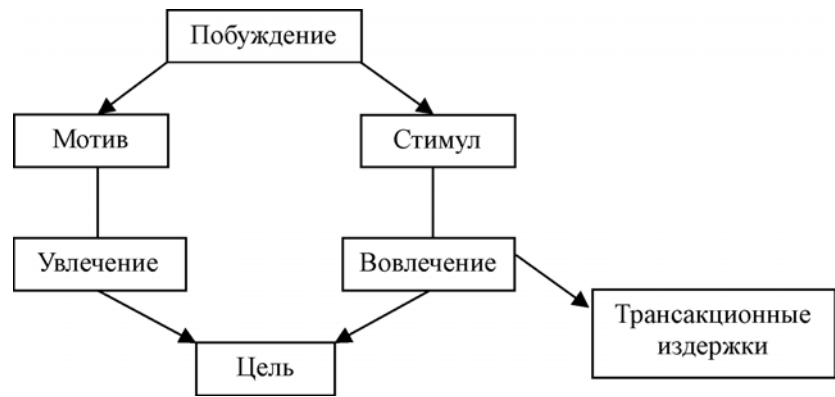


Рис. 11. Корреляционная связь конструктов «мотив», «стимул», «увлечения работой», «вовлечения работника» с общей целью организации.

12. Гомер. «Илиада». Песнь 13. Битва при кораблях (пер. Гнедича)/ Избачительная: URL: <http://www.chitalnya.ru/work/889346/> (дата обращения: 01.07.2017)
13. Валежников С. Ленин и система Тейлора/ Интернет-сайт Политической партии «Рот Фронт». 24.06.2014: URL: <http://www.rotfront.ru/%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%BD-%D0%B8-%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0-%D1%82%D0%B5%D0%B9%D0%BB%D0%BE%D1%80%D0%B0/> (дата обращения: 01.07.2017)
14. Гребенюк Н. Вовлеченность персонала: как зажечь желание гореть на работе/ Интернет-сайт издания «HR-Portal»: URL: <http://www.hr-portal.ru/article/osnovovovlechyonosti-sotrudnikov-v-rabochiy-process> (дата обращения: 01.07.2017)
15. Физиологический оптимум/ Интернет-сайт издания «HR-Portal»: URL: <http://hr-portal.ru/varticle/fiziologicheskiy-optimum> (дата обращения: 01.07.2017)
16. Herzberg F., Mausner B., Snyderman B. The Motivation to Work (2nd ed.). - New York: John Wiley, 1959. – 157 с.
17. Dinc M.S., Aydemir M. The role of job involvement as a mediator in employees' moral values - organizational commitment relationship: Bosnian case // European researcher. Series A. - 2013. - № 6-2 (53). - С. 1728-1738
18. Sheikh A.Z., Newman A., Al Azze S.A.-F. Transformational leadership and job involvement in the Middle East: the moderating role of individually held cultural values // International Journal of Human Resource Management. - 2013. - Т. 24. - № 6. - С. 1077-1095
19. Crabtree S. Worldwide, 13% of Employees Are Engaged at Work// Gallup. 08.10.2013: URL: <http://www.gallup.com/poll/165269/worldwide-employees-engaged-work.aspx> (дата обращения: 12.01.2017)

20. Nink N. The Negative Impact of Disengaged Employees on Germany// Gallup. 05.04.2016: URL: http://www.gallup.com/businessjournal/190445/negative-impact-disengaged-employees-germany.aspx?g_source=The%20Negative%20Impact%20of%20Disengaged%20Employees&g_medium=search&g_campaign=tiles (дата обращения: 12.01.2017)

Students' scientific research activation as a basis of university human potential formation
Kuznetsov A.V., Goryacheva V.R.
 Plekhanov Russian University of Economics
 This material describes to the problems of human resource management and takes into account modern quality management systems of organizations requirements. Involvement of students in scientific research at the stage of education in the university may be a factor of their future involvement in the activities of an organization. This will contribute to the qualitative development of its activities and increase competitiveness through the development of the human potential of the organization.
 The article is the result of exploration of the research and scientific and research and organizational activities of students of FGBOU VO «Plekhanov Russian Economic University». Scientific and organizational activity of the Student scientific society (SSS) of Plekhanov Russian Economic University got the best award among the closest competitors from Moscow and the Moscow region at the contest held at the NRNU MEPhI (Moscow, 2017). Its approach to quality management also got recognition at the All-Russian Competition of Student Scientific Societies (Barnaul, 2017). In this regard, the authors found it correct to study the aspects that play a role in the formation of the human reserve of

the organization on the example of research activities of students at the Plekhanov University.

The study treats the constructs «employee involvement» and «work enthusiasm» in connection with the manifestations of external influence (stimulus) and internal predisposition (motive). The study of these aspects allows solving the tasks associated with increasing economic efficiency. Undoubtedly, the best result can be achieved if the employee shares common ideas and values ??with others, is ready to do something for the common good, and not just for himself. That is, his personal interests do not contradict the collective; they are on the same scale in the hierarchy of values. It is necessary to start the involvement of employees at the learning phase.

However, with the obvious similarity of the concepts analyzed, the dialectical mode of cognition reveals internally conditioned, immanent contradictions in their content. In this regard, it reveals the need for different approaches to the implementation of managerial decisions in relation to the involved and enthusiastic employee.

Keywords: human resources management, workforce capacity, efficiency, employee involvement, work enthusiasm, motive, stimulus.

References

1. Rezerford – uchenyi i uchitel'. K 100-letiiu so dnia rozhdeniia / Pod red. P. L. Kapitsy. - M.: «Nauka», 1973. – 216 p.
2. Shaufeli V., Diikstra P., Ivanov T. Uvlechnennost' rabotoi: Kak nauchit'sia liubit' svoju rabotu i poluchat' ot nee udovol'stvie. - M.: Kogito-Tsentr, 2015. - 137 p.
3. Lipatov S. A. «Vovlechnennost' rabotnika v organizatsiiu» ili «uvlechnennost' rabotoi»: sootnoshenie poniatii // Organizatsionnaia psikhologiya. - 2015. - T. 5. - № 1. - pp. 104-110
4. Mandrikova E. Iu. Uvlechnennost' rabotoi: obzor sovremennykh zarubezhnykh issledovaniy // Psikhologiya v vuze. - 2012. - № 6. - pp. 53 - 64
5. Masilova M. G., Burtseva Iu. V. Vovlechnennost' personala kak kharakteristika organizatsionnoi kul'tury // Territoria novykh vozmozhnostei. Vestnik Vladivostokskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i servisa - 2016. - № 3. - pp. 137 - 145
6. Merkushova N. I., Gafforova E. B. Printsip TQM «Vovlechenie personala» v upravlenii kachestvom i sovremennykh sistemakh menedzhmenta// Ekonomika, upravlenie, finansy: materialy II Mezhdunar. nauch. konf. (g. Perm', dekabr' 2012 g.). - Perm': Merkurii, 2012. - pp. 135-137
7. Miniurova S. A., Kalashnikov A. I. Razrabotka metodiki diagnostiki professional'noi priverzhennosti: opredelenie konstrukta// Innovatsionnye proekty i programmy v obrazovanii. - 2015. - № 5. - pp. 35 - 41
8. Onuchin A N. Ob uvlechnennosti rabotoi ne tol'ko nauchno, no i dokhodchivo/ / Organizatsionnaia psikhologiya. - 2015. - T. 5. - № 1. - pp. 126-129
9. Priazhnikov N. S. Tsennost' truda i uvlechnennost' rabotoi// Organizatsionnaia psikhologiya. - 2015. - T. 5. - № 1. – pp. 111-119
10. Stupak A.S., Safin F.M. Material'nye i nematerial'nye faktory povysheniia effektivnosti ispol'zovaniia truda personala// Putevoditel' predprinimatelia - 2016. - № 30. - pp. 206-212
11. Chulanova O.L., Kostiukova S.S. Vovlechnennost' personala organizatsii: poniatie, funktsii, klassifikatsiia// Zhurnal issledovaniy po upravleniiu. - 2016. - T. 2. - № 6. - P. 1
12. Gomer. «Iliada». Pesn' 13. Bitva pri korabliakh (per. Gnedicha)/ Izbachital'nia: URL: <http://www.chitalnya.ru/work/889346/> (accessed: 01.07.2017)
13. Valezhnikov S. Lenin i sistema Teilora/ Internet-sait Politicheskoi partii «Rot Front». 24.06.2014: URL: <http://www.rotfront.su/%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%BD-%D0%B8-%D1%81%D0%B8%D1%82%D0%BC%D0%B0-%D1%82%D0%B5%D0%B9%D0%BB%D0%BE%D1%80%D0%B0/> (accessed: 01.07.2017)
14. Grebeniuk N. Vovlechnennost' personala: kak zazhech' zhelanie goret' na rabote/ Internet-sait izdaniia «HR-Portal»: URL: <http://www.hr-portal.ru/article/osnovavovlechyonnosti-sotrudnikov-v-rabochiy-process> (accessed: 01.07.2017)
15. Fiziologicheskii optimum/ Internet-sait izdaniia «HR-Portal»: URL: <http://hr-portal.ru/varticle/fiziologicheskii-optimum> (accessed: 01.07.2017)
16. Herzberg F., Mausner B., Snyderman B. The Motivation to Work (2nd ed.). - New York: John Wiley, 1959. – 157 p.
17. Dinc M. S., Aydemir M. The role of job involvement as a mediator in employees' moral values - organizational commitment relationship: Bosnian case // European researcher. Series A. - 2013. - № 6-2 (53). - pp. 1728-1738
18. Sheikh A.Z., Newman A., Al Azze S.A-F. Transformational leadership and job involvement in the Middle East: the moderating role of individually held cultural values // International Journal of Human Resource Management. - 2013. - T. 24. - № 6. - pp. 1077-1095
19. Crabtree S. Worldwide, 13% of Employees Are Engaged at Work// Gallup. 08.10.2013: URL: <http://www.gallup.com/poll/165269/worldwide-employees-engaged-work.aspx> (accessed: 12.01.2017)
20. Nink N. The Negative Impact of Disengaged Employees on Germany// Gallup. 05.04.2016: URL: http://www.gallup.com/businessjournal/190445/negative-impact-disengaged-employees-germany.aspx?g_source=The%20Negative%20Impact%20of%20Disengaged%20Employees&g_medium=search&g_campaign=tiles (accessed: 12.01.2017)

Система учета и анализа затрат на качество как современный метод достижения целей компании

Резник Елена Анатольевна, кандидат экономических наук, ООО «МаршалЛ», reznik.ea@mail.ru

В современных экономических условиях, практически все частные компании сталкиваются сегодня с тем, что конкуренция на рынке растет, повышается сложность продукта, циклы инноваций становятся короче. В связи с этим на рынке могут утвердиться только те организации, товары и услуги которых полностью удовлетворяют требованиям потребителя. Качество предлагаемого товара играет при этом важную роль и является решающим фактором конкурентоспособности. Как показывают результаты анализа, для решения этой проблемы требуется внедрение системы менеджмента качества. Система менеджмента качества должна способствовать успеху в бизнесе, положительно влиять на показатели деятельности компании, повышать конкурентоспособность. Одним из способов оценки эффективности системы менеджмента качества является анализ затрат на качество. Однако в России отсутствует должное внимание к внедрению и развитию систем менеджмента качества. Нередко СМК вводятся на предприятиях для решения формальных задач. Изменения сложившейся ситуации будут способствовать повышению уровня конкурентоспособности российского бизнеса.

Ключевые слова. Система менеджмента качества, затраты на качество, эффективность систем менеджмента качества, система учета и анализа затрат на качество, методика учета и анализа затрат на качество, сертификация по ИСО 9000.

Чтобы управлять качеством продукции в современных условиях рыночной экономики, предприятиям необходимо внедрение системы менеджмента качества. Около 90% компаний, которые сертифицировали свою систему менеджмента качества, не получают ожидаемого эффекта и соответственно имеют низкую результативность. Внедрить систему менеджмента качества, получить сертификат – руководство предприятия считают, что это победа! Но это далеко не так. Внедрение эффективной системы менеджмента качества несет в себе более глубокие требования. Но этому нужно учиться, это надо внедрять и необходимо понимать. Конечно на это уходит очень много рабочего времени, но, по опыту, результат не заставляет себя долго ждать. Один из методов выстраивания эффективной системы менеджмента качества – это система учета и анализа затрат на качество (затраты на качество).

Затраты на качество, в настоящее время становятся все более востребованными на предприятиях. К мнению о том, что необходимо внедрить систему учета и анализа затрат на качество, руководство предприятий приходят только тогда, когда они убедились в том, что внедренная на предприятии система менеджмента качества приносит реальный результат. К сожалению, требуется несколько лет, для того чтобы выстроить эффективную систему менеджмента качества.

Учет и анализ затрат на качество производимой продукции или услуг, были очень популярны и востребованы в США, Канаде, когда Джуран первым определил, что убытки, которые возникают из-за низкого качества продукции или услуг, «золотой жилой» экономики [2].

Директива Министерства обороны США 1963 г., которая называется «Требования к программам качества» была первым шагом к применению учета и анализа затрат на качество. Данная директива содержала такие требования, что все организации, которые выполняют государственные, оборонные заказы, в обязательном порядке должны оценивать издержки, связанные с производством несоответствующей продукции (так называемые «затраты на несоответствия»), и после, исходя из данных, предоставлять по затратам на качество, полную финансовую отчетность всего цикла производимой продукции. Следующий шаг к оцениванию издержек, связанных с производством несоответствующей продукции (к учету и анализу затрат на качество) пришелся на революцию экономических представлений в области качества 80-х годов. Уже в то время, многим руководителям организации, пришло понимание финансовых преимуществ внедрения методов учета и анализа затрат на качество. Высшее руководство и руководство среднего звена не могли не принимать серьезных усилий, которые были направлены на внедрение всем известных в настоящее время, принципов TQM. Интерес и до сегодняшнего дня продолжает расти. В своем последнем интервью Джуран заявил: «Для того чтобы заставить высший менеджмент инвестировать в качество, необходимо перевести язык представлений о менеджменте качества на более понятный им язык денег» [2].

В наше время в экономике существуют две важные тенденции, которые способствуют распространению учета и анализа затрат на качество. Первая тенденция заключается в следующем, что Международный Стандарт ИСО серии 9000:2000 и последующие его версии, делают акцент организаций на вопросах качества. Стандарты ИСО 9001, как всем уже известно, основаны на процессном подходе к управлению. Помимо того, что они не только подчеркивают важность мониторинга процессов и точных измерений процессов, которые внедрены в организации, но также еще требуют необходимости документального подтверждения непрерывного совершенствования системы менеджмента качества предприятия. Раздел 6.8 «Финансовые ресурсы» Международного Стандарта ИСО 9004 гласит: «Финансовая отчетность по видам деятельности, относящимся к системе менеджмента качества и качеству продукции, должна

использоваться при анализе со стороны руководства» [1]. Международный Стандарт ИСО 9004 не является обязательным при внедрении Системы менеджмента качества на предприятии. Поэтому, те предприятия, которые преследуют цель - получение сертификата, а это формальное внедрение системы, никогда не изучали требования ИСО 9004. И как следствие, понятия не имеют, что такое финансовая отчетность по видам деятельности, относящимся к системе менеджмента качества. Вторая тенденция – это распространение концепции «Шесть сигм». Эта программа, направленная на повышения качества, которую выстраивают также многие организации, и которая предполагает оценку деятельности предприятия по итоговым финансовым показателям. В рамках данной программы, учет и анализ затрат на качество является эффективным инструментом убеждения финансовых директоров компаний, так как они могут оценить, что действия и меры, которые были предприняты в области повышения качества производимой продукции или услуг, в конечном итоге, принесут значительную прибыль. Более того, в настоящее время экономика показывает, что компании, которые постоянно сталкиваются с возрастающими требованиями в области менеджмента качества продукции или услуг, могут соответствовать требованиям потребителей только если их высшее руководство проводит эффективную финансовую политику, направленную на достижение поставленных финансовых результатов. Конечно же, экономия денежных средств должна проводиться не за счет снижения качества производимой продукции или услуг и не за счет снижения степени удовлетворенности потребителя. Это должны показывать данные об относительной доле затрат на качество в общей структуре расходов компании. И еще самый убедительный аргумент в пользу внедрения и применения учета и анализа затрат на качество это то, что образуется определенная связь между стратегическими целями компании и ее стремлениями, которые направлены на улучшение качества продукции.

База данных по затратам на качество должна не только постоянно обновляться, но и постоянно развиваться и совершенствоваться. Многие компании применяют документированную систему качества, напрямую связанную с системой бухгалтерского учета, которые представляют собой ежемесячные или ежеквар-

тальные данные по затратам на качество. Второй способ создания базы данных по затратам на качество - это формирование периодических оценок затрат на качество на основе регулярных отчетов по качеству, например, анализ жалоб потребителей или сводная ведомость об объемах брака или несоответствующей продукции. В основе такого подхода может быть оценка стоимости одной типовой ошибки или целого ряда ошибок или дефектов. В любом случае все специалисты в области системы менеджмента качества обязаны обнаружить скрытые издержки, которые могут являться потенциальными ресурсами для экономии. Как правило, такие издержки находятся в стандартных статьях расходов предприятия. К их числу можно отнести: простые, очень долгое принятие управленческих решений, свободные мощности, несвоевременную доставку, упущенные потребители и заказы. И в первом и во втором варианте предполагаются рабочие отношения и тесное сотрудничество с бухгалтерией. Достоверность представленных финансовых данных гарантируется участием финансовых специалистов и бухгалтеров в системе учета и анализа затрат на качество. Все риски, которые могут возникнуть в связи функционированием систем менеджмента качества, как правило, смещаются в область корректирующих действий, которые необходимо определить и предпринять на основе собранной и проанализированной информации. В случае, если данные по затратам на качество будут недостаточно детальными, то на основании их будет сложно принять корректирующие действия, которые направлены на непрерывное совершенствование деятельности компании.

В настоящее время уже существует множество примеров, когда специалисты, занимаясь внедрением на предприятиях учета и анализа затрат на качество, правильно проводят фактическую оценку на предприятии уровня потерь от брака, прогнозируют необходимые размеры вложений денежных средств в качество. Если специалист обладает соответствующей компетенцией в данном вопросе, то при правильном подходе и внедрении можно с высокой точностью предсказать ожидаемый процент снижения затрат (выгоды) от снижения потерь, полученных в результате принятых мер.

Одним из полезных методов учета и анализа затрат на качество является учет влияния степени удовлетворенности потребителя на уровень потенциальных

потерь. Этот метод, как правило, связывает более тесно меры по улучшению качества с потребительскими ожиданиями. Но, в любом случае, при любом методе, специалисты обязаны выявлять скрытые издержки, которые представляют собой потенциальные ресурсы для экономии затрат.

Как практика показывает, основная часть издержек, связанных с качеством, как правило, является «скрытой» внутри основных статей расходов компании. К числу таких издержек относятся: простые, неиспользуемые мощности, отложенная доставка, упущенные заказы и как следствие, потерянные потребители.

Первым шагом должно стать использование фактических затрат для верификации того, что программа затрат на качество может быть выгодной для компании. Это необходимо сделать для того, чтобы привлечь внимание руководства и заинтересовать его. С этой целью должен быть проведен достаточно детальный обзор и анализ финансовых данных, чтобы определить общие уровни затрат на качество в их сегодняшнем состоянии. Для данной цели важны, главным образом, большие затраты. Вероятно, что большинство требуемых данных уже имеется в наличии. Если же их нет, то некоторые из этих затрат можно оценить приблизительно. Дело в том, что первый шаг должен быть относительно легким и не требующим учета всех затрат на качество. Если данные о больших затратах на качество имеются в наличии и их легко оценить, то тогда будут получены достаточные данные для представления их руководству компании. Эти данные должны обосновывать усилия и заинтересовать руководство в участии в программе. Однако надо быть внимательным при размещении любых крупных увеличений затрат на качество, которые могут быть скрыты (например, значительные затраты на переделку, скрытые в обычных счетах производственных затрат).

Как только будут определены уровни затрат на качество, возможность для улучшения должна стать очевидной. Результатов должно быть достаточно, чтобы убедить руководство в необходимости осуществления программы. Нередко первоначальные оценки затрат на качество составляют более 20 % от объема продаж. И хотя нельзя проводить прямые сравнения, некоторые производственные компании с широкими программами улучшения качества и опытом работы с затратами на качество демонстрируют, что общие затраты на качество

могут быть сокращены до 2 - 4 % от объема продаж. Это снижение затрат на качество переходит в прибыль до уплаты налогов.

Следующий шаг - установить, готово ли руководство принять и поддерживать программу затрат на качество. Здесь требуется внутреннее решение. Главный вопрос состоит в том, действительно ли руководство открыто для новых идей и их внедрения на производственных участках компании. К сожалению, программа затрат на качество никогда не может иметь успеха при движении от нижних или средних уровней организации на верхний. Чтобы иметь шансы на успех, программе необходима поддержка высшего руководства.

Когда будет установлено, что высшее руководство воспринимает основные идеи программы, следующий шаг - планирование преимуществ предлагаемой программы, необходимых для того, чтобы добиться ее принятия и поддержки. Для этой цели в дополнение к общим уровням затрат на качество, которые уже определены, потребуются более детальный пример. То есть, конкретная, постепенно расширяющаяся область деятельности должна быть представлена руководству достаточно подробно, чтобы показать, как реальные затраты на качество могут быть подсчитаны и устранены посредством анализа и корректирующих действий. Таким образом, будет завершено понимание руководством полного цикла возможностей и выполнения программы затрат на качество. Логическим подходом к нахождению правильного примера для высшего руководства является проведение обследования в поисках конкретных областей с высокими затратами на отказы. Затем выбираются области с наиболее очевидными возможностями для улучшения. На окончательный выбор области, которая будет использоваться в качестве примера и где, вероятно, будет проходить экспериментальный прогон будущей программы, должна повлиять коллективная позиция команды руководителей данной области. Хороший пример должен предоставить не только правильную возможность для улучшения, но и высокую вероятность мгновенного успеха после старта программы. К этому моменту сторонник затрат на качество уже готов разработать генеральный план и календарный график реализации программы затрат на качество. Относительную величину затрат на несоответствия можно оценить с помощью анализа Парето. Как правило, они соответствуют

правилу 80:20, согласно которому относительно небольшое число причин порождает большую часть затрат. В дальнейшем, необходимо постоянно проводить анализ соотношения полученных результатов и затрат на их реализацию. Также, одним из инструментов оценки затрат на несоответствия, является построение причинно-следственной диаграммы. Все категории затрат классифицируются по составляющим элементам и в дальнейшем рассматриваются как следствие воздействия какого-либо фактора (скрытой причины), который имеет глубокий, фундаментальный характер. После каждый элемент разбивается на отдельные компоненты, и каждая причина оказывается следствием действия фактора следующего уровня и т. д.

Значительно может упростить такую работу это проведение анализа затрат по видам деятельности (так называемый ABC-анализ). ABC-анализ упрощает такую работу, так как поставленная на нем система бухгалтерского учета представляет детальные затраты.

После проведенного анализа, после как будут определены и подсчитаны доходы от устранения наиболее больших потерь компании, можно будет провести оценку стоимости проведения работ по улучшению деятельности, и определить норму прибыли по вложениям в качество и время окупаемости проекта.

Также можно подсчитать общую стоимость инвестиционного проекта, провести сравнительный анализ ее со стоимостью других проектов, направленных на совершенствование деятельности компании. В дальнейшем, все рекомендации необходимо представить руководству компании. Самое главное, чтобы все рекомендации, которые будут представлены высшему руководству компании были направлены на улучшение деятельности компании максимально соответствовали целям организации.

Как только руководство убедится в истинной ценности программы, можно обучать его основным понятиям затрат на качество и необходимости командной работы между всеми вовлеченными подразделениями. Особый акцент следует сделать на тот факт, что затраты, связанные с качеством, генерируются не только функцией качества. Они включают в себе значительные затраты, генерируемые отходами проектирования, закупок, производством, а также различными поддерживающими группами. Это поистине является программой, охватывающей всю компанию.

Созданная на предприятии база данных по затратам на качество, однозначно оказывает влияние на планирование и выбор «новых, правильных» целей по улучшению качества, которые в свою очередь должны соответствовать целям компании, и тем самым обеспечивать непрерывность внедренного процесса улучшения.

Определения затрат на качество должны устанавливаться на основе практического опыта. С приобретением опыта элементы затрат на качество можно создавать, исключать или комбинировать. Каждая такая система должна как можно лучше сочетаться с системой ведения бухгалтерской отчетности в компании и быть достаточной для реального улучшения качества.

К сожалению, далеко не всех компаний получается реализовать данный проект. Самая главная причина неудач проектов – это является отсутствие готовности высшего руководства всеми силами поощрять и поддерживать принятую политику качества, а также отсутствие команды управленцев на верхнем уровне компании. 80 % неудач проектов однозначно связаны с человеческим фактором. В первую очередь – это слабое участие первого лица компании в этом процессе. Проект по внедрению и анализу затрат на качество не будет иметь никаких шансов на успех, в случае, если она не была инициирована и поддерживается первым лицом компании. Только высшее руководство компании должно принять меры по распространению идеологии качества на всех уровнях предприятия.

Метод управления, который основан на учете и анализе затрат на качество, имеет и будет иметь огромное значение для компаний, которые стремятся получить конкурентные преимущества на рынке. Очень часто к учету анализу затрат на качество обращаются те компании, которые внедрились у себя ISO 9000.

Затраты на качество являются внутренней экономической основой системы менеджмента качества, которая позволяет определять экономические последствия управленческих решений [4].

Литература

1. Международный стандарт ISO 9004 «Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности». Перевод ООО «Интерсертифика Р», 2015
2. Принципы качества Джозефа М. Джурана. Studopedia.ru

3. Краснова Е.А. Практическое применение методики учета и анализа затрат на качество // Современные исследования социальных проблем. - 2013. - №1

4. Краснова Е.А. Система учета и анализа затрат на качество как метод повышения эффективности деятельности предприятия // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2013. - №1

Accounting system and analysis of costs of quality as modern method of achievement of the goals of the company.

Reznik E.A,
LLC Marshall

In modern economic conditions practically, all private companies face the growing market competition, increasing complexity of the product and shortening innovation cycles. As a result, only organizations whose products and

services meet the consumers' requirements can become firmly established in the market. At that the quality of the proposed product plays an important role and becomes a decisive factor of competitiveness. As the results of analysis show, the solution to this problem requires introduction of quality control system. The quality control system shall contribute to business success, positively influence the indicators of the company activities and increase competitiveness. One of the ways to evaluate effectiveness and quality control system is analysis of quality costs. However, in Russia there is lack of due attention to the introduction and development of quality control systems. Such QCS are rather often introduced at the enterprises to solve the formal problems. The changes in the arisen situation will increase the level of

competitiveness of Russian business.

Keywords. Quality control system, quality costs, efficiency of quality control systems, quality control accounting and analysis, ISO 9000 certification.

References

1. International ISO 9004 «Quality management system. Recommendations about activity improvement». Transfer of LLC Intersertifika R, 2015
2. Principles of quality of Joseph M. Dzhuran. Studopediaru
3. Krasnova E.A. Practical application of a technique of account and analysis of costs of quality//Modern researches of social problems. - 2013. - No. 1
4. Krasnova E.A. An accounting system and the analysis of costs of quality as a method of increase in efficiency of activity of the enterprise// Business in the law. Economical and legal magazine. – 2013. - No. 1

Оптимизация механизма корпоративного управления в государственных холдингах на примере холдинга «Гарнизон»

Камаев Роман Александрович
д.э.н., доцент, профессор АОЧУВО
«Московский финансово-юридический университет»

Кудряшов Владимир Юрьевич
аспирант, АОЧУВО «Московский финансово-юридический университет»,
vkudryashoff@yandex.ru

В статье описываются особенности формирования холдинговых структур, созданных с полным или преобладающим государственным участием. Структуры многих государственных холдингов схожи, поскольку их создание происходило по одним и тем же принципам. Для существующих структур возможно упрощение корпоративной системы управления путем перераспределения пакетов акций внутри холдинга. В статье описывается механизм упрощения системы корпоративного управления в компаниях с преобладающей долей государственного участия имеющих структуру холдинга. Целью статьи является демонстрация экономического эффекта от преобразования структуры холдинга в ряде компаний с преобладающей долей государственного участия. Экономический эффект связан с сокращением времени на принятие корпоративных решений, сокращение прямых расходов на принятие решений и увеличение мобильности в управлении холдингом. Ключевые слова: холдинг, субхолдинг, корпоративное управление, акционер, совет директоров, общее собрание акционеров, акционерное общество, единоличный исполнительный орган, директива

Во второй половине 2000-х годов в Российской Федерации наметилась тенденция создания государственных холдингов. С 2006 по 2008 год были образованы такие крупные компании как Объединенная судостроительная корпорация, Объединенная авиастроительная корпорация, акционерное общество «Оборонсервис». Такие холдинги образовывались путем создания акционерного общества, 100 процентов акций которого оказывались в собственности Российской Федерации и последующего внесения в его уставной капитал акций других компаний, принадлежащих государству.

Поскольку акционерное общество, 100 % акций которого принадлежит одному акционеру (в нашем случае Российская Федерация), не может владеть 100 % акций своего дочернего общества (пункт 2 статья 10 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»), то пакеты таких дочерних обществ разбивались между двумя акционерами - головной компанией и Российской Федерацией в соотношении 100 %-1 акция и 1 акция соответственно.

Поскольку акционирование и последующая передача акций компаний шло не сверху вниз от головной компании к ДХО, а наоборот (т.е. на первом этапе происходило акционирование федеральных государственных предприятий и создание субхолдингов путем передачи в их уставной капитал пакетов акций приватизированных предприятий в размере 100 %-1 акция, а на втором этапе создание головной компании 100 % акций которой принадлежит Российской Федерации и передача в ее уставной капитал 100 % - 1 акция субхолдингов), то типичная схема подобного холдинга с преобладающим государственным участием выглядит так, как показано на рисунке 1.

В рассматриваемом случае Российская Федерация является единственным акционером головной компании и миноритарным акционером в каждом субхолдинге и ДХО.

Схема корпоративного управления в таких холдингах отвечает главной задаче – защите прав акционеров, однако, в связи с определенными на законодательном уровне сроками проведения отдельных корпоративных процедур получается громоздкой, вследствие чего снижается оперативность принятия решений. Прежде всего, это касается принятия решений по вопросам, относящимся к компетенции общего собрания акционеров. Вместе с тем, установленные внутренним документом каждого общества – Положением о совете директоров общества – сроки подготовки и проведения заседаний советов директоров также увеличивают время, необходимое для рассмотрения вопросов от момента инициации до оформления соответствующего решения.

В отношении ДХО существующая в АО «Гарнизон» схема корпоративного управления может быть существенно упрощена со значительным сокращением сроков проведения корпоративных процедур.

Предлагаемое изменение схемы корпоративного управления достигается передачей акций ДХО, находящихся в собственности Российской Федерации, в собственность субхолдингов. Таким образом, в собственности субхолдинга консолидируется 100 % акций ДХО.

В соответствии с положениями Федерального закона «Об акционерных обществах» в обществе, все голосующие акции которого принадлежат одному акционеру, решения по вопросам, относящимся к компетенции общего собрания акционеров, принимаются этим акционером единолично и оформляются письменно, а установленные указанным законом порядок и сроки подготовки, созыва и проведения общего собрания акционеров, не применяются, за исключением положений, касающихся сроков проведения годового общего собрания акционеров.

Таким образом, из законодательно установленного временного интервала, необходимого для проведения всего комплекса корпоративных процедур, исключается самый протяженный по времени отрезок. При этом сокращение сроков рассмотрения вопроса (в зависимости от повестки дня) может составить не менее 50 дней. Напри-

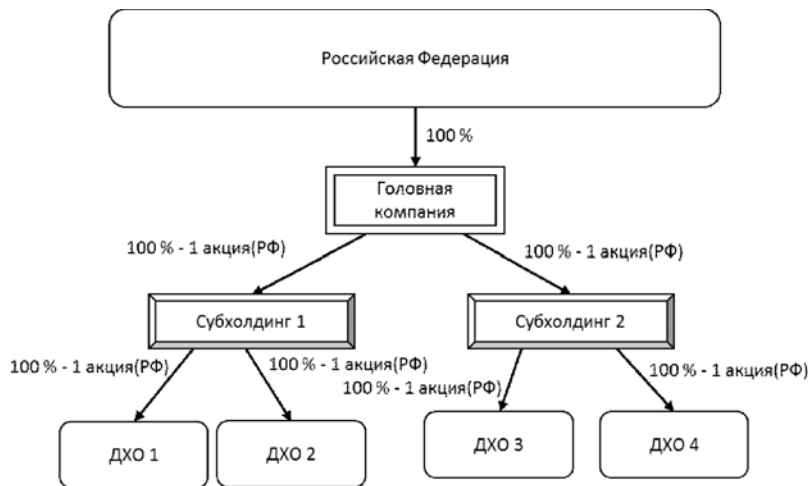


Рис. 1. Схема холдинга с государственным участием.

мер, в случае, если предлагаемая повестка дня внеочередного общего собрания акционеров содержит вопрос об избрании членов совета директоров.

Интересы Российской Федерации в этих ДХО будут по-прежнему учтены за счет принципа формирования Совета директоров (представители Российской Федерации в СД ДХО), а также института директив позволяющего обеспечить принятие представителями в Советах директоров решений, согласованных соответственно акционерами и представляющими их интересы в Советах директоров. [8]

Помимо выигрыша во времени экономическим эффектом от указанного изменения будет сохранения значительных денежных средств направляемых на проведение корпоративных процедур.

1 октября 2013 года вступил в силу Федеральный закон от 02.07.2013 года №142-ФЗ «О внесении изменений в подраздел 3 раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации», согласно которому акционерные общества, осуществляющие ведение реестра самостоятельно, по истечении года после дня вступления в силу указанного Федерального закона (т.е. до 1 октября 2014 года) обязаны передать ведение реестра акционеров лицензированному регистратору.

Нарушение данного положения влечет административную ответственность, предусматривающую штраф в размере от 700 000 до 1 000 000 руб. или дисквалификацию должностного лица.

В соответствии с частью 3 ст. 67.1 ГК с 1 сентября 2014 г. для всех акционерных обществ решение, принятое общим собранием акционеров, и состав акционеров, присутствовавших при этом, подтверждаются регистратором, осуществ-

ляющим ведение реестра акционеров такого общества и выполняющим функции счетной комиссии. В отношении непубличных акционерных обществ действия по подтверждению могут быть совершены также нотариусом.

Это обусловлено, в первую очередь, необходимостью защиты прав акционеров путем подтверждения решений, принятых на собрании.

Цены на данные услуги зачастую носят весьма разрозненный характер. В целях определения размера возможных расходов на проведение общего собрания акционеров компанией ООО «Мегаполис-Консалтинг» (г. Санкт-Петербург) проведено исследование конъюнктуры рынка услуг реестродержателей и нотариальных услуг в части подтверждения решения общего собрания акционеров. [2] Данное исследование проводилось из расчета пяти акционеров в компании и нахождении ее в Санкт-Петербурге. Нотариальные конторы так же были отобраны по территориальному признаку, соответствующему предполагаемому местоположению компании.

Согласно проведенному исследованию из десяти нотариальных контор лишь половина осуществляет подобную практику. В остальном, как приведено в Таблице 1, полноценную картину о ценах на услуги можно составить лишь в отношении стоимости Свидетельства (Протокола) о составе участников и принятых решениях. Стоимость свидетельства при проведении собрания акционеров в нотариальной конторе составляет порядка 5-6,5 тысяч рублей. Однако в отдельных случаях и здесь могут появиться дополнительные расходы: одни нотариусы составляют и заверяют свидетельство в соответствии с заявленной ценой.

Другие же говорят о необходимости включения других услуг, например, заверении подписей участников, в таких случаях стоимость возрастает в зависимости от количества акционеров и характера услуг. Отдельно оплачивается выезд нотариуса на место проведения собрания, но здесь ситуация не однозначна. Одни нотариусы имеют фиксированную стоимость за выезд вне зависимости от места и времени пребывания, другие назначают цену с учетом удаленности места проведения собрания от конторы, третьи же настаивают на почасовой оплате. В одни тарифы включены расходы нотариуса на транспорт, в другие нет. Отсюда следует вывод, что каждый нотариус определяет порядок и стоимость выезда так, как ему удобно.

Кроме того, обязательным условием для проведения собрания акционеров в нотариальной конторе является предоставление регистратором на платной основе список акционеров общества, что также увеличивает стоимость проведения корпоративных процедур.

Подтверждение решения общего собрания регистратором возможно лишь в случае ведения им реестра акционеров такого общества. В этой ситуации представитель реестродержателя будет выполнять функции счетной комиссии.

Стоимость услуг по подтверждению решения общего собрания акционеров так же зависит от ряда факторов:

- Место проведения. Так же, как и нотариальное удостоверение процедура может проходить как по месту нахождения регистратора, так и компании-эмитента. Разница в стоимости при этом может не различаться, но, как правило, составляет порядка 5 тыс. руб. Собрание так же можно провести заочно, подтверждение решения такого собрания в некоторых случаях может быть дешевле, например, согласно тарифам Реестродержателя №3 (Таблица 6). Но в большинстве своем цена заочного подтверждения не отличается от цен на услуги по месту нахождения компании-реестродержателя, которая, в свою очередь составляет порядка 7-16 тыс. руб. из расчета пяти акционеров. Такой широкий разброс цен обусловлен как некоторыми из нижеперечисленных факторов, так и проводимой ценовой политикой самих компаний-реестродержателей.

- Количество акционеров. Другим важным фактором определения стоимости процедуры является количество акционеров, при нотариальном удостоверении он так же присутствует.

· Количество вопросов повестки дня. Компании реестродержатели устанавливают свои критерии по количеству вопросов или не устанавливают вовсе, соответственно, широкий их перечень может значительно повысить стоимость услуг.

· Характер. На годовом собрании, в отличие от внеочередного, должны решаться вопросы об избрании совета директоров, ревизора, утверждении аудитора, а также утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности и иные вопросы, отнесенные к компетенции общего собрания акционеров. Услуги регистратора здесь требуются в большем объеме, чем на внеочередном собрании, и стоимость у них, соответственно, выше.

· Срок информирования регистратора о проведении собрания в отдельных случаях является критерием стоимости, как, например, в заявленных тарифах Реестродержателя №4 (Таблица 2). Процесс подготовки необходимых документов для удостоверения решения общего собрания акционеров является трудоемким для обеих сторон.

Одновременно свою позицию по данному вопросу высказал Центральный банк Российской Федерации в Письме от 18.08.2014 г. № 06-52/6680.

Так, в п. 5 данного Письма Банк России указывает, что требования, установленные нормой об обязательном подтверждении решения, принятого общим собранием акционеров, и состава акционеров, присутствовавших при этом, не применяются при принятии решений одним акционером, которому принадлежат все голосующие акции акционерного общества.

Таким образом, при внесении предлагаемых изменений в схему корпоративного управления холдинга возникает существенный экономический эффект, рассчитываемый по формуле:

Эффект = Стоимость * Кол-во ОСА * Кол-во обществ

Учитывая, что по состоянию на 31.12.2015 в составе АО «Гарнизон» находилось порядка 200 дочерних хозяйственных обществ, подходящих под указанную схему упрощения системы корпоративного управления, и минимальную стоимость услуг проведения Общего собрания акционеров 16 000 рублей (согласно преискуртанту АО «Регистратор Р.О.С.Т.» - Регистратору АО «Гарнизон»)³, а также проведение в среднем каждым ДХО порядка 4 ОСА в год получим:

Эффект = 16 000 * 4 * 200 = 12 800 000 рублей в год экономии.

Таблица 1
Нотариальные услуги по подтверждению решения общего собрания акционеров¹

Стоимость	Нотариальная контора №1	Нотариальная контора №2	Нотариальная контора №3	Нотариальная контора №4	Нотариальная контора №5
Выезд нотариуса	1000	3000 в час, стоимость свидетельства 5150	Зависит от адреса. Если собрание проходит далеко от конторы, выезд невозможен	5000	Выезд невозможен
Свидетельство (Протокол) о составе участников и принятых решениях	5000	5100	5000	6500	5500

Таблица 2
Услуги компаний-реестродержателей по подтверждению решения общего собрания акционеров²

Стоимость	Реестродержатель №1	Реестродержатель №2	Реестродержатель №3	Реестродержатель №4	Реестродержатель №5
По месту нахождения компании-реестродержателя или заочно	8000-10000 (в зависимости от того, как часто проходят собрания. Ежемесячно - процедура отлажена, документооборот определен - цена ниже на 1-2 тысячи)	До 2-х вопросов на внеочередном собрании - 10 000. Более 2-х вопросов + 5000	До 2-х вопросов на внеочередном собрании - 15 000, заочно - 12 000.	до 5-ти вопросов - 7000 (Если о собрании сообщено ранее, чем за 7 дней до его проведения), 10000 (Если о собрании сообщено за 2-7 дней до его проведения) Больше 5-ти вопросов - 16000	До 2-х вопросов от 10000
По месту нахождения компании-эмитента	15000	+ 5000 к стоимости по местонахождению компании-реестродержателя	15000	Не осуществляются	15000
Годовое собрание		+ 5000 к стоимости внеочередного собрания	цена не определена	16000	15000

При внедрении данной схемы обязательным условием является определение и закрепление в уставах субхолдинга и ДХО круга вопросов, которые необходимо предварительно одобрить на совете директоров субхолдинга. Остальные решения принимаются единоличным исполнительным органом субхолдинга единолично.

В качестве одного из возможных вариантов сокращения круга вопросов, требующих предварительного одобрения, наделение ЕИО субхолдинга правом принятия самостоятельных решений по сделкам, отраженным в бизнес-плане.

В данном случае существенно возрастает роль системы бизнес планирования – поскольку сделки, отраженные в

БП не требуют предварительного одобрения; не отраженные - требуют предварительного согласования основного общества.

Литература

1. Федеральный закон № 208-ФЗ от 26.12.1995 «Об акционерных обществах»
2. Федеральный закон от 2 июля 2013 г. N 142-ФЗ «О внесении изменений в подраздел 3 раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»
3. Указ Президента РФ от 21.03.2007 № 394 (ред. от 09.06.2010) «Об открытом акционерном обществе «Объединенная судостроительная корпорация».
4. Указ Президента РФ от 20.02.2006 № 140 (ред. от 19.01.2009) «Об открытом акционерном обществе «Объединенная авиастроительная корпорация».
5. Указ Президента РФ от 15.09.2008 № 1359 (ред. от 26.07.2011) «Об открытом акционерном обществе «Оборонсервис».
6. Кудряшов В. Ю. Система корпоративного управления в холдингах с преобладающей долей государственного участия в уставном капитале // Актуальные вопросы экономики, управления и права: сборник научных трудов (ежегодник) М., 2016 - № 4.

Ссылки:

1 На основании данных, проведенных в исследовании ООО «Мегаполис-Консалтинг»

2 На основании данных, проведенных в исследовании ООО «Мегаполис-Консалтинг»

3 ПРЕЙСКУРАНТ услуг, предоставляемых эмитентам ценных бумаг, находящимся на обслуживании или обратившимся за предоставлением услуг в Центральный офис, Новосибирский филиал или Северо-Западный филиал УТВЕРЖДЕН Правлением АО «Регистратор Р.О.С.Т.» (Протокол от 23 ноября 2016 г. № 60/2016)

Optimization of the mechanism of corporate governance in the state holding companies on the example of the holding «Garrison»

Kamaev R.A., Kudryashov V.Yu.

Moscow financial and legal university
In article features of forming of the holding structures developed with the complete or prevailing state participation are described. The structure of many state holding companies are similar because their creation took place on the same principles. For existing structures, it is possible to simplify the corporate management due to the realignment of shares within the holding. The article describes the mechanism of simplification of the system of corporate governance in companies with a predominant share of state participation with a

holding structure. The purpose of this article is to demonstrate the economic effect of conversion of the holding structure in state companies. Economic effect is caused by reducing time for adoption of corporate decisions, reducing direct expenses on decision making and increase in mobility in management of holding.
Keywords: holding, subholding, corporative management, stockholder, board of directors, annual general meeting, joint stock company, director general, directive.

References

1. The federal law No. 208-FZ from 12/26/1995 «About joint-stock companies»
2. The federal law of July 2, 2013 N 142-FZ «About modification of subsection 3 of the section I of part one of the Civil code of the Russian Federation»
3. The decree of the Russian President from 3/21/2007 No. 394 (an edition from 6/9/2010) «About United Shipbuilding Corporation open joint stock company.
4. The decree of the Russian President from 2/20/2006 No. 140 (an edition from 1/19/2009) «About United Aircraft Corporation open joint stock company.
5. The decree of the Russian President from 9/15/2008 No. 1359 (an edition from 7/26/2011) «About Oboronservis open joint stock company.
6. Kudryashov V. Yu. A corporate management system in holdings with the prevailing share of the state participation in authorized capital/ /Topical issues of economy, management and the right: the collection of scientific works (year-book) of M., 2016 - No. 4.

Семейные хозяйства в аграрном секторе РФ: специфика функционирования, факторы устойчивости и эффективность в современных условиях

Максимова Татьяна Павловна
к.э.н., доцент кафедры экономической теории, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Бондаренко Наталия Евгеньевна
к.э.н., доцент кафедры экономической теории, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

В статье обоснована значимость малых форм хозяйствования как субъектов развития предпринимательского сектора в системе аграрных отношений национальной экономики; определена роль семейных ферм в развитии аграрных отношений национальной экономики, выявлена специфика их функционирования. Авторами выделены существующие противоречия при анализе семейных ферм; рассмотрены основные методологические подходы по раскрытию их экономического содержания и особенностей. Сделан акцент на социально-экономическую роль семейных ферм на микро и макроуровнях. Подчеркнуто значение государственной поддержки малых форм хозяйствования для их устойчивости и эффективности функционирования в современных условиях. Отдельное внимание уделено роли и важности развития семейных животноводческих ферм, как частного случая семейных хозяйств.

Ключевые слова: система аграрных отношений, малые формы хозяйствования, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства, семейная ферма, государственная поддержка.

Феномен семейных ферм в современных условиях заключается в том, что является своеобразным примером устойчивости родового начала данной формы хозяйствования в ходе эволюционного развития основных хозяйственных субъектов в системе аграрных отношений национальной экономики. Так, в рамках структурных преобразований российской системы аграрных отношений, предполагалось масштабное развитие предпринимательства в аграрной сфере, по аналогии с успешным опытом развитых стран, путем формирования новой формы хозяйствования – крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) как основного субъекта предпринимательства в модели «национальной инновационной системы России» [6, С. 49].

Необходимо отметить, что для становления новых форм хозяйствования предпринимательского типа в российской аграрной системе уже существовала определенная база в виде личных подсобных хозяйств (ЛПХ) предпринимательского типа. В настоящее время ЛПХ являются преобладающей формой семейной экономики на селе. Достаточно часто встречаются различные толкования этой формы хозяйствования [11, С. 50], что вызвано во многом недостаточным знанием генезиса и эволюции личных подсобных хозяйств – истории их возникновения, становления в диалектическом единстве с процессами функционирования аграрного сектора России. Не учитывается, что данная форма хозяйствования никогда не была автономной и всегда имела двойственный потребительский характер, который заключается в том, что выполняя основную потребительскую функцию обеспечения домохозяйства продовольствием и получения дополнительного дохода в результате реализации излишков, они могут при определенных условиях (в частности, обеспечении ресурсами) стать дополнительным источником пополнения государственных фондов продовольствия, рынков сельскохозяйственной продукции. Однако их природа как потребительского, полунатурального или натурального хозяйства не изменяется. Причем, по мнению авторов, именно в существенном ядре ЛПХ сохранились основные устои крестьянского хозяйства и семейных ферм, как формы крестьянского хозяйства товарного типа, основанного на труде членов семьи.

Копач К.В. считает неверными попытки некоторых авторов рассматривать личные подсобные хозяйства «... лишь вкуче с другими семейными фермами, так называемыми малыми формами хозяйствования, границы которых простираются от 0,01 до 20 и более гектар – в ЛПХ; 20-100 га – в крестьянских и более 100 га – фермерских хозяйствах» [11, С. 50]. Он подчеркивает, что в таком понимании «малых» форм скрывается не только размер земельных площадей, но и их социально-экономическая природа и сущность, противоположность их интересов, различия в их экономической роли и функциях, механизмах их регулирования и стимулирования, экономической оценки их деятельности. Автор дает свое определение крестьянскому хозяйству, понимания под ним хозяйство крестьянской семьи, зарабатывающей на жизнь своим трудом, на своей земле, производящей продукт для обеспечения потребностей семьи и развития своего хозяйства. Фермерское же хозяйство он трактует как предпринимательское хозяйство, использующее наемный труд, и целью которого является прибавочный продукт и прибыль. А личное подсобное хозяйство, в противоположность, производит недостающую для удовлетворения потребностей семьи продукции.

ЛПХ, несмотря на длительный период «забвения» в период командно-административной системы с преобладанием в системе аграрной экономики крупных форм хозяйствования в виде колхозов и совхозов, сохранили свою социально-экономическую устойчивость. Очевидно, что не существует стран, где бы сельское хозяйство было представлено только крупным корпоративным или только мелким семейным агробизнесом. Всегда и везде они существуют одновременно, в различных сочетаниях между собой. Так, например, основу американского мясного скотоводства составляют высокопродуктивный племенной скот мясных пород, индустриальные технологии и интенсивные методы откорма. Но поставляют основную массу молодняка на откормочные

Работа выполнена при финансовой поддержке ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

площадки мелкие частные хозяйства (около 700 тыс. малых семейных ферм с поголовьем от 10 до 40 коров мясных пород). Многие крупные лидеры по производству мяса птицы доверили технологическую стадию выращивания бройлеров до 45-дневного возраста фермерским хозяйствам с численностью до 3 работников с поголовьем от 30 до 70 тыс. голов каждое. Современные семейные хозяйства предпринимательского типа все чаще становятся объектами так называемого контактного сельскохозяйственного производства, которое реализуется в форме их кооперативного взаимодействия с крупным корпоративным бизнесом, работающим в сфере высоких аграрных биотехнологий, материально-производственного, технического обслуживания, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. В результате такого взаимодействия малый агробизнес наращивает потенциал своего развития, а крупный - приобретает новые, почти неограниченные возможности наращивать производство, приближая его к потребителю.

Очевидно, что семейным хозяйствам практически невозможно конкурировать в тех отраслях аграрной сферы, где за счет концентрации производства и обеспечивается реализация современных технологий (производство зерна, сахарной свеклы, подсолнечника, птицеводство, свиноводство и др.). Вместе с тем, существуют ниши, в которых семейные хозяйства, ориентируясь на спрос со стороны населения, а также на качественные продукты питания могут функционировать довольно эффективно, практически не испытывая конкуренции со стороны крупных структур агробизнеса [9, С. 301]. К их числу относятся производство экологически чистых овощей, фруктов и ягод, баранины, козьего молока, меда, и т.д.

Еще В.И. Ленин писал, что «и в промышленности ведь закон превосходства крупного производства вовсе не так абсолютен и так прост, как иногда думают: и там лишь равенство «прочих условий» обеспечивает полную применимость закона. В земледелии же, которое отличается несравненно большей сложностью и разнообразием отношений, полная применимость закона о превосходстве крупного производства обставлена значительно более строгими условиями» [12, С. 359].

Р. Простерман, президент Института сельского развития США, говорил о том, что идея экономии на масштабах в сельскохозяйственном производстве, пропа-

гандируемая сторонниками крупных хозяйств, не подкреплена эмпирическими доказательствами, поскольку она возникает крайне редко и только в тех случаях, когда складываются очень специфические обстоятельства. Он приводит результаты исследований специалистов Всемирного банка, констатирующих, что «в литературе нет ни одного примера экономии на масштабах в более крупных хозяйствах, чем те, которыми свободно могла бы управлять одна семья, имеющая средний по размерам трактор». И наоборот, мелкие фермерские хозяйства имеют ряд естественных конкурентных преимуществ, таких как минимальная управленческая бюрократия и минимальные затраты на контроль за персоналом.

Радикальные экономические реформы постсоветской России, ориентированные на полный слом колхозно-совхозной системы сельскохозяйственного производства и делавшие ставку на «всесильную руку» свободного рынка, связывали развитие аграрного производства с развитием именно частнопредпринимательской инициативы сельского населения.

Тем не менее, по сегодняшний день, определенным парадоксом относительно диалектически развивающихся малых форм хозяйствования предпринимательского типа является наличие определенных «пробелов» в существующей законодательной базе относительно семейных ферм как отдельной организационно-правовой формы со своими объективными особенностями хозяйствования, несмотря на наличие Федерального закона о КФХ и ЛПХ [3]. Как следствие, отсутствует данная форма хозяйствования в качестве объекта статистического наблюдения в Федеральной Службе Государственной Статистики [14, С. 123]. Соответственно, анализировать динамику развития семейных ферм можно только на основе экономических показателей по ЛПХ и КФХ, которых по состоянию на 01.01.2016 г. насчитывается более 215 тыс. При этом, федеральный закон об ЛПХ регулирует деятельность низкотоварных семейных хозяйств, члены которых, как правило, имеют основную занятость вне хозяйства. ЛПХ же ведется, в основном, для продовольственного самообеспечения семьи. Статья 2 N112-ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» определяет ЛПХ как «форму непредпринимательской деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции» [4]. Этим, в частности, можно объяснить ограниченность мер государственной поддержки таких хозяйств. Однако ана-

лиз свидетельствует о том, что именно приобретенные навыки хозяйствования на базе ЛПХ становятся основой для ведения хозяйственной деятельности товарного типа. Наблюдается явное противоречие: с одной стороны, в последние годы активно используется понятие «семейная ферма» в связи с введением западных санкций и возросшим потребительским спросом на отечественные продовольственные товары. А, с другой стороны, отсутствуют нормативные регламенты, фиксирующие критерии семейных ферм и позволяющие осуществлять объективный учет и анализ их хозяйственной деятельности.

Безусловно, что в российской аграрной практике хозяйствования семейные фермы являются прототипом семейных крестьянских хозяйств. Хотя при англоязычном переводе семейные крестьянские хозяйства рассматриваются идентично фермам товарного типа производства. В исторически-временном континууме семейные хозяйства, как базис для развития предпринимательства в аграрной сфере национальной экономики, являлись объектом исследования еще у А.В.-Чаянова [19, С. 257]. В своей работе «Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации» российский ученый выделял два основных критерия данной формы хозяйствования: ее товарность и отсутствие наемного (отчуждаемого) труда. А.В. Чаянов характеризовал семейные хозяйства, как «хозяйства, построенные в подавляющей части производимых в них работ на труде семьи хозяина, без привлечения наемного труда...; в чистом виде – хозяйства, совершенно не привлекающие наемного труда и не нанимающиеся сами» [17, С. 183]. «Обширная область хозяйственной жизни, а именно «аграрная сфера производства, в ее большей части строится не на капиталистических, а совершенно иных, безнаемных, основах семейного хозяйства» – отмечал Чаянов в другой своей работе [16, С. 28]. В соответствии с методологией Чаянова, истоки семейных форм хозяйствования, на которые в последние годы ориентируются государственные институты, находятся среди организационно-правовых форм фермерских хозяйств, индивидуальных предпринимателей, ЛПХ товарного типа, которые функционируют без привлечения наемного труда на постоянной основе. Более того, несмотря на существенное изменение эндогенных и экзогенных факторов хозяйствования в аграрной сфере экономики, в этой части вопроса сохра-

няется актуальность концепции А.В. Чаянова об организации крестьянского хозяйства, согласно которой, «какой бы из факторов, определяющих собой организацию крестьянского хозяйства мы ни считали главенствующим, какое бы большее значение мы ни придавали влиянию рынка, размерам землепользования, наличности средств производства и естественным условиям плодородия, мы должны будем признать, что технически организующим элементом всякого производственного процесса являются рабочие руки работоспособных членов семьи» [15, С. 34].

Другим историческим признаком семейных форм хозяйствования является то, что у таких хозяйств мотивация максимизации прибыли не является доминирующей: критерии функции полезности у таких хозяйств иные. Этим, в частности объясняется то, что семейные хозяйства, как правило, не расстаются с землей, находящейся в собственности даже тогда, когда она не приносит им дохода. Согласно этому критерию, семейные фермы ближе по своей природе к ЛПХ. Кроме того, А.В. Чаянов в свое время показал устойчивость крестьянских семейных хозяйств в силу их способности адаптироваться к экономической неэффективной деятельности путем сокращения семейного потребления. В таких хозяйствах семья сама решает, в какой степени ей эксплуатировать свой совокупный семейный труд. Этот эффект А.В.Чаянов назвал самоэксплуатацией. «Мы видим, — писал Чаянов, характеризуя влияние личных потребностей крестьянина на степень напряженности труда, — что при прочих равных условиях крестьянский работник, развивает тем большую энергию, чем сильнее давление этих потребностей. Мера самоэксплуатации в сильнейшей степени зависит от степени обремененности работника потребительскими запросами своей семьи» [15, С. 37]. Соответственно, естественного равновесия такое хозяйство достигает если «на известной высоте повышающегося трудового дохода наступает момент, когда тягостность предельной затраты труда будет равняться субъективной оценке предельной полезности получаемой этим трудом суммы» [15, С. 62]. Очевидно, что в современных условиях эти черты также больше характерны для ЛПХ.

На основе методологических подходов изложенных Чаяновым А.В. можно обобщенно выделить следующие критерии семейных хозяйств: отсутствие от-

чуждаемости труда; товарный характер производства; особенности мотивации; эффект самоэксплуатации.

Роль и место семейных хозяйств как основных субъектов производства в современных условиях, можно также дополнить следующими общими критериями: во-первых, их устойчивым развитием; во-вторых, многофункциональностью; в-третьих, социальной и экологической значимостью в сфере сельскохозяйственного производства в целом [18, С. 304].

Для семейных хозяйств характерно и выполнение институциональной функции — они являются точками формирования предпринимательских навыков в процессе конкурентной борьбы, сохраняют традиционные продовольственные продукты, способствуя тем самым сбалансированному питанию, обеспечивая общую сохранность агробиоразнообразия по сравнению с крупными агропромышленными корпорациями.

Немаловажной особенностью малых форм хозяйствования, к которым относятся семейные хозяйства, является их особое отношение к земле, как фактору производства, которое определяется не столько нормативными регламентами или формальными институтами, сколько непрописанными правилами поведения: сложившимися веками традициями и обычаями, неотъемлемыми качествами, чертами экономической деятельности на земле и отношением к ней — «общей российской исторической особенностью и традицией было и остается отношение к земле намного большее, чем только как к фактору производства» [13, С. 171]. Более того, такого рода «непрописанные правила поведения, обладают цементирующим свойством формирующихся производственных отношений в аграрной сфере экономики, определяли и продолжают определять специфику аграрных отношений», а, вместе с тем, и роль разных форм хозяйствования в системе аграрных отношений национальной экономики [14, С. 123]. Целесообразно также учитывать, что принципы рационального поведения хозяйствующих субъектов, присущие для рыночной экономики в аграрной сфере на микроуровне малых форм хозяйствования, аналогично подходу Чаянова А.В., сохраняют свои особенности. Функция максимизации дохода в процессе деятельности «уступает» принципам особого уважительного отношения к земле не только как к экономическому ресурсу и источнику получения дополнительных доходов, а как к обобщенному образу «земли-кормилицы»,

благодаря которой удовлетворяются первичные потребности человека в продуктах питания. При этом следует учитывать, что именно малые формы хозяйствования являются носителями существующих традиций, культурных особенностей на селе, особого сельского менталитета, что в совокупности определяет не только экономические особенности хозяйствования в аграрной сфере национальной экономики, но и социальный облик села. Основные положительные эффекты устойчивости малых форм хозяйствования на социальную обстановку на селе — это восстановление храмов, хуторов, помощь школам и детским домам, возрождение ремесел. Поэтому совершенно справедлива позиция российских исследователей, что «сердцевиной аграрной экономики является семейное, по самой сути своей являющееся многофункциональным, хозяйство, для которого земля является не только производственным ресурсом, но базовой институциональной основой существования и развития» [10, С. 5].

Определяющая роль в современном развитии малых форм хозяйствования, в том числе и семейных ферм, принадлежит государственной поддержке. Государство видит роль и функциональное назначение КФХ и ЛПХ не только в производственной сфере, а намного шире: в сохранении сельского расселения и сельского образа жизни, социальном развитии сельских территорий, формировании условий для самозанятости, сохранении здоровья нации и окружающей среды и т.д.

Объемы сельскохозяйственной продукции, производимой в КФХ и хозяйствах населения, составляют около половины продукции отрасли. По многим видам продукции малые формы хозяйствования (КФХ, включая ИП, и хозяйства населения) обеспечивают порядка 50% общего объема производства продукции в отрасли. Свыше 40% фермеров ведут свою деятельность в области животноводства [2].

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. (далее Государственная программа) в подпрограмме «Поддержка малых форм хозяйствования» уделяет особое внимание развитию семейных животноводческих ферм на базе КФХ, как современному частному случаю семейных хозяйств. Реализация мероприятий программы по развитию семейных животно-

водческих ферм направлена на увеличение числа семейных животноводческих ферм, создаваемых в крестьянских (фермерских) хозяйствах, в которых деятельность организована на личном трудовом участии членов хозяйства.

Под семейной животноводческой фермой в Государственной программе понимается «производственный объект, предназначенный для выращивания и содержания сельскохозяйственных животных, находящийся в собственности или пользовании крестьянского (фермерского) хозяйства. Развитие семейной животноводческой фермы – это строительство или модернизация семейной животноводческой фермы, в том числе ее проектирование, возведение, ремонт, комплектация оборудованием и сельскохозяйственными животными» [1].

В рамках подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования» осуществляются мероприятия по: поддержке начинающих фермеров; развитию семейных животноводческих ферм на базе крестьянских фермерских хозяйств; грантовой поддержке сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы; поддержке кредитования малых форм хозяйствования [8, С. 63].

На реализацию указанных основных мероприятий в 2016 г. были предусмотрены бюджетные ассигнования в размере 10246,5 млн. руб. Необходимо отметить, что значительное снижение объема ресурсного обеспечения в 2016 г. произошло в отношении расходов на кредитование малых форм хозяйствования: по сравнению с 2015 г. финансирование мероприятия уменьшено более чем в 2,5 раза, или на 3523,5 млн. руб. [2]. Вместе с тем, значительно увеличился объем ресурсного обеспечения по грантовой поддержке сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы, по сравнению с 2015 г. объемы бюджетных ассигнований увеличены на 500 млн. руб., или в 2,3 раза. В 2016 г. средний размер 1 гранта, предоставленного семейным животноводческим фермам, составил 5,19 млн. руб., что на 20% больше, чем в 2015 г. и на 37%, чем в 2013 г.

Основным направлением деятельности семейных животноводческих ферм является разведение крупного рогатого скота молочного и мясного направлений продуктивности. В 2016 г. семейные животноводческие фермы, получившие грантовую поддержку, приобрели более 90 тыс. голов крупного рогатого скота, 450

тыс. голов птицы, около 30 тыс. голов овец и коз. Валовой надой молока, произведенный семейными животноводческими фермами, составил 411,2 тыс. т. [2].

Вместе с тем, обращает на себя внимание тот факт, что в Государственной программе из всех обозначенных теоретических критериев семейных ферм указано только на исключение использования наемного труда в малых формах хозяйствования. В частности, экономическая деятельность семейных животноводческих ферм определена как деятельность, организованная «на личном трудовом участии членов хозяйства» [1]. Остается вне поля зрения государственных институтов исторически сложный и одновременно очень важный вопрос о роли собственности на землю для малых форм хозяйствования [14, С. 125].

Таким образом, исходя и ориентируясь, заданных в Государственной программе, следует признать, что путем выделения в нормативных документах однопрофильности семейных ферм (в сфере животноводства) в очередной раз устанавливаются «искусственные» ограничения по этой форме хозяйствования, деятельность которой является достаточно многофункциональной, включая сферу аграрных отношений. Отсюда очевидно наличие противоречий между де-юре и де-факто данной формы хозяйствования, исходя из определения, данного в Государственной программе. Так, в докладе председателя АККОР в феврале 2016 г. было отмечено, что на практике многие малые формы хозяйствования «имеют статус ООО, СПК и т.д. и называются «ООО «Крестьянское хозяйство Егоров», «СПК КФХ «Сергеев В.В.» и т.д.» Хотя по существу все эти хозяйства логично отнести к КФХ, но их продукцию официальная статистика учитывает в разделе сельхозорганизаций. Отсюда, по официальной версии, доля КФХ в общем объеме сельскохозяйственного производства составляет около 10%. Хотя по другим оценкам, «весь фермерский уклад, с учетом малых и микропредприятий произвел 52% зерна, 58% подсолнечника. Кроме того, фермеры вместе с ЛПХ содержат 69% поголовья крупного рогатого скота, включая 73,5% коров, 94,7% овец и коз [20].

При самом общем комплексном подходе авторская позиция заключается в том, что семейные хозяйства (фермы), как формы хозяйствования представляют собой, в первую очередь, микроуровень аграрной сферы национальной экономики, а, соответственно, и аграрных отношений, а не только доминанта деятель-

ности в сфере животноводства [7, С. 365]. Выполнение экономической функции семейных ферм обеспечивается такими общими признаками, как внутренняя экономическая устойчивость, эффективность и рентабельность хозяйственной деятельности, кредитоспособность, возможности для расширенного воспроизводства путем адаптации к новым условиям инновационной модели экономики [5, С. 49] и т.д. Вместе с тем, учитывая ограниченность подхода в нормативных документах к семейным хозяйствам, особое значение представляет дальнейшее развитие научно-методологических подходов. В частности, авторы считают важным использование методологии и потенциала институциональных теорий при изучении роли, специфики устойчивости и эффективного развития семейных хозяйств.

Литература

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. М.: 2012. – 204 с.
2. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2016 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» Электронный ресурс: <http://mcs.ru/activity/state-support/programs/program-2013-2020/> (Дата обращения 24.08.2017)
3. Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. N 446-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» (с изменениями и дополнениями) // <http://base.garant.ru>; дата обращения 08.06.2017.
4. Федеральный закон от 7 июля 2003 г. N 112-ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» (с изменениями и дополнениями) \ Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru>; дата обращения 08.06.2016.
5. Бондаренко Н.Е. Государственная политика в условиях формирования инновационной экономики: Монография – Москва: Ваш полиграфический партнер, 2011. 180 с.
6. Бондаренко Н.Е. Формирование национальной инновационной системы России и ее государственное регулирование // Вестник российской экономической академии имени Г.В. Плеханова. 2009. №2(26). - С. 48-54.
7. Громыко В.В. и др. Микроэкономика: учебник для бакалавров//Российс-

кий экономический университет им. Г.В. Плеханова. Москва, 2016. Сер. 110-летие РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 372 с.

8. Жданова О.А. Источники финансирования инновационной деятельности // Вопросы экономических наук. – 2011. – №6. – С. 62-64.

9. Журавлева Г.П., Смагина В.В. и др. Современный мир и Россия: новая экономическая перспектива: монография / рук. исследования: В.И. Гришин, Г.П. Журавлева, В.В. Смагина. – М.; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2016. – 540 с. (Серия «Университетские научные школы». Вып. 11.)

10. Ковнир В.Н., Косарева Ю.В. О перспективах крестьянского семейного и кооперативного хозяйства // Вестник Московского государственного областного университета, 2014- №2, с. 1-9.

11. Личные подсобные хозяйства: вопросы идентификации // Экономика сельского хозяйства России. - 2011. - № 4. - С. 50.

12. Ленин В.И. Аграрный вопрос в России к концу XIX века. ПСС, изд. пятое. Т. 17. - М.: Издательство политической литературы, 1968. - 656 с.

13. Максимова Т.П. Институт частной собственности на землю и рыночная трансформация форм хозяйствования в аграрной сфере экономики // Известия оренбургского государственного аграрного университета. 2012 Т.3 №35-1. С.170-173.

14. Максимова Т.П. Противоречивый характер влияния институтов на трансформационные процессы в аграрной сфере национальной экономики // Вопросы экономики и права. 2012. №50 С. 121-126/

15. Чаянов А.В. Избранные труды. - М.: «Колос», 1993 – 590 с.

16. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. - М.: Экономика, 1989 - 492с.

17. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. Избранные труды. - М.: Колос, 1992. - 420 с.

18. Узун В.Я. Семейное хозяйство – основа устойчивого сельского развития. / Никоновские чтения – 2007 «Многофункциональность сельского хозяйства и устойчивое развитие сельских территорий». - М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова, «Энциклопедия российских деревень», 2007- 655с.

19. Устюжанина Е.В. Современные проблемы хозяйственного развития с позиций экономической теории: Монография / Кол. авторов; под ред. Е.В. Устюжаниной, М.В. Дубовик. – М.: Русайнс,

2017. – 290 с.

20. <http://www.akkor.ru/search/node> [Электронный ресурс: официальный сайт АККОР РФ; дата обращения: 05.06.2017].

Family farms in the agrarian sector of the Russian Federation: specifics of functioning, factors of stability and efficiency in modern conditions

Maksimova T.P., Bondarenko N.E.

REU name G.V. Plehanova

The article substantiates the importance of small forms of management as subjects of development of the business sector in the system of agrarian relations of the national economy; The role of family farms in the development of agrarian relations of the national economy has been defined, and the specific character of their functioning has been revealed. The authors identified existing contradictions in the analysis of family farms; The main methodological approaches to the disclosure of their economic content and features are considered. The emphasis was placed on the socio-economic role of family farms on micro and macrolevels. The importance of state support of small forms of management for their stability and efficiency of functioning in modern conditions is underlined. Special attention is paid to the role and importance of the development of family livestock farms, as a special case of family farms.

Key words: a system of agrarian relations, small forms of management, peasant (farm) farms, personal subsidiary plots, a family farm, state support.

References

1. State program for the development of agriculture and regulation of markets for agricultural products, raw materials and food for 2013-2020. Ministry of Agriculture of the Russian Federation. M.: 2012. - 204 with.
2. National report «On the progress and results of the implementation in 2016 of the State Program for the Development of Agriculture and Regulation of Agricultural Products, Raw Materials and Foodstuffs for 2013-2020» Electronic resource: <http://mcx.ru/activity/state-support/programs/> / Program-2013-2020 / (Date of circulation on August 24, 2017)
3. Federal Law of December 28, 2013 N 446-FZ «On Peasant (Farm)» (with changes and additions) // <http://base.garant.ru/>; Circulation date 08.06.2017.
4. Federal Law of July 7, 2003 N 112-FZ «On personal subsidiary plots» (with changes and additions) \\ System GARANT: <http://base.garant.ru/>; Circulation date 08.06.2016.
5. Bondarenko N.E. State policy in the conditions of formation of innovative economy: Monograph - Moscow: Your printing partner, 2011. 180 p.
6. Bondarenko N.E. Formation of the

national innovation system of Russia and its state regulation // Bulletin of the Russian Economic Academy named after G.V. Plekhanov. 2009. № 2 (26). - P. 48-54.

7. Gromyko V.V. And others. Microeconomics: a textbook for bachelors // Russian Economic University. G.V. Plekhanov. Moscow, 2016. Ser. 110th anniversary of the RGU. G.V. Plekhanov. - 372 sec.
8. O. Zhdanova. Sources of financing of innovative activity // Questions of economic sciences. - 2011. - №6. - P. 62-64.
9. Zhuravleva GP, Smagina V.V. And others. The modern world and Russia: a new economic perspective: monograph / hands. Research: V.I. Grishin, G.P. Zhuravleva, V.V. Smagina. - M.: Tambov: Publishing House of TSU. G. Derzhavin, 2016. - 540 p. (Series «University Scientific Schools», issue 11.)
10. Kovnir VN, Kosareva Yu.V. On the Perspectives of the Peasant Family and Cooperative Economy // Bulletin of the Moscow State Regional University, 2014- №2, p. 1-9.
11. Personal subsidiary farms: identification issues // Economics of agriculture in Russia - 2011. - No. 4. - P. 50.
12. Lenin V.I. The agrarian question in Russia by the end of the XIX century. PSS, ed. The fifth. T. 17. - Moscow: Publishing House of Political Literature, 1968. - 656 p.
13. Maksimova T.P. Institute of private ownership of land and market transformation of forms of management in the agrarian sphere of the economy // Proceedings of the Orenburg State Agrarian University. 2012 T.3 №35-1. P.170-173.
14. Maksimova T.P. The contradictory nature of the influence of institutions on the transformation processes in the agrarian sphere of the national economy // Questions of Economics and Law. 2012. №50 С.121-126 /
15. Chayanov AV. Selected works. -M.: Kolos, 1993 - 590 p.
16. Chayanov AV. Peasant farming. - Moscow: Economics, 1989 - 492p.
17. Chayanov AV. Basic ideas and forms of organization of agricultural cooperation. Selected works. - Moscow: Kolos, 1992. - 420 p.
18. Uzun V.Ya. The family economy is the basis for sustainable rural development. // Nikon readings-2007 «Multifunctionality of Agriculture and Sustainable Development of Rural Territories». - M.: VИАPI them. AA Nikonova, «Encyclopedia of Russian villages», 2007- 655p.
19. Ustyuzhanina E.V. Modern problems of economic development from the perspective of economic theory: Monograph / Col. Authors; Ed. E.V. Ustyuzhanina, M.V. Oak tree. - Moscow: Rusains, 2017. - 290 p.
20. <http://www.akkor.ru/search/node> [Electronic resource: official site of AKKOR RF; Date of circulation: 05.06.2017].

Состояние и перспективы развития туристической отрасли Хабаровского края в контексте сотрудничества со странами Северо-Восточной Азии

Егоров Павел Павлович, аспирант, кафедра философии, истории государства и права, Дальневосточный институт управления - филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (ДВИУ РАНХиГС), tov.buharin@mail.ru

Статья посвящена анализу состояния туристической отрасли Хабаровского края в контексте сотрудничества с Китаем, Республикой Корея и Японией. В настоящее время Сотрудничество со странами Северо-Восточной Азии (СВА) на Дальнем Востоке помогает России развивать свои отдаленные регионы. Собственных ресурсов для развития этих регионов недостаточно. Финансирования не хватает, недостаточно развита инфраструктура, и главное – нехватка кадров. Развитие добрососедских отношений со странами СВА в перспективе может дать импульс для подъема национальной экономики и развития восточных регионов страны. При этом именно пограничное сотрудничество субъектов Российской Федерации, в частности Хабаровского края, становится одной из наиболее важных форм развития отношений со странами СВА.
Ключевые слова: туризм, туристическая деятельность, инфраструктура, правительство, международный туризм, выездной туризм, внутренний туризм, Хабаровский край, Северо-Восточная Азия, Китай, Республика Корея, Япония

На протяжении последних десятилетий туризм занимает высокие позиции в мировой экономике и приносит значительные доходы, немаловажную роль в развитии туристической сферы сыграла мировая глобализация и возрастающая взаимозависимость между странами, которая возникает вследствие открытости границ и увеличения мировой торговли (происходит не только обмен различными товарами, но и услугами). В настоящее время туризм стал нормой жизни. Одно из самых распространенных определений туризма дано в толковом словаре русского языка Ожегова С.И.: под туризмом понимается – «вид путешествий, совершаемых для отдыха и самообразования»[1]. Официальное определение прописано в законе о туризме: «туризм - временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания»[2].

Эта отрасль экономики способствует появлению новых рабочих мест, оказывает большое влияние на строительство, торговлю, гостиничный бизнес, сферу услуг, развитие транспортной сети и др. Автор солидарен с мнением Савки О.Г., которая подчеркивала, что: «Одним из важных направлений сотрудничества дальневосточных субъектов РФ с приграничными территориями являлся международный туризм...»[3]. Для положительной динамики туристической отрасли на Дальнем Востоке важен приток инвестиций, как российских, так и иностранных в объекты туристической инфраструктуры.

В Хабаровском крае действует государственная программ «Развитие внутреннего и въездного туризма в Хабаровском крае (2013-2020 годы)», утвержденная постановлением Правительства края от 26 июня 2012 г. № 211-пр[4], в которой обозначены следующие задачи: комплексное развитие рекреационных территорий Хабаровского края;

- повышение качества и безопасности туристских услуг;
- создание имиджа Хабаровского края как региона, благоприятного для развития туризма, и поддержание статуса крупного туристского центра Дальнего Востока.

Указанные задачи предполагается решить с помощью строительства туристической инфраструктуры, создания специализированных туристических центров и реализации маркетингового плана, который предполагает активное использование российских и зарубежных средств массовой информации, участие, в том числе в международных туристических форумах, выставках, круглых столах, конференциях и иных площадках, связанных с туристической деятельностью.

Отечественные исследователи постоянно обращают внимание на то, что приоритетным направлением туристической отрасли Хабаровского края должно стать активизация и развитие въездного и внутреннего туризма, так Мирзеханова Д.Г. отмечает, говоря о регионе: «здесь соприкасаются взаимные интересы хозяйствующих структур нескольких стран, поэтому ближайшие туристические связи в значительной степени определяются характером географического положения этой территории»[5].

Край имеет уникальное географическое положение, располагаясь на стыке славянской и азиатской культур. Оно создает возможности и условия для развития въездного туризма из Азии, а также обслуживания транзитного туризма в европейские регионы России и Сибирь. Важный вклад в региональную экономику вносит туризм между краем и странами Северо-Восточной Азии. С учетом устоявшейся практики важно использовать имеющийся в крае туристический потенциал и рассматривать возможности развития новых видов туризма, ориентированных на различные запросы потре-

бителей с учетом постоянно меняющихся реалий. В текущей политической обстановке на мировой арене необходимо искать больше точек для соприкосновения и взаимовыгодных контактов со странами Азии. В силу географического положения наиболее тесные связи у края сложились именно со странами СВА. Основными партнерами в регионе являются Китай, Япония и Республика Корея. Динамика доли этих стран в общем объеме международного туристического потока за последние 6 лет в выездном туристическом потоке колеблется от 45 до 73 %, в въездном от 87 до 96 % [6]. В последние годы между Хабаровским краем и странами СВА наметилась положительная тенденция в развитии таких видов туризма, как событийный, деловой, круизный и культурно-познавательный.

Отечественный исследователь Рукосуева И.С. полагает: «Сегодня, когда Президентом РФ В.В. Путным задача развития Дальнего Востока обозначена как дело государственной важности, туристская отрасль в Хабаровском крае, ее совершенствование и развитие, может стать одним из «локомотивов» подъема экономики региона, ее реструктуризации.» [7]. В регионе имеется большое разнообразие рекреационных ресурсов (возможность осуществления экологического, сельского, охотничьего, походного и других видов туризма).

В полной мере раскрыть весь потенциал края в перспективе смогут инвесторы и туристы из стран СВА. Принимая во внимание огромное влияние туризма на развитие смежных сфер экономики, участвующих в формировании туристского продукта, Правительство края стремится уделять повышенное внимание развитию туристской деятельности.

В Таблице 1 представлена динамика выездного туристического потока из Хабаровского края за 2011-2016 годы по основным странам выезда.

Как видно из таблицы показатели выезда наших соотечественников за рубеж имеют отрицательную динамику. За рассматриваемый период общий туристический поток ежегодно уменьшался на 6,8 % в 2012 году, 4,5 % в 2013 году, 11,5 % в 2014 году, 52,5 % в 2015 году и на 13,5 % в 2016 году соответственно. Выезд жителей края в тройку стран СВА сократился с 233,8 тыс. человек в 2011 до 68,9 тыс. человек в 2016 году. По мнению автора, влияние факторов политического и экономического кризиса, вызванного введением санкций со стороны США и Европейского союза, повлияло на

Таблица 1

Динамика выездного туристического потока Хабаровского края в 2015-2016 годах тыс. человек [8].

Источник: Таблица составлена автором на основании данных Управления по туризму Правительства Хабаровского края / Управление по туризму Министерства культуры Правительства Хабаровского края // Электронный ресурс - код доступа: <http://trave.khv.ru>.

Выезд российских граждан за рубеж	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Всего:	318,3	296,5	283,1	250,4	118,9	134,9
- в т.ч. в КНР	227,9	192,5	154,7	122,1	44,5	58,2
- в т.ч. в Японию	1,2	4,6	8,4	7,0	4,4	3,4
- в т.ч. в Республику Корею	4,7	8	6,9	7,6	4,7	7,3
- в прочие страны	84,5	91,4	113,1	113,7	65,3	66,0

Таблица 2

Динамика въезда иностранных туристов в Хабаровский край в 2011-2016 годах тыс. человек [8].

Источник: Таблица составлена автором на основании данных Управления по туризму Правительства Хабаровского края / Управление по туризму Министерства культуры Правительства Хабаровского края // Электронный ресурс - код доступа: <http://trave.khv.ru>.

Въезд иностранных граждан	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Всего:	15,8	16,68	19,0	21,0	31,3	36,0
- в т.ч. из КНР	7,46	8,6	8,9	10,5	18,7	23,2
- в т.ч. из Японии	4,76	4,77	5,4	5,4	5,3	3,4
- в т.ч. из Республики Корея	1,96	2,17	2,2	2,4	6,0	8,3
- из прочих стран	1,62	1,14	2,5	2,7	1,3	1,1

девальвацию национальной валюты, а как следствие на сокращение расходов граждан на путешествия. Значительно уменьшилось количество так называемых краткосрочных «шоп туров» в приграничные китайские города. Вместе с тем, неизменно популярными среди жителей края остались поездки в китайские города: Харбин, Пекин, Шанхай, Гонконг и т.д.

В Таблице 2 представлена картина сложившегося выездного туристического потока в Хабаровский край в 2011-2016 годы по основным странам выезда.

В 2011 году край посетило 15,8 тыс. иностранных туристов, доля туристов из стран – ключевых партнеров в СВА составила 89,7 %, в 2016 году уже 96,9 %. С 2011 года количество въездных туристов планомерно увеличивалось в 2,8 раза. Такое увеличение обусловлено, в том числе политикой Правительства края, направленной на налаживание дружеских и добрососедских отношений со странами СВА. Также падением курса рубля в 2014 году и удешевлением туристических путевок для иностранных граждан положительно отразилось на приграничном турпотоке из стран СВА в Россию.

Таким образом, из сложившейся динамики туристического потока проследживается дисбаланс между выездным и въездным туризмом, что влияет на экономическое состояние туристической отрасли в Хабаровском крае, так как финансовые средства уходят и остаются за его пределами. Число туристов, выезжающих из Хабаровского края в другие страны, превышает число иностранных туристов, въезжающих в регион – в 4 раза. Такая сложная ситуация требует кардинальных мер для активизации выездного туризма.

Несмотря на принимаемые Правительством края меры в крае существуют проблемы, мешающие развитию благоприятного климата туристической сферы. Обстановка, сложившаяся в туристической сфере края, в том числе с иностранными туристами вызвана рядом факторов:

- большая удаленность от центральных регионов страны (увеличивает транспортные расходы);
- множество естественных памятников природы расположены в местах, где отсутствует инфраструктура, что созда-

ет дополнительные препятствия для их посещения;

- суровые климатические условия (сезонность) и особенности рельефа делают достопримечательности труднодоступными;

- низкая туристическая инвестиционная активность в регионе;

- отсутствие в крае современных пассажирских судов для проведения круизных туров по реке Амур;

- отсутствие круглогодичный современный пункт пропуска на российско-китайской границе;

- высокие цены на основные туристические услуги (перевозка, размещение, и др.).

- низкая пропускная способность существующих пунктов пропуска на российско-китайской границе;

Большинство туристов из стран СВА приходится на Китай. Доля туристов из Китая по отношению к количеству туристов из всех других стран, вместе взятых в 2016 году составила 64 %. Большую роль играет наличие общих государственных границ и участвовавшие межправительственные контакты по налаживанию межрегиональных связей. Важную роль играет Соглашение [9] от 29 февраля 2000 г. между Правительством РФ и Китая о безвизовых групповых туристических поездках. Отметим, что 16 мая 2017 г. в г. Хабаровске создана Международная ассоциация туристической индустрии стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Как сообщает информационное агентство «Хабаровский край сегодня» ранее подобных объединений в Хабаровском крае не было. Издание отмечает, что «задачами ассоциации являются взаимодействие российского и китайского туристического бизнеса, обеспечение качества турпродукта и стандартов обслуживания туристов...» [10].

Самыми часто посещаемыми среди жителей края на протяжении длительного времени считаются приграничные города провинции Хейлунцзян – Фуяоань, Жаохэ, Хайхэ, Суйфэньхэ а также Тунцзян. Транспортные связи между краем и Китайской Народной Республикой включают в себя речную пассажирскую линию «Хабаровск – Фуяоань», автомобильное и речное сообщение на направлении «Покровка – Жаохэ», а также постоянные авиарейсы «Хабаровск – Харбин» и «Хабаровск – Пекин». С 2011 по 2016 годы прослеживается положительная динамика посещаемости китайскими туристами края в среднем на 28 % в год. Большинство туристов из Китая посещают край

как с культурно-познавательными целями (экскурсии по городам: Хабаровск, Комсомольск-на-Амуре, Ванино, Советская Гавань, Амурск), так и спортивно-развлекательными (посещение спортивных и зрелищных мероприятий, фестивалей, наиболее популярным среди которых является Международный фестиваль духовых оркестров «Амурские волны»). Кроме этого, Ганьшин И.Н. отмечает, что сотрудничество с Китаем и «обмен в области культуры и туризма является и доходной отраслью» [11], что приносит свои дивиденды в экономику края.

Многие годы туристы из Японии являются одними из лидеров по посещаемости края. Японцы приезжают в край с деловыми и туристскими целями, а также следуют транзитом через г. Хабаровск в европейские регионы России. На постоянной основе между городами Хабаровск и Токио авиакомпанией «Сибирь» выполняются авиарейсы. А также действуют чартерные программы по направлениям: «Хабаровск – Южно-Сахалинск – Токио», «Хабаровск – Осака», «Хабаровск – Ниигата», «Хабаровск – Фукуока».

Республика Корея долгие годы считается одним из ведущих партнеров края в сфере культуры и туризма, этому немало способствовали исторически сложившиеся устойчивые экономические отношения, наличие прямого авиационного сообщения между г. Хабаровском и городами Республики Корея. За период с 2011 по 2016 годы количество граждан Республики Корея постоянно росло и достигло своего максимума в 2016 году – 8,3 тыс. человек. В 2016 году в Хабаровске прошел международный фестиваль корейской культуры, посвященный годовщинам окончания Второй мировой войны и освобождения Корейского полуострова советскими войсками.

За последние годы в крае реализовано некоторое количество объектов туристической инфраструктуры, введены в эксплуатацию новые гостиницы, дома и базы отдыха, введены в действие новые спортивные объекты на горнолыжной базе «Холдоми».

Помимо взаимных визитов официальных лиц края и стран СВА, для привлечения инвесторов и повышения маркетинговой привлекательности делегации края регулярно принимают участие и проводят презентации туристических возможностей на различных международных площадках, среди них можно отметить Китайскую международную инвестиционную выставку «CO Fair»; Российско-Китайский форум по инвестиционному со-

трудничеству в сфере туризма; туристская презентация края была размещена на объединенном стенде Российской Федерации в рамках ежегодной международной туристической выставки «JATA World Tourism Congress Forum and World Trade Fair» в Японии (г. Токио, сентябрь 2016 г.) и т.д.

Туристические проекты края представляются вниманию бизнес-делегаций из стран ближнего и дальнего зарубежья. Указанные мероприятия позволяют проводить целенаправленную политику рекламирования туристического потенциала, находить новых инвесторов и привлекать их в край.

Таким образом, Хабаровский край обладает рядом предпосылок для продвижения туристической сферы: богатая и красивая природа, уникальная нетронутая флора и фауна, разнообразный ландшафт; выгодное географическое положение (в центре сети транспортных путей и маршрутов на Дальнем Востоке). Автор считает, что такое направление, как походный, экологический, рекреационный (охота, рыбалка) туризм может иметь большой успех у азиатских путешественников.

Принимая во внимание современную экономическую обстановку на туристическом рынке внутреннего и въездного туризма в Хабаровском крае в недалеком будущем можно ожидать увеличения туристического потока из стран СВА. А это в свою очередь может значительно увеличить валовый региональный продукт края. При должной государственной поддержке в перспективе край может стать притягательным местом для отдыха в Дальневосточном федеральном округе.

Литература

1. Ожегов, С.И. и Шведов, Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: ООО «ИТИ Технологии», 2008. – 944 с.;
2. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации, № 49, 02 декабря 1996 г., ст. 5491;
3. Савка, О.Г. Развитие международных связей дальневосточных субъектов Российской Федерации в странах Северо-Восточной Азии (1992 – 2005 гг.): автореф. дис. к. истор. наук / Ольга Геннадьевна Савка Хабаровск. – 2008. – 26 с.;

4. О государственной программе Хабаровского края «Развитие внутреннего и въездного туризма в Хабаровском крае (2013-2020 годы)»: Постановление Правительства края 26 июня 2012 г. № 211-пр // Официальный интернет-портал нормативных правовых актов Хабаровского края (aws.khv.gov.ru), 20 января 2014 г.;

5. Мирзеханова, Д.Г. Формирование туристического продукта в пределах трансграничных территорий (на примере Хабаровского края: автореф. дис. к. геогр. наук. / Мирзеханова Дарья Гаджиевна Калининград. – 2013. – 27 с.;

6. Подсчитано автором самостоятельно на основании данных Управления по туризму Правительства Хабаровского края / Управление по туризму Министерства культуры Правительства Хабаровского края // Электронный ресурс - код доступа: <http://trave.khv.ru>;

7. Рукосуева, И.С. Туризм в Хабаровском крае как дополнительный источник финансирования Дальневосточного региона / И.С. Рукосуева // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 4. – С. 150-156;

8. Таблица составлена автором на основании данных Управления по туризму Правительства Хабаровского края / Управление по туризму Министерства культуры Правительства Хабаровского края // Электронный ресурс - код доступа: <http://trave.khv.ru>;

9. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Китайской Народной Республики о безвизовых групповых туристических поездках от 29 февраля 2000 г. // Бюллетень международных договоров. – 2001. – № 5. – С. 40 - 44.;

10. Международную ассоциацию туристической индустрии стран АТР создали в Хабаровске / Информационное агентство «Хабаровский край сегодня» // Электронный ресурс - код доступа: <http://todaykhv.ru>.

11. Ганьшин, И.Н. Формирование и реализация приоритетных межгосударственных отношений Российской Федерации и Китайской Народной Республики в 1991-2005 годы: опыт и перспективы: автореф. дис. к. ист. наук. / Ганьшин Игорь Николаевич Москва. – 2009. – 29 с.

State and the prospects of development of tourist branch of Khabarovsk Krai in the context of cooperation with the countries of Northeast Asia

Egorov P.P.

Far-Eastern Institute of management
The article is devoted to analysis of the state of the tourism industry of the Khabarovsk Territory in the context of cooperation with China, the Republic of Korea and Japan. Now the Cooperation with the countries of northeast Asia (NEA) in the Far East helps Russia to develop its outlying regions. Own resources for development of these regions aren't enough. Not enough funding, underdeveloped infrastructure and shortage of staff. Development of good-neighbourly relations with the countries of northeast Asia in the future may give impetus to the development of the national economy and development of East regions of the country. At the same time boundary cooperation of subjects of the Russian Federation, in particular the Khabarovsk Territory, is becoming one of the most important forms of developing relations with the countries of northeast Asia

Keywords: tourism, tourism activities, infrastructure, government, international tourism, outbound tourism, domestic tourism, the Khabarovsk Territory, Northeast Asia, China, The Republic of Korea, Japan

References

1. Ojegov, S.I. and Swedes, N.Yu. Explanatory dictionary of Russian: 80 000 words and phraseological expressions / Russian Academy of Sciences. Institute of Russian of V.V. Vinogradov. – 4 prod., added. – M.: CITI Tekhnologii, 2008. – 944 pages;
2. About bases of tourist activity in the Russian Federation: Federal Law of November 24, 1996 No. 132-FZ // Russian Federation Code, No. 49, 02 of December, 1996, Art. 5491;
3. Savka O.G. Razvitiye of international relations of the Far East territorial subjects of the Russian Federation in the countries of Northeast Asia (1992 - 2005): автореф. yew. to. used up. Sciences / Olga Gennadyevna Savka Khabarovsk. – 2008. – 26 pages;

4. About the state program of Khabarovsk Krai «Development of internal and entrance tourism in Khabarovsk Krai (2013-2020)»: Resolution of the government of edge on June 26, 2012 No. 211-pr // Official Internet portal of regions of Khabarovsk Krai (aws.khv.gov.ru), on January 20, 2014;

5. Mirzekhanova, D.G. Formirovaniye of a tourist product within cross-border territories (on the example of Khabarovsk Krai: автореф. yew. to. reorp. sciences. / Mirzekhanova Darya Gadzhiyevna Kaliningrad. – 2013. – 27 pages;

6. Management on tourism of the Ministry of Culture of the Government of Khabarovsk Krai // the Electronic resource - an access code is counted by the author independently on the basis of data of Management on tourism of the Government of Khabarovsk Krai: <http://trave.khv.ru>;

7. Rukosuyeva, I.S. Tourism in Khabarovsk Krai as an additional source of financing of the Far East region / I.S. Rukosuyeva // Regional economy: theory and practice. – 2007. – No. 4. – Page 150-156;

8. The table is made by the author on the basis of data of Management on tourism of the Government of Khabarovsk Krai / Management on tourism of the Ministry of Culture of the Government of Khabarovsk Krai // the Electronic resource - an access code: <http://trave.khv.ru>;

9. Agreement between the Government of the Russian Federation and Government of People's Republic of China on visa-free group trips of February 29, 2000 // Bulletin of international treaties. – 2001. – No. 5. – Page 40 - 44.;

10. The international association of the tourism industry of Asia-Pacific countries created in Khabarovsk / Information the Khabarovsk Krai Today agency // the Electronic resource - an access code: <http://todaykhv.ru>.

11. Ganshin, I.N. Formirovaniye and realization of a priority interstate relationship of the Russian Federation and People's Republic of China in 1991-2005: experience and prospects: автореф. yew. to. ist. sciences. / Ganshin Igor Nikolaevich Moskva. – 2009. – 29 pages.

Управление филиалом коммерческого банка

Пашков Роман Викторович,
банковский юрист, Финуниверситет

Юденков Юрий Николаевич,
к.э.н., проф., РАНХиГС

Банковская деятельность играет важную роль в экономике, уровень развития экономики страны напрямую зависит от наличия развитой банковской инфраструктуры. Банковский бизнес, в основном, сосредоточен в крупных городах, а население заинтересовано в получении современных банковских услуг независимо от района проживания, поэтому развитие филиальной сети актуально для нашей страны, банку это позволяет охватить большую территорию и привлечь большее количество клиентов, что способствует росту банка. Развитие филиальной сети в условиях жесткой конкуренции предъявляет новые требования к качеству корпоративного управления, организации систем управления рисками и внутреннего контроля, изменению методов традиционного обслуживания клиентов в офисах банка или филиала. Банковский менеджмент, включая руководство филиала, должен использовать новые технологии стратегического управления, современный инструментальный лучший мировых практик в целях обеспечения сбалансированного управления деятельностью, сохранения финансовой устойчивости и достижения прибыльности банка и его филиалов. Ключевые слова: коммерческий банк, банковский бизнес, филиальная сеть, управление рисками, внутреннего контроля, банковский менеджмент

Введение

Банковская деятельность играет важную роль в экономике, уровень развития экономики страны напрямую зависит от наличия развитой банковской инфраструктуры. Банковский бизнес, в основном, сосредоточен в крупных городах, а население заинтересовано в получении современных банковских услуг независимо от района проживания, поэтому развитие филиальной сети актуально для нашей страны, банку это позволяет охватить большую территорию и привлечь большее количество клиентов, что способствует росту банка.

В статье представлен комплексный анализ различных аспектов управления филиалом коммерческого банка в условиях постоянно меняющейся внешней и регуляторной среды, позволяющий сформировать целостное представление о стратегии развития филиальной сети банка.

Управление филиалом строится аналогично управлению офиса головного банка, по тем же корпоративным правилам и стандартам, но вместе с тем, имеет ряд особенностей, таких как: установление и контроль лимитов, проводимых филиалом операций, взаимодействие сотрудников служб внутреннего контроля головного банка и филиала, организационная структура филиала и контроль деятельности сотрудников филиала, доходность филиала и утверждение бюджетов, разработка стратегии развития филиала и бизнес-планирование.

Конкуренция в банковской системе продолжит свой рост, этому способствует реформирование пруденциального надзора и разделение банков в зависимости от размера капитала, объема и характера проводимых операций. Развитие инновационных способов ведения банковского бизнеса влияет на рост затрат на IT-технологии и мобильный банкинг, а также на себестоимость банковских продуктов и услуг.

Развитие банком филиальной сети в условиях жесткой конкуренции предъявляет новые требования к качеству корпоративного управления, организации систем управ-



Рис. 1. Схема организационной структуры филиала

Таблица 1

Наименование подразделения	Цель деятельности	Круг решаемых задач
Юридический отдел	Полное юридическое сопровождение всех операций (сделок), проводимых филиалом	<ul style="list-style-type: none"> Осуществление защиты прав и законных интересов филиала, в том числе в суде Содействие укреплению финансового положения филиала посредством своевременного консультирования руководства филиала и сотрудников, надлежащего оформления договоров Оказание содействия органам управления филиала в целях обеспечения законности совершаемых филиалом действий Осуществление мониторинга изменений законодательства РФ, проведение консультирования и оперативного информирования подразделений филиала о таких изменениях Осуществление контроля соблюдения филиалом гражданского законодательства РФ Осуществление контроля правильности применения сотрудниками филиала нормативных и правовых актов РФ
Отдел кредитования	Предоставление субъектам малого и среднего бизнеса и физическим лицам линейки кредитных продуктов и получение филиалом прибыли	<ul style="list-style-type: none"> Привлечение потенциальных заемщиков, отвечающих требованиям регулятора к финансовому положению, низкому уровню кредитного риска, способствующих повышению качества кредитного портфеля Повышение качества обслуживания заемщиков и предоставление новым и обслуживаемым клиентам кредитных продуктов и услуг Осуществление функций, способствующих реализации векселей банка заемщикам и иным клиентам филиала Проведение оценки кредитоспособности заемщика в течение всего периода действия кредитного договора, осуществление запросов и получения документов в соответствии с требованиями законодательства РФ и внутренних документов банка Проведение мониторинга кредитных операций филиала Осуществление управления кредитным риском, контроля уровня риска и своевременное принятие мер для минимизации кредитного риска филиала Формирование пакета документов в соответствии с требованиями законодательства РФ и внутренних документов банка, ведение кредитного досье заемщика Осуществление постоянного контроля за полнотой и своевременностью уплаты за заемщиками основного долга и процентов по ссудам Предложение пакетных продуктов, включая страхование, а также применение различных форм и методов кредитования для максимального удовлетворения интересов заемщиков, в том числе потенциальных Соблюдение лимитов кредитования, установленных головным банком, в случае возможного превышения лимитов незамедлительно уведомлять руководство филиала и головного банка Соблюдение сотрудниками отдела кредитования при исполнении должностных обязанностей требований нормативных и правовых актов, в том числе законодательства в сфере ПОД/ФТ Соблюдение сотрудниками отдела кредитования при исполнении должностных обязанностей требований, установленных внутренними документами банка и филиала На регулярной основе предоставление отчетности руководству филиала и кредитному департаменту головного банка, включая отчетность для представления органам регулирования и надзора
Отдел бухгалтерского учета и отчетности	Организация контроля и учета финансово - хозяйственной деятельности филиала и формирование достоверной отчетности	<ul style="list-style-type: none"> Организация своевременности получения первичных документов, характеризующих деятельность филиала, формирование достоверной информации о фактах хозяйственной жизни и результатах деятельности филиала, оперативное отражение в автоматизированных системах и базах данных филиала Осуществление ежедневного контроля за движением денежных средств, отражение операций в учете, проведение сверки полученных документов на предмет не превышения с меты расходов Осуществление контроля бюджета филиала Осуществление контроля наличия, сохранности и движения имущества филиала, участие в ревизиях денежных средств, ценностей и имущества Осуществление контроля оптимального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными сметами Осуществление контроля соблюдения обязательных нормативов, установленных Банком России, соблюдение лимитов и сублимитов, установленных головным банком Осуществление контроля соблюдения налогового законодательства РФ, взаимодействие с налоговыми органами, включая переписку и передачу отчетности в электронном виде Формирование бухгалтерской отчетности филиала и ее предоставление руководству филиала, головному банку и органам надзора

ления рисками и внутреннего контроля, изменению методов традиционного обслуживания клиентов в офисах банка или филиала.

1. Организационная структура филиала

К компетенции органов управления головного банка в части организации деятельности филиала относятся вопросы:

- определение основных направлений развития и совершенствования деятельности филиала;
- разработки комплекса мероприятий по всестороннему удовлетворению по-

требностей клиентов филиала в банковских услугах;

- получения филиалом максимальной доходности;
- утверждения планов деятельности филиала;
- принятия решений об изменении организационно-штатной структуры филиала;
- утверждение руководителя филиала;
- утверждение штатного расписания филиала;
- рассмотрение и утверждение отчетов руководителя филиала;

· рассмотрение материалов ревизий филиала;

- принятие решений по списанию безнадежной к взысканию ссудной задолженности в порядке и на условиях, установленных головным банком;
- иные вопросы.

Органы управления головного банка могут делегировать часть вопросов и передать их решение управляющему филиалом и его заместителям.

Управляющий филиалом осуществляет свои полномочия в пределах выданной ему головным банком Генеральной доверенности.

Таблица 2
SWOT-анализ

№	Структура бизнес-плана филиала	Содержание бизнес-плана филиала
1	Маркетинговая стратегия развития филиала	- Анализ рынка и выводы, сделанные по результатам анализа; - планируемое положение филиала на рынке банковских услуг (целевая ориентация в отношении сегментов рынка банковских и иных финансовых услуг, рыночной специализации, региональный аспект коммерческой деятельности); - стратегия развития филиала, включающая конкретные действия, которые филиал планирует осуществить для достижения поставленных целей; - круг потенциальных клиентов филиала, их планируемое количество, возможности и ограничения по расширению клиентской базы, краткое описание планируемых для предоставления клиентам продуктов и услуг; - используемые банковские технологии.
2	Система управления филиалом	- Сведения об органах управления филиалом; - описание организационной структуры филиала, с указанием наименований создаваемых в ее составе структурных подразделений, их функций и подчиненности, принципов распределения между ними и их должностными лицами полномочий и ответственности, порядка делегирования полномочий, а также планируемой численности персонала.
3	Система внутреннего контроля	- Описание планируемой системы внутреннего контроля; - описание подразделения внутреннего контроля, с указанием планируемой численности персонала создаваемого в составе филиала подразделения внутреннего контроля.
4	Планируемые показатели деятельности	- Расчет обязательных нормативов и оценка соответствия планируемых показателей установленным числовым значениям, исходя из вида и специфики деятельности филиала; - расчет отчислений в обязательные резервы (ФОР), подлежащих их депонированию в Банке России; - расчет резерва на возможные потери (РВПС); - анализ активных операций (проводится по видам операций, а также с точки зрения ликвидности, доходности, степени риска, сроков размещения); - анализ пассивных операций (проводится по видам операций, а также срокам привлечения, стоимости привлеченных ресурсов, контрагентам); - анализ объема и структуры доходов, расходов и прибыли, обоснование показателей; - расчет сумм страховых взносов, подлежащих уплате в фонд обязательного страхования вкладов.
5	Материально-техническое и кадровое обеспечение деятельности	- Информация о здании или помещении, в котором будет располагаться филиал с указанием права, на основании которого будет осуществляться пользование таким зданием помещением; - технические возможности для осуществления планируемых банковских операций; - сведения о персонале филиала: о его численности, квалификации, динамике изменения, основных квалификационных требованиях, предъявляемых филиалом к руководителям структурных подразделений, системе подбора персонала и мотивации труда в филиале, системе повышения квалификации персонала; - перечень внутренних документов филиала, касающихся корпоративной культуры и перспектив развития корпоративной культуры филиала.

Рассмотрим примерную организационную структуру филиала, представленную схематично на Рисунке № 1, решением головного банка назначены два Заместителя управляющего филиалом, в небольших филиалах в орг. структуре могут отсутствовать заместители управляющего, напротив в филиалы крупных банков могут быть назначены три и более заместителей, в зависимости от масштаба деятельности филиала.

Управляющий издает приказ о распределении обязанностей между управляющим и его заместителями в части курирования вопросов, отнесенных к их компетенции.

Цели и задачи некоторых подразделений филиала представлены в Табл. 1.

2. Бизнес-планирование филиала

Бизнес-план является частью стратегии развития филиала, позволяющий определить конкурентоспособность филиала, минимизировать риски, рассчитать себестоимость банковских продуктов и услуг, на основании многопрофильного анализа комплексной деятельности филиала банка. В бизнес-плане должны быть учтены последние тенденции и изменения экономической ситуации в банковском секторе. Бизнес-планирование позволяет филиалу эф-

фективно функционировать в долгосрочном периоде.

В бизнес-план филиала необходимо включить SWOT-анализ, содержащий сильные и слабые стороны филиала, потенциальные возможности его развития и роста, угрозы, которые могут помешать реализовать стратегические планы.

Результаты SWOT-анализа позволяют выявить:

- способность органов управления обеспечить финансовую устойчивость банка (филиала);
- имеющиеся и потенциальные возможности соблюдения обязательных нормативов, в том числе в период старта и развития филиала;
- способность филиала генерировать прибыль в долгосрочном периоде;
- уровень корпоративной культуры управления филиалом, соблюдение норм профессиональной этики и законодательства о неприятии коррупции;
- эффективность созданных в филиале систем управления банковскими рисками и внутреннего контроля, их адекватность масштабам деятельности филиала, уровню и сочетанию принимаемых рисков;
- соблюдение филиалом требований нормативных и правовых актов, регулирующих банковскую деятельность, в том

числе в части обеспечения интересов акционеров, кредиторов и вкладчиков, контрагентов и иных заинтересованных лиц.

В бизнес-план включается существенная информация о планируемой деятельности филиала на краткосрочный период, как правило, на будущий год.

Пример бизнес-плана представлен в Таблице 2.

3. Маркетинговая стратегия развития филиала

В целях исключения возникновения в деятельности банка стратегического риска, до открытия филиала, разрабатывается маркетинговая стратегия, которая способствует повышению конкурентоспособности и прибыльности филиала.

По итогам изучения специфики региона местонахождения филиала, конкурентов, состояние рынка банковских услуг, потребности потенциальных клиентов, формируется документ, призванный реализовать установленные руководством плановые задачи, содержащий прогноз оптимального соотношения показателей риск-доходность.

Маркетинговая стратегия включает:

- анализ рынка банковских услуг в регионе открытия филиала, включая изучение потребностей клиентов, достаточ-

ности или дефицита наиболее востребованных услуг;

- планы банка по продвижению филиала в регионе открытия: использование бренда и имиджа головного банка, предложение наиболее востребованных у клиентов услуг с использованием расширенной продуктовой линейки и лучшими процентными ставками, например: льготное кредитование, предложение кредитов с процентной ставкой ниже, чем у конкурентов;

- конкретные действия филиала, которые позволят ему достичь целей поставленных головным банком: рекламная компания с использованием бренда головного банка, например: включает размещение баннеров в местных СМИ, рекламных плакатов и щитов на территории региона, получение одобрения местных органов власти или самоуправления, распространение листовок и раздаточных рекламных материалов, мини-подарки при открытии филиала первым клиентам и пр.;

- целевая аудитория или круг потенциальных клиентов филиала, планируемое количество клиентов в каждом сегменте, мероприятия по привлечению клиентов помимо рекламы;

- перечень планируемых для предоставления филиалом традиционных банковских продуктов и услуг, востребованных в регионе открытия филиала;

- анализ потенциальных возможностей продвижения новых банковских продуктов и услуг, изучение потенциально-го спроса;

- описание возможностей филиала предоставлять услуги с использованием современных банковских технологий.

При разработке маркетинговой стратегии головной банк учитывает показатели развития банковской системы, в том числе прогноз и оценку, предоставляемые официальными органами регулирования и надзора, а также собственные исследования динамики развития банка, с учетом внешних факторов изменения экономических условий или регуляторной среды.

Маркетинговая стратегия может состоять из нескольких взаимосвязанных стратегий или на разных этапах развития филиал может отдавать предпочтение одной стратегии перед другой.

Головной банк в целях повышения комиссионных (непроцентных) доходов ставит перед филиалом задачи, направленные на расширение перечня предоставляемых продуктов и услуг и развитие клиентской базы.

Таблица 3

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Ориентированность на внутренний рынок Российской Федерации. • Специализация на узком сегменте рынка. • Наличие собственной сети устройств дистанционного банковского сервиса. • Отсутствие «кризисного» негатива в репутации (отток вкладов). • Наличие договорных связей с контрагентами. • Наличие систем дистанционного банковского обслуживания для юридических лиц. • Современный офис с удобной транспортной доступностью. • Индивидуальный подход к клиенту. 	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимость расширения клиентской базы. • Наличие в регионе открытия филиала конкурентных банков. • Зависимость филиала от возможностей головного банка. • Ресурсные ограничения. • Недостаточная развитость механизма разработки и внедрения новых продуктов. • Жесткая оценка кредитоспособности заемщиков, установленная требованиями Банка России. • Небольшой штат сотрудников филиала.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Развитие платежной системы Российской Федерации способствует росту рынка переводов физических лиц с использованием систем дистанционного доступа (устройства самообслуживания, мобильный банкинг, Интернет-банкинг и пр.). • Развитие и рост в России интернет-коммуникаций и инновационных систем дистанционного банковского обслуживания. • Снижение доли крупных федеральных банков на рынке оказания платежных услуг. • Независимость филиала от волатильности валютных курсов. • Диверсификация рисков благодаря открытию сети банкоматов и терминалов. • Известный бренд и положительный имидж головного банка. 	<ul style="list-style-type: none"> • Укрупнение банковской системы и, как следствие, распределение спроса в пользу крупных банков. • Ужесточение регулирования банковской деятельности. • Ужесточение конкуренции между субъектами национальной платежной системы. • Рост конкуренции на рынке продуктов дистанционного банковского сервиса. • Сокращение потребления и спроса со стороны населения практически во всех отраслях. • Расходы филиала на рекламу. • Недостижение плановых показателей деятельности, установленных головным банком.

Банки в настоящее время широко используют инновационные методы работы, так в процессе формирования маркетинговой стратегии филиала разрабатываются новые финансовые продукты и новые виды услуг, существующие продукты и услуги модернизируются, разрабатываются пакетные предложения и видоизменяются технологические процессы предоставления банковских продуктов и услуг.

Головной банк в период разработки стратегии развития филиала формирует, с учетом специфики планируемой деятельности филиала, модифицированную организационную структуру, в случае действующего филиала – вносит изменения, и в орг. структуру, и в подразделения филиала, в целях увеличения эффективности продаж и роста прибыли.

Увеличение числа клиентов способствует росту объема проводимых операций, чтобы добиться значительного роста операций, как следствие увеличения комиссионного дохода, необходимо снижать операционные издержки, предостав-

ляя клиентам услуги с помощью современных дистанционных сервисов.

Иными словами головной банк создает оптимальную организационную структуру филиала, способную обслуживать большое количество клиентов, активно развивая технологии дистанционного доступа к продуктам и услугам банка, такие как мобильный банк и Интернет-банк. Помимо этого головной банк может планировать в регионе открытия филиала развитие сети банкоматов и терминалов, в том числе с привлечением банковских платежных агентов. Банкоматы могут устанавливаться на территории крупных предприятий, кроме того головной банк может предусмотреть установку автоматических сейфов для сдачи организациями денежной наличности и пр.

4. Система управления филиалом

Филиалы банка обладают имуществом, переданным в пользование головным банком, которое учитывается отдельно на балансе филиала и на балансе головного банка.

Таблица 4

Стратегия развития	Элементы стратегии	Направления развития
Расширение клиентской базы	Физические лица	- вклады с повышенной процентной ставкой по сравнению с аналогичными условиями, предлагаемыми в регионе; - кредитные продукты с процентной ставкой ниже по сравнению с аналогичными условиями, предлагаемыми в регионе; - карты с льготным периодом кредитования; - брокерское обслуживание, приобретение для клиента ценных бумаг с предложением хранения или управления ими; - льготные программы страхования рисков, в том числе при использовании кредитных продуктов или банковских карт; - мобильный и Интернет-банк, возможность дистанционного доступа ко всему спектру услуг банка.
	Юридические лица и индивидуальные предприниматели	- депозитные продукты с повышенной процентной ставкой по сравнению с аналогичными условиями, предлагаемыми в регионе; - кредитные продукты, овердрафты с процентной ставкой ниже по сравнению с аналогичными условиями, предлагаемыми в регионе; - премиальные карты для руководителей предприятий; - ценные бумаги с предложением хранения или управления ими; - льготные программы страхования рисков; - мобильный и Интернет-банк, возможность дистанционного доступа ко всему спектру услуг банка.
Продажи и кросс-продажи банковских продуктов и услуг	Клиенты – физические лица	- Предложение востребованных продуктов и услуг на более выгодных условиях по сравнению с конкурентами; - предложение клиентам в рамках используемой услуги дополнительных продуктов или услуг.
	Клиенты – юридические лица и индивидуальные предприниматели	- предоставление овердрафтного кредитования, не предлагаемого конкурентами; - предложение востребованных продуктов и услуг на более выгодных условиях по сравнению с конкурентами; - предложение клиентам в рамках используемой услуги дополнительных продуктов или услуг; - страхование рисков при использовании банковских продуктов и услуг, включая кредитование.
	VIP-клиенты	- предложение инновационных технологий обслуживания; - комплексное сопровождение VIP-клиента, включая поддержку за пределами территории РФ; - предложение клиентам в рамках используемой услуги дополнительных продуктов или услуг; - предоставление небанковских или нефинансовых услуг.
Конкурентные позиции в регионе открытия филиала	Наличие крупных предприятий на территории региона открытия филиала	- Предложение зарплатных проектов, продвижение карточных продуктов банка; - комплексное кредитование крупных предприятий и полное сопровождение сделок; - предложение скидок и льгот в пакетных продуктах для привлечения на обслуживание крупных предприятий.
	Отсутствие конкурентных банков	- Проведение широкой рекламной кампании для привлечения всего спектра клиентов региона; - предложение клиентам оптимальных с точки зрения риск-доходность банковских продуктов и услуг; - охват всей территории региона обслуживанием клиентской базы посредством предоставления систем дистанционного банковского сервиса.

Для осуществления жизнедеятельности головной банк выделяет средства и утверждает бюджет филиала, филиал не имеет собственных средств.

Целью создания филиала является извлечение прибыли, которая в полном объеме переводится в головной банк.

Управляющий должен организовать эффективную деятельность филиала таким образом, чтобы операции, проводимые филиалом в соответствии с установленными головным банком лимитами, принесли банку прибыль.

Источниками проведения филиалом активных операций являются привлеченные и заемные средства.

Бюджет филиала представляет собой смету доходов и расходов, определяющую структуру, состав и величину про-

центных доходов и расходов, а также не-процентных расходов, планируемых к оплате в плановом периоде. Бюджет формируется в разрезе статей и конкретных мероприятий.

Головной банк устанавливает целевые лимиты на реализацию каждого мероприятия, в случае превышения сметы в процессе исполнения бюджета, филиал должен подать заявку на выделение дополнительных ресурсов, в связи с тем, что перераспределение лимитов между статьями и мероприятиями не допускается.

Цели и задачи бюджетирования филиала представлены в Таблице 5.

Текущий бюджет филиала утверждается для контроля текущих расходов и обеспечения ежедневной жизнедеятель-

ности структурных подразделений филиала.

Бюджет филиала включает затраты на реализацию стратегических проектов развития филиала, обеспечение материально-технической оснащенности и увеличение численности персонала.

Текущий бюджет предусматривает:

- планы филиала по расширению клиентской базы: увеличение количества расчетных и депозитных счетов корпоративных клиентов, увеличение числа текущих и счетов по вкладам розничных клиентов, число эмитированных банковских карт, увеличение количества кредитных продуктов в разрезе их видов и пр.;
- прогнозные значения роста активов: увеличение объема кредитов, предоставленных корпоративным клиентам, увели-

чение объема кредитов, предоставленных розничным клиентам увеличение размера средств, вложенных в высоколиквидные ценные бумаги и пр.;

- планы роста объема процентных доходов;

- прогнозные значения процентных расходов: выплаты филиала по привлеченным вкладам населения, выплаты по привлеченным депозитам корпоративных клиентов, выплаты по выпущенным банком долговым инструментам и пр.;

- планы филиала по формированию прибыли: процентные доходы, комиссионные доходы, иные операционные доходы;

- планы по увеличению численности персонала: увеличение числа операционных работников, увеличение числа кассовых работников, увеличение числа клиентских менеджеров, увеличение числа работников отдела кредитования и пр.

- административно-хозяйственные расходы: увеличение расходов на оплату труда персонала в связи с увеличением его численности, расходы на текущий ремонт и содержание помещений, арендные платежи и коммунальные расходы, расходы на приобретение товарно-материальных ценностей и пр.

В целях координации и осуществления контроля процесса бюджетирования органы управления головного банка распределяют полномочия между подразделениями, коллегиальными органами и служащими головного банка и филиала, пример такого распределения представлен в Таблице 6.

Бюджет филиала, как правило, включает несколько видов или подвидов бюджетов, в зависимости от задач, стоящих перед филиалом на текущий (планируемый период):

- бюджеты бизнес-направлений составляют в разрезе подразделений и бизнесов филиала, позволяют планировать расходы на текущий период, вести учет доходов и расходов деятельности подразделений филиала и бизнес-направлений;

- административно-хозяйственные расходы (АХР), планирование АХР необходимо для поиска резервов или экономии средств;

- бюджет проекта, например: развитие дистанционных каналов обслуживания VIP-клиентов.

Примерная обобщенная структура бюджета доходов и расходов, составленная по некоторым продуктам, услугам, клиентам и подразделениям в схематичном виде представлена в Таблице 7.

Таблица 5

Цели бюджетирования	Задачи бюджетирования
Головной банк осуществляет ежегодное планирование деятельности филиала и контролирует расходы филиала в целях повышения эффективности его деятельности	Осуществление планирования, стандартизации, учета, анализа и контроля расходов банка, определение источников их финансирования
Оптимизация финансовых потоков филиала, обеспечение экономически обоснованных расходов	Проведение оперативных мероприятий по оптимизации финансовых потоков филиала, направленных на сохранение ресурсов головного банка, при необходимости, осуществление корректировки расходов филиала; - формирование плановых критериев деятельности филиала.
Стремление к достижению рационального соотношения между расходами и достигнутыми фактическими результатами в процессе реализации стратегических и финансовых планов	Оптимизация расходов филиала в зависимости от стратегических целей банка и планов развития филиала
Стремление к достижению оптимальной величины расходов, достаточной для обеспечения функционирования и перспективного развития филиала, минимизация расходных статей	Проведение своевременных и эффективных мероприятий, направленных на устранение выявленных нарушений в процессе исполнения бюджета филиала; - в целях исключения проведения филиалом непредвиденных расходов, осуществление головным банком контроля расходования бюджета филиала.

Таблица 6

Участники процесса бюджетирования филиала	
Совет директоров	Утверждает текущий бюджет в разрезе лимитов статей и мероприятий статей
Комитет по управлению активами и пассивами или Бюджетный комитет	- Рассматривает проекты бюджетов банка и филиала; - устанавливает лимиты статей, объема и состава расходов бюджета; - формирует окончательный вариант и передает бюджеты банка и филиала на утверждение Совету директоров банка; - устанавливает филиалу лимиты на проведение активных операций.
Управление бухгалтерского учета	- Осуществляет организацию и методическое руководство процессом бюджетирования; - консолидирует полученную от подразделений информацию и формирует проекты бюджетов банка и филиала, и передает на рассмотрение комитету по управлению активами и пассивами банка; - производит оценку соответствия заявленного филиалом объема расходов с плановыми показателями головного банка; - определяет достаточность источников финансирования бюджета банка; - формирует текущий бюджет филиала в рамках утвержденных консолидированных лимитов статей бюджета головного банка; - разрабатывает стандарты и нормативы по видам расходов.
Подразделения головного банка	Формируют заявки на включение в проект бюджета необходимых расходов на планируемый период в разрезе статей и конкретных мероприятий по статьям бюджета банка.
Руководитель филиала	Согласовывает текущий бюджет в разрезе лимитов статей и мероприятий статей, представленный главным бухгалтером филиала.
Главный бухгалтер филиала	- Осуществляет организацию и методическое руководство процессом бюджетирования филиала; - консолидирует полученную от подразделений филиала информацию и формирует проект бюджета филиала, и передает на рассмотрение и согласование руководителю филиала; - формирует текущий бюджет филиала, согласованный руководителем филиала бюджет передает в Управление бухгалтерского учета головного банка.
Подразделения филиала	Формируют заявки на включение в проект бюджета необходимых расходов на планируемый период в разрезе статей и конкретных мероприятий по статьям бюджета филиала.

Таблица 7

Бюджет доходов и расходов			
В разрезе подразделений филиала	В разрезе клиентов – физических лиц	В разрезе клиентов – юридических лиц	Банковских продуктов и услуг
Прибыль, получаемая в результате деятельности отдела кредитования	Прибыль, получаемая при обслуживании VIP-клиентов	Прибыль, получаемая при обслуживании крупных предприятий	Прибыль, получаемая при реализации кредитных продуктов
Затраты отдела кредитования	Затраты на обслуживание VIP-клиентов	Затраты на обслуживание крупных предприятий	Затраты на реализацию кредитных продуктов
Прибыль, получаемая в результате деятельности отдела расчетно-кассового обслуживания	Прибыль, получаемая при обслуживании стандартных клиентов	Прибыль, получаемая при обслуживании предприятий малого и среднего бизнеса	Прибыль, получаемая при реализации карточных продуктов
Затраты отдела расчетно-кассового обслуживания	Затраты на обслуживание стандартных клиентов	Затраты на обслуживание предприятий малого и среднего бизнеса	Затраты на реализацию карточных продуктов
Прибыль, получаемая в результате деятельности отдела инкассации	Прибыль, получаемая при обслуживании физических лиц, обращающихся за получением разовых услуг	Прибыль, получаемая при обслуживании индивидуальных предпринимателей	Прибыль, получаемая при реализации векселей банка
Затраты отдела инкассации	Затраты на обслуживание физических лиц, обращающихся за получением разовых услуг	Затраты на обслуживание индивидуальных предпринимателей	Затраты на реализацию векселей банка
Контроль и минимизация постоянных затрат подразделений	Анализ экономической эффективности каждого типа клиента	Анализ экономической эффективности каждого типа клиента	Анализ экономической эффективности каждого банковского продукта или услуги
Лимиты затрат на каждое подразделение	Рентабельность каждого типа клиента	Рентабельность каждого типа клиента	Рентабельность каждого банковского продукта или услуги

Специфика деятельности филиала заключается в том, что филиал привлекает ресурсы физических и юридических лиц во вклады и депозиты и размещает привлеченные средства посредством операций кредитования; получаемую прибыль от активных и иных проводимых операций филиал перечисляет головному банку, который выделяет средства на содержание филиала, на обеспечение его жизнедеятельности, иными словами у филиала отсутствуют собственные средства.

Примерный бюджет в разрезе статей представлен в Таблице 8.

Головной банк устанавливает филиалу лимиты на каждый продукт, например: лимит кредитования крупного биз-

неса или лимит кредитования связанных лиц. Размеры лимитов зависят от показателей деятельности филиала и размера обязательных нормативов, а также от показателей деятельности головного банка.

Целью установления лимитов является соблюдение нормативных требований Банка России, минимизация рисков, предотвращение возникновения убытков в деятельности филиала и банка.

Например, лимит кредитования крупных предприятий на текущий квартал составляет 5 млрд. руб., а лимит кредитования физических лиц на текущий квартал составляет 500 млн. руб.

Примерный план лимитирования представлен в Таблице 9.

Лимиты филиалу устанавливаются Комитетом по управлению активами и пассивами на квартал, в случае их соблюдения лимиты пересматриваются по итогам квартала, в случае возникновения ситуации превышения лимита, руководство филиала подает заявку Комитету по управлению активами и пассивами. Комитет по управлению активами и пассивами головного банка рассматривает возможность увеличения лимита и, в случае если увеличение лимита не окажет существенного влияния на способность банка соблюдать обязательные нормативы, то заявка удовлетворяется, в противном случае, заявка отклоняется.

Службы внутреннего аудита и контролера при проведении проверок, в обязательном порядке, проверяют соблюдение филиалом установленных лимитов.

Главой 11 Инструкции Банка России от 2 апреля 2010 года № 135-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций» установлен порядок открытия и закрытия филиала банка на территории РФ.

Головной банк должен представить в территориальное учреждение Банка России по месту открытия филиала документы для согласования на должности руководителя и главного бухгалтера филиала, подтверждающие соответствие кандидатур требованиям к квалификации и деловой репутации, установленным статьей 16 Федерального закона от 02.12.1990 года № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности».

Для согласования кандидатур на должности руководителей филиала в территориальное учреждение Банка России представляются документы, предусмотренные Положением Банка России от 25 октября 2013 года № 408-П «О порядке оценки соответствия квалификационным требованиям и требованиям к деловой репутации лиц, указанных в статье 11.1 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» и статье 60 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», и порядке ведения базы данных, предусмотренной статьей 75 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», подтверждающие их соответствие квалификационным требованиям и требованиям к деловой репутации.

К уведомлению Банка России о назначении кандидата на должность руководителя филиала прикладывается над-

лежащим образом заверенная копия доверенности, выданной руководителю филиала, от имени головного банка.

В случае замены доверенности, выданной руководителю филиала, новая доверенность представляется банком в территориальное учреждение Банка России, не позднее 10 (десяти) календарных дней с момента замены.

После получения положительного заключения Банка России руководство головного банка назначает на должности руководителя и главного бухгалтера филиала согласованных кандидатов и уведомляет Банк России в течение 3 (трех) рабочих дней после фактического назначения, с приложением распорядительных документов (приказов, протоколов).

Банк уведомляет территориальное учреждение Банка России по месту нахождения филиала об освобождении от должности руководителя филиала не позднее рабочего дня, следующего за днем принятия такого решения, с приложением распорядительных документов (приказов, протоколов) и оснований освобождения (прекращения исполнения обязанностей, прекращения права подписи), указанием номера и даты соответствующего решения уполномоченного органа управления головного банка.

5. Внутренний контроль

В головном банке и филиале внутренний контроль осуществляется в соответствии с Положением Банка России от 16 декабря 2003 г. № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» (далее - Положение Банка России № 242-П).

Внутренний контроль осуществляется в целях обеспечения:

- эффективности и результативности финансово-хозяйственной деятельности при совершении банковских операций и других сделок, эффективности управления активами и пассивами, включая обеспечение сохранности активов, управления банковскими рисками;
- достоверности, полноты, объективности и своевременности составления и представления финансовой, бухгалтерской, статистической и иной отчетности (для внешних и внутренних пользователей), а также информационной безопасности;
- соблюдения нормативных правовых актов, стандартов саморегулируемых организаций (для профессиональных участников рынка ценных бумаг), учредительных и внутренних документов банка и филиала;

Таблица 8

№ статьи	Наименование статьи	Состав расходов
Статья 1	Расходы на персонал	ФОТ
		Отчисления от ФОТ
		Социальные программы
Статья 2	Обучение и командировочные расходы	Внебанковское обучение
		Командировочные расходы на обучение
		Командировочные расходы на производственные цели
Статья 3	Эксплуатационные расходы	Аренда офисов
		Коммунальные услуги
		Охрана офисов
		Текущий ремонт помещений
		Содержание автотранспорта (ГСМ, ТО и ремонт и т. д.)
		Транспортные услуги
Статья 4	Услуги связи	Услуги всех видов связи
		Абонентская (арендная) плата за пользование каналами связи
		Почтовые и телеграфные услуги
Статья 5	Приобретение материалов	Бумага, канцелярские товары
		Расходные материалы для кассы
		Расходные материалы для СБТ, печатающей и множительной техники
Статья 6	Рекламные и имиджевые расходы	Реклама в СМИ
		Наружная реклама
		Полиграфическая и сувенирная продукция
		Маркетинговые мероприятия
		Представительские расходы
Статья 7	Информационно-консультационные услуги	Госпошлина, нотариальные услуги
		Консультационные услуги
		Аудиторские услуги
		Сопровождение программных продуктов, баз данных
Статья 8	Налоги и сборы, относимые на себестоимость	Налог на имущество
		Налог на землю
		Налог на рекламу

Таблица 9

Наименование лимитируемого показателя	Размер лимита
Выдача кредита на одного заемщика - юридическое лицо	
Выдача кредита на одного заемщика - физическое лицо	
Выдача кредита на одного инсайдера (физическое и юридическое лицо)	
Выдача кредита на одно связанное лицо (физическое и юридическое лицо)	
Покупка акций одного эмитента, допущенного к торгам на ОРЦБ	
Покупка акций одного эмитента на внебиржевом рынке	
Покупка облигаций одного эмитента, допущенного к торгам на ОРЦБ	
Выдача межбанковских кредитов на один банк	
Открытая валютная позиция	
Иные риски	

Таблица 10

Орган внутреннего контроля	Функции органов системы внутреннего контроля филиала
Руководство филиала	- оценка рисков, оказывающих влияние на достижение поставленных целей; - принятие оперативных решений в целях минимизации или исключения высокого уровня риска; - организация работы подразделений по управлению рисками и оперативному реагированию на меняющиеся обстоятельства и условия; - организация деятельности подразделений филиала, обеспечивающая участие во внутреннем контроле всех сотрудников, в соответствии с их должностными обязанностями; - организация деятельности подразделений филиала и установление порядка, при котором служащие доводят до сведения органов управления и руководителей подразделений филиала информацию обо всех нарушениях законодательства Российской Федерации, учредительных и внутренних документов, случаях злоупотреблений, несоблюдения норм профессиональной этики.
Главный бухгалтер филиала	- соблюдение учетной политики банка; - организация и ведение бухгалтерского учета филиала; - своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности; - обеспечение соответствия осуществляемых хозяйственных операций законодательству Российской Федерации; - организация и обеспечение контроля за движением имущества и выполнением обязательств филиала.
Отдел внутреннего контроля (комплаенс-служба)	- выявление комплаенс-риска: риска возникновения у филиала убытков из-за несоблюдения законодательства РФ, внутренних документов, стандартов саморегулируемых организаций (если такие стандарты или правила являются обязательными для банка), а также в результате применения санкций и/или иных мер воздействия со стороны надзорных органов; - учет событий, связанных с регуляторным риском, определение вероятности их возникновения и количественная оценка возможных последствий; - мониторинг регуляторного риска, в том числе анализ внедряемых филиалом новых банковских продуктов, услуг и планируемых методов их реализации на предмет наличия регуляторного риска; - направление в случае необходимости рекомендаций руководству филиала и руководителям подразделений по управлению регуляторным риском; - координация и участие в разработке комплекса мер, направленных на снижение уровня регуляторного риска в филиале; - мониторинг эффективности управления регуляторным риском; - информирование служащих филиала по вопросам, связанным с управлением регуляторным риском; - выявление конфликтов интересов в деятельности филиала и служащих филиала, участие в разработке внутренних документов, направленных на его минимизацию; - анализ показателей динамики жалоб (обращений, заявлений) клиентов и анализ соблюдения филиалом прав клиентов; - анализ экономической целесообразности заключения филиалом договоров с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на оказание услуг и/или выполнение работ, обеспечивающих осуществление банковских операций (аутсорсинг).
Уполномоченный сотрудник по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма	- оказание содействия Ответственному сотруднику банка в обеспечении соблюдения законодательства по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ); - организация реализации Правил внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ в филиале; - принятие решений о правомерности квалификации операции (сделки) в качестве подлежащей обязательному контролю и о направлении сведений о ней в Уполномоченный орган, передача Ответственному сотруднику банка сообщений, содержащих сведения об операциях, подлежащих обязательному контролю; - принятие решений о квалификации (неквалификации) операции (сделки) клиента в качестве подозрительной операции; - принятие решений о проведении углубленной проверки документов и информации о клиенте, его операциях и его деятельности, о представителе клиента, о бенефициарном владельце и выгодоприобретателе; - при выявлении подозрительных операций принимает решение о дальнейших действиях в отношении клиента и его операциях (сделках), передача Ответственному сотруднику банка подозрительных сообщений; - обеспечение размещения Перечня экстремистов; - организация работы по обучению сотрудников филиала по вопросам ПОД/ФТ; - консультирование сотрудников филиала по вопросам, возникающим в процессе реализации Правил внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ.

- исключения вовлечения банка и участия служащих банка и филиала в осуществлении противоправной деятельности, в том числе легализации (отмывания)

доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, а также своевременного представления в соответствии с законодательством Российской

Федерации сведений в органы государственной власти и Банк России.

Система внутреннего контроля – совокупность системы органов и направлений внутреннего контроля, обеспечивающая соблюдение порядка осуществления и достижения целей, установленных законодательством РФ, учредительными и внутренними документами банка.

Система внутреннего контроля банка должна включать следующие направления:

- контроль со стороны органов управления за организацией деятельности банка и филиала;
- контроль за функционированием системы управления банковскими рисками и оценка банковских рисков;
- контроль за распределением полномочий при совершении банковских операций и других сделок;
- контроль за управлением информационными потоками (получением и передачей информации) и обеспечением информационной безопасности;
- мониторинг системы внутреннего контроля - осуществляемое на постоянной основе наблюдение за функционированием системы внутреннего контроля в целях оценки степени ее соответствия задачам деятельности банка, выявления недостатков, разработки предложений и осуществления контроля за реализацией решений по совершенствованию системы внутреннего контроля банка.

Система органов внутреннего контроля – определенная учредительными и внутренними документами банка совокупность органов управления, а также подразделений и служащих (ответственных сотрудников), выполняющих функции в рамках системы внутреннего контроля.

Служба внутреннего аудита (СВА) банка действует на постоянной основе, головной банк обеспечивает независимость и беспристрастность СВА, профессиональную компетентность ее руководителя и сотрудников, создает условия для беспрепятственного и эффективного осуществления СВА своих функций. В случае создания Отдела внутреннего аудита филиала, такое подразделение входит в состав СВА головного банка. В рамках рассматриваемой статьи в филиале отсутствует подразделение внутреннего аудита, СВА головного банка проводит плановые и внеплановые проверки деятельности филиала.

Служба внутреннего аудита осуществляет контроль за эффективностью

принятых подразделениями и органами управления филиала по результатам проверок мер, обеспечивающих снижение уровня выявленных банковских рисков.

Служба внутреннего контроля (СВК) банка может состоять из нескольких подразделений, осуществляющих функции СВК. В случае создания Отдела внутреннего контроля филиала, такое подразделение входит в состав СВК головного банка. Руководитель Службы внутреннего контроля и филиалах, которые входят в структуру СВК, являются штатными работниками банка; координацию деятельности таких сотрудников, связанной с управлением регуляторным риском, осуществляет руководитель Службы внутреннего контроля головного банка.

В зависимости от масштаба деятельности филиала, в филиале может быть создано подразделение внутреннего контроля или в штат филиала может быть включен сотрудник СВК. В малых отделениях и филиалах такое подразделение может не создаваться, функции Службы внутреннего контроля могут исполняться иными сотрудниками филиала, при этом головной банк устанавливает распределение обязанностей между указанными сотрудниками по осуществлению внутреннего контроля и управлению регуляторным риском.

К органам внутреннего контроля филиала относятся руководитель (его заместитель) и главный бухгалтер (его заместитель), учитывая масштаб деятельности филиала, головной банк может создавать подразделения внутреннего контроля или назначать лиц, ответственных за осуществление внутреннего контроля.

Сотрудники Отдела финансового мониторинга филиала оказывают содействие Ответственному сотруднику банка в реализации его функций и полномочий.

Сотрудники Отдела финансового мониторинга филиала должны соответствовать квалификационным требованиям, установленным пунктами 3 и 4 Указания Банка России от 9 августа 2004 года № 1486-У «О квалификационных требованиях к специальным должностным лицам, ответственным за соблюдение правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма и программ его осуществления в кредитных организациях».

Руководители и сотрудники Службы внутреннего аудита и внутреннего конт-

роля должны соответствовать требованиям к квалификации и деловой репутации, установленным Указанием Банка России от 1 апреля 2014 года № 3223-У «О требованиях к руководителям службы управления рисками, службы внутреннего контроля, службы внутреннего аудита кредитной организации», в том числе в соответствии с п. 2 Указания Банка России № 3223-У требованиям к деловой репутации, установленным пунктом первым части первой статьи 16 Федерального закона от 02.12.1990 года № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности».

Отдел внутреннего контроля филиала ежеквартально предоставляет головному банку отчетность, установленную внутренними документами банка, о проведенных проверках и результатах выполнения плана деятельности.

Отдел внутреннего контроля филиала, в дополнение к указанным в Таблице № 8 обязанностям, выполняет следующие функции:

- осуществление контроля над соответствием деятельности филиала законодательству в сфере ПОДУФТ;
- осуществление контроля над соблюдением сотрудниками филиала Правил внутреннего контроля в целях ПОДУФТ;
- осуществление проверки соответствия сотрудников Отдела финансового мониторинга филиала квалификационным требованиям, установленным Банком России;
- осуществление контроля за эффективностью принятых филиалом мер, обеспечивающих снижение уровня риска легализации.

Деятельность Отдела внутреннего контроля филиала подлежит проверке со стороны Службы внутреннего контроля и Службы внутреннего аудита головного банка.

Служба внутреннего контроля осуществляет свою деятельность в соответствии внутренними документами банка, требованиями Положения Банка России от 16.12.2003 года № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» и иных нормативных актов Банка России.

Служба внутреннего контроля обеспечивает организацию работы банка и филиала, направленную на минимизацию уровня регуляторного риска и поддержание его на уровне, не угрожающем финансовой устойчивости банка, интересам акционеров, кредиторов, вкладчиков и контрагентов.

В функции Службы внутреннего кон-

троля входит:

- разработка политик и процедур внутреннего контроля в целях управления регуляторным риском;
- анализ внутренних политик и процедур на предмет соответствия законодательству РФ, нормативным актам и внутренним документам банка;
- выявление недостатков во внутренних политиках и процедурах, формулировка предложений по внесению изменений и дополнений;
- выявление и оценка регуляторного риска на про-активной основе;
- анализ новых продуктов и услуг, разработка предложений по оптимизации новых бизнесов или отношений с клиентами;
- предоставление сведений об уровне регуляторного риска, в соответствии с требованиями внутренних документов, органам управления банка;
- предоставление рекомендаций руководству по применяемому законодательству, в том числе связанное с изменениями нормативных и правовых актов;
- разработка письменных указаний сотрудникам банка в отношении надлежащего внедрения законов, правил и стандартов в случаях выявления нарушений или изменения законодательства РФ;
- поддержание контактов с соответствующими внешними надзорными органами, включая регуляторов, организаций, устанавливающих стандарты;
- участие в согласовании внутренних документов банка с целью проверки соответствия их содержания требованиям законодательства, нормативным актам Банка России и системы внутреннего контроля;
- координация деятельности подразделений банка в целях соблюдения прав клиентов и оперативного реагирования на жалобы клиентов;
- инициирование корректирующих действий.

Службы внутреннего аудита осуществляет свою деятельность в соответствии внутренними документами банка, требованиями Положения Банка России от 16.12.2003 года № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» и иных нормативных актов Банка России.

Служба внутреннего аудита проводит плановые и внеплановые проверки деятельности филиала, его подразделений, внезапные проверки кассы и хранилища филиала, операционных касс, проверки сохранности имущества и ценностей.

Таблица 11

№ п/п	Наименование проверяемых вопросов/подразделений	Сроки проверки	№ и дата Акта проверки
I квартал			
1.	Проверка порядка кредитования юридических лиц в филиале		
2.	Проверка порядка кредитования физических лиц в филиале		
3.	Проверка порядка открытия и ведения депозитных счетов клиентов в филиале		
4.	Проверка соблюдения обязательных нормативов в филиале		
5.	Проверка соблюдения лимитов кредитования в филиале		
6.	Проверка материальных ценностей, включая проверку ограничений доступа к материальным ценностям, пересчет денежной наличности в кассе и хранилище филиала, порядка инкассации денежных средств		
7.	Проверка деятельности Отдела финансового мониторинга филиала		
8.			
9.			
10.			
11.			
12.			

Пример плана проверок подразделений филиала на квартал представлен в Таблице 9, часть проверочных мероприятий осуществляется Службой внутреннего аудита дистанционно, для проведения проверки сохранности ценностей и ревизий осуществляется выезд сотрудника СВА в филиал.

Служба внутреннего аудита проводит внеплановые проверки в случае ухудше-

ния финансовых показателей деятельности филиала или получения информации о фактах нарушения филиалом законодательства РФ, нормативных актов Банка России и организационно-распорядительных документов. В отдельных случаях внеплановые проверки могут проводиться с целью сбора статистической информации, касающейся различных аспектов деятельности филиала.

Утверждаю
Управляющий филиалом

« ____ » _____ 20__ года
План мероприятий
по исправлению нарушений, выявленных СВА в ходе проверки ____
(Акт № __ от ____ 20__)

Выявленные нарушения и рекомендации СВА	Перечень мероприятий по исправлению нарушений СВА	Срок исполнения мероприятий по исправлению нарушений
Замечание:		
Рекомендация:		

В Службу внутреннего аудита
Отчет о выполнении плана мероприятий
по исправлению нарушений
(Акт __ от __ 20__)

Мероприятия по исполнению рекомендаций СВА	Срок исполнения рекомендаций СВА	Исполнено (указать принятые меры)	Не исполнено (указать причины неисполнения рекомендаций СВА)

По результатам плановой или внеплановой проверки деятельности подразделения филиала составляется Акт проверки. В Акте отражаются: цель проверки, содержание проверки, результаты проверки, выявленные в ходе проверки основные нарушения или недостатки, и предоставляются рекомендации по их устранению.

Сотрудники, отвечающие за проверяемый участок работы, обязаны в течение 3-х рабочих дней ознакомиться с Актом проверки.

При выявлении в ходе проверки СВА нарушений или недостатков подразделения готовит план исправления нарушений и передает его на утверждение Управляющему филиалом.

Копия плана передается после утверждения Управляющим филиалом в СВА, при необходимости на имя Руководителя Службы внутреннего аудита предоставляются объяснения. По результатам исполнения плана в СВА предоставляется отчет о выполнении плана мероприятий, в соответствии с установленными сроками.

Заключение

Предлагаемая статья дает целостное представление и позволяет сформировать научный подход к управлению филиалом коммерческого банка. Разработка и реализации качественной стратегии развития является залогом успешного функционирования филиала в условиях развивающихся рынков банковских услуг на региональном уровне. Конкурентоспособность филиала зависит от многих факторов, которые должны быть определены на этапе разработки стратегии, эффективное распределение ресурсов и выявление слабых мест позволяют преодолеть трудности становления и развития филиала и завоевать конкурентные позиции. Экономика регионов испытывает потребность в современных банковских услугах, в этой связи перспективы развития филиальной сети очевидны.

Изменения в законодательстве РФ, регулирующем банковскую деятельность, открывают новые перспективы для развития филиальной сети, создают условия для открытия новых офисов в регионах, мало охваченных банковскими услугами.

Внедрение в мировой банковской системе принципов Базеля, разработанных в результате поразивших мировую экономику нескольких волн финансовых кризисов, направлено на сохранение устойчивости кредитно-финансовых инсти-

тугов, в особенности крупных учреждений, и, как следствие, обеспечение стабильности экономики государств и мирового порядка.

Банковская сфера, как и другие отрасли экономики, подвержена технологическим изменениям, таким как нанотехнологии, современные IT-системы, мобильный и Интернет банкинг, новые и удобные дистанционные сервисы, услуги удаленной идентификации и многие другие новации, использование которых предоставляет банку конкурентное преимущество перед другими кредитными организациями.

Банковский менеджмент, включая руководство филиала, должен использовать новые технологии стратегического управления, современный инструментарий лучших мировых практик в целях обеспечения сбалансированного управления деятельностью, сохранения финансовой устойчивости и достижения прибыльности банка и его филиалов.

Литература

1. Федеральный закон от 27 июня 2011 года №161-ФЗ «О национальной платежной системе».

2. А.В. Шамраев, Платежные системы как элемент финансовой инфраструктуры», «Расчеты и операционная работа в коммерческом банке», № 9/2006.

3. «Бюллетень банковской статистики», №№1, 12 за 2015 год.

4. Е.П. Жарковская, «Банковское дело», 4-е изд., учебник, М. «Омега-Л», 2006.с.46-48

5. Березина М.П. Безналичные расчеты в России. М.: Юридическая литература, 2007. – 180с.

6. О.Хохлов, «Хитрый прием», «Деньги» №23(748) от 15.08.2009

7. Россия в цифрах. 2016 / Росстат. Москва, 2016. С. 400-409.

Management of branch of commercial bank

Pashkov R.V., Yudenkov Yu.N.
Financial university, RANEPa

Bank activity plays an important role in economy, the level of development of national economy directly depends on existence of the developed bank infrastructure. Banking business, is generally concentrated in the large cities, and the population is interested in receiving modern banking services irrespective of the area of residence therefore development of a branch network is relevant for our country, to bank it allows to capture the big territory and to attract the bigger number of clients that promotes growth of bank. Development of a branch network by bank in the

conditions of fierce competition imposes new requirements to quality of corporate management, the organization of risk management systems and internal control, change of methods of traditional customer service in offices of bank or branch. Bank management, including the management of branch, has to use new technologies of strategic management, modern tools of the best world practices for ensuring the balanced management of activity, maintaining financial stability and achievement of profitability of bank and its branches.

Keywords: commercial bank, banking business, branch network, risk management, internal control, bank management

References

1. The federal law of June 27, 2011 No. 161-FZ «About a national payment service provider».
2. A. V. Shamrayev, Payment service providers as element of a financial infrastructure», «Calculations and operational work in commercial bank», No. 9/2006.
3. «The bulletin of bank statistics», No. No. 1, 12 for 2015.
4. E. P. Zharskovskaya, «Banking», 4 prod., textbook, M. «Omega-L», 2006.s.46-48
5. Berezina M.P. Cashless payments in Russia. M.: Legal literature, 2007. – 180 pages.
6. O. Khokhlov, «Cunning acceptance», «Money» No. 23(748) of 15.08.2009
7. Russia in figures. 2016 / Rosstat. Moscow, 2016. Page 400-409.

Эколого-экономические аспекты анализа ресурсоёмких технологий

Рыбак Виктор Александрович, к.т.н., доцент, старший научный сотрудник, Центральный научно-исследовательский институт комплексного использования водных ресурсов, Беларусь, fishersoft@mail.ru;

Гриб Анна Дмитриевна, аспирант, Центральный научно-исследовательский институт комплексного использования водных ресурсов, Беларусь

В современных условиях качественно новым образом решается проблема эколого-экономической безопасности страны, устойчивого социально-экономического развития, а также использования человеческих возможностей в сфере рационального природопользования.

В статье рассматриваются подходы к определению феномена «зелёной экономики». Обосновывается необходимость перехода от традиционного способа производства к эколого-ориентированному. Показывается необходимость разработки инструмента для оценки соответствия той, или иной технологии принципам рационального природопользования. Разработаны и апробированы коэффициенты безотходности, ресурсоёмкости, энергоёмкости и землеёмкости для сравнения между собой различных производств. По результатам анализа предлагается комплекс природоохранных мер, призванный улучшить степень экологичности рассматриваемых производств и технологий. Описан информационный портал для автоматизации процесса сбора, хранения, обработки и отображения предметных данных, а так же для выбора оптимальных природоохранных мероприятий.

Ключевые слова: «зеленая» экономика, устойчивое развитие, рациональное природопользование, охрана окружающей среды, оценка технологий, принципы экологической оценки, природоохранные мероприятия, рациональное природопользование.

Введение

В условиях непрерывно растущего спроса на природные ресурсы становится необходимым более эффективное их использование, а также поддержка тех экологических систем, которые являются источниками этих ресурсов.

Об актуальности рассматриваемого вопроса говорит и создание концепции «зеленой» экономики, которая, на сегодняшний день, является важным элементом государственной политики в области охраны окружающей среды.

Изучив различные подходы к определению сущности понятия «зеленая» экономика, можно говорить о том, что это хозяйственная деятельность, нацеленная на экономический рост и социальное развитие, основанная на разработке, производстве и эксплуатации технологий и оборудования рационального природопользования, а также мониторинга и прогнозирования климатических изменений.

В рамках данной концепции предполагается гармоничное согласование между экономическим, экологическим и социальным компонентами, каждый из которых базируется на общих принципах устойчивого развития и в то же время имеет свои особенности функционирования и взаимодействия.

Возникновение феномена «зеленой» экономики связано с тем, что современный технологический уклад является экорасточительным и далеким от выполнения принципов устойчивого развития. Естественно, что его следствием становятся многочисленные эколого-экономические проблемы [1].

Наиболее актуальными из них являются загрязнение атмосферного воздуха, значительная антропогенная нагрузка на поверхностные водные объекты, образование и накопление отходов, деградация экологических систем, сокращение биологического разнообразия и другие проблемы, результатом которых является изменение климата [2].

Несмотря на колоссальную работу, проводимую в рамках единой политики перехода к «зеленой» экономике, в стране существует ряд нерешенных проблем. Среди них, отсутствие четкого и последовательного определения «зеленой экономики» как основы перспективных эколого-безопасных технологий и отсутствие инструментов управления качеством окружающей среды, позволяющих оценивать используемую технологию на предмет экологичности и сравнивать технологии между собой, а также в полной мере отвечающих на вопрос: «Как технологии стать более экологичной?» и др.

Так, решение обозначенных проблем будет являться одним из условий успешной реализации комплекса мер по снижению вредных воздействий на окружающую среду и восстановлению природных комплексов.

Аналитический обзор

По мнению многих экспертов, концепция «зеленой» экономики должна рассматриваться в увязке с более широкой концепцией устойчивого развития.

Так, в итоговом документе конференции ООН «Рио+20» (2012г.) «Будущее, которого мы хотим» «зеленая» экономика сводится к устойчивому развитию, т.е. к способности рационально использовать природные ресурсы с меньшими отрицательными последствиями для окружающей среды, повышению эффективности использования ресурсов и уменьшения количества отходов.

Надо заметить, что концепция «зеленой» экономики не заменяет собой концепцию устойчивого развития. Однако Т.Д. Макарецкая считает, что сейчас все более распространено признание того, что достижение устойчивости почти полностью зависит от создания правильной экономики.

Устойчивость, по мнению А.В. Червякова, подразумевает модель экономического развития, обеспечивающую рост благосостояния и удовлетворение потребностей живущих людей и одновременное сохранение природной среды в том виде, который позволит будущим поколениям удовлетворять свои потребности.

Необходимо отметить, что важнейшими задачами обеспечения устойчивого развития в области экологии является снижение негативного воздействия на окружающую

щую среду и улучшение ее качественного состояния, а также восстановление нарушенного экологического равновесия.

Новый аспект понимания экономического устойчивого развития выдвинул О. С. Пчелинцев. Он предложил трактовать его как переход от экономики использования ресурсов к экономике их системного воспроизводства, что связывалось им с обустройством территории и развитием инфраструктуры. Хотя, на наш взгляд, на сегодняшний день человечество не обладает необходимыми средствами и технологиями для воспроизводства, например, нефти или драгоценных металлов.

Интересным представляется мнение Т.А. Савицкой, которая говорит, что «зеленая» экономика – это, по сути, практический подход к достижению устойчивого развития, то есть указание пути, который позволит сформировать экономику завтрашнего дня.

Примечательно, что Т.Д. Макарецкая считает, что возникновение феномена «зеленой» экономики связано с тем, что современный технологический уклад является экорасточительным и далеким от выполнения принципов устойчивого развития. Естественно, что его следствием становятся многочисленные экономические, экологические и социальные проблемы.

На сегодняшний день важнейшими задачами обеспечения устойчивого развития в области экологии являются «снижение негативного воздействия на окружающую среду и улучшение ее качественного состояния, а также восстановление нарушенного экологического равновесия» [3, с. 29].

В рамках международного сотрудничества в области развития «зеленой» экономики реализация этих задач должна включать такие направления, как [4]:

• Создание общей системы мониторинга экологических показателей в рамках геоинформационной системы, включающей спутниковое слежение и предупреждение об экологических бедствиях.

• Создание общего информационно-вычислительного пространства в области экологических технологий и альтернативных расчетов по их эффективному производству и применению.

• Общий бюджет для расходов на экологические мероприятия по всем важнейшим направлениям, от поддержания биоразнообразия до разработки и внедрения «зеленых» технологий.

Результатом этих мероприятий станет развитие такой экономики, «которая

приведет к повышению благосостояния людей и укреплению социальной справедливости при одновременном существовании снижении рисков для окружающей среды и дефицита экологических ресурсов, экономики с низким уровнем загрязнения окружающей среды и эффективным использованием природных ресурсов» [5, с. 72]

В настоящее время одним из приоритетных направлений инновационного развития нашей страны является промышленность. Экспертами обозначена намеченная ориентация промышленного комплекса на экологически безопасные производства со щадящим режимом потребления ресурсов. Однако сегодня приоритетным направлением промышленной политики, направленным на сведение к минимуму техногенных воздействий на окружающую среду, является внедрение экологических стандартов. Так, к настоящему времени в республике введены и действуют свыше 20 тыс. стандартов, соблюдение которых направлено на обеспечение экологической безопасности и безопасности потребительских товаров [6].

Эти инструменты хотя и являются важными элементами государственной политики в области охраны окружающей среды, однако они не позволяют оценивать текущую технологию на предмет экологичности, а также сравнивать технологии между собой.

Вместе с тем, эколого-безопасные технологии являются важнейшим инструментом повышения безопасности и качества жизни современного общества, формирование которых возможно только на основе постоянного мониторинга и оценки их экологичности.

Такая оценка экологичности ресурсоемких технологий должна проводиться на основе определенных принципов, которые в совокупности определяют подходы к отбору содержания методики оценки экологичности проектов и технологий [7].

Практическая часть

В рамках создания методики оценки экологичности ресурсоемких технологий выделены параметры, наиболее значимые для оценки экологичности ресурсоемких производств. К данным параметрам относятся безотходность, ресурсоемкость, энергоемкость и землеемкость.

Безотходность как параметр эколого-безопасных технологий предполагает такой способ производства, который обеспечивает максимально полное ис-

пользование перерабатываемого сырья и образующихся при этом отходов.

Ресурсоемкость рассматривается как показатель, отражающий степень эффективности использования ресурсов предприятия (материалов, сырья и т.д.) при производстве единицы продукции.

Энергоемкость предусматривает рациональное использование энергетических ресурсов, т.е. экономически оправданное расходование электроэнергии, газа и тепла по отношению к объему производимой продукции.

Землеемкость раскрывает отношение используемых земельных ресурсов к объему продукции, произведенной на данной земле.

Расчет коэффициентов вышеназванных параметров экологичности производится с помощью следующих формул:

1) Коэффициент безотходности: $K_0 = m_{\text{отходов}} / m_{\text{исп. сырья}}$, где $m_{\text{отходов}}$ – количество отходов, произведенных за год, $m_{\text{исп. сырья}}$ – количество использованного сырья за год; количество отходов ($m_{\text{отходов}}$), полученное при производстве целлюлозно-молочной продукции (ЦМП) рассчитывается как процент от общего количества произведенных отходов предприятием за год.

Количество отходов ($m_{\text{отходов}}$) определяется суммой значений следующих видов показателей: выбросы в атмосферный воздух, отходы производства, сточные воды.

$K_0 < 1$; K_0 должен стремиться к 0, т.е. количество отходов ($m_{\text{отходов}}$) должно быть значительно меньше количества использованного сырья ($m_{\text{исп. сырья}}$). Так, технология может считаться безотходной в случае, если $K_0 = 0$. Наиболее безотходной технологией может считаться технология, которая имеет min значение K_0 .

2) Коэффициент ресурсоемкости: $K_p = m_{\text{исп. сырья}} / V$, где $m_{\text{исп. сырья}}$ – количество использованного сырья, а V – количество продукции, выпущенной за год;

Количество использованного сырья ($m_{\text{исп. сырья}}$) определяется суммой значений следующих видов показателей: молоко для ЦМП, дополнительное сырье, упаковка.

K_p должен стремиться к 0, т.е. количество использованного сырья должно быть значительно меньше количества выпущенной продукции. Данный коэффициент для молочной отрасли может считаться приемлемым при значениях около единицы – то есть в случае, когда массовая единица сырья переработана в массовую единицу конечной продукции. В общем случае, применение данного коэффициента наиболее оправдано для

Таблица 1
Средние объёмы производства отдельных видов промышленной продукции за 2000-2015 гг. (тыс.т)

Производство пищевых продуктов	Период 2000 – 2015 гг.
Мясо и пищевые субпродукты, тыс.т	10 206,2
Колбасные изделия, тыс.т	4 047,6
Масло сливочное, тыс.т	1 447,1
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тыс.т	21 827,0
Сыры, тыс.т	1 726,3
Маргарин и аналогичные пищевые жиры, тыс.т	275,8
Растительные масла, тыс.т	1 772,0
Шоколад, кондитерские изделия из шоколада и сахара, тыс.т	1 170,9

сравнения нескольких ресурсоёмких производств и технологий, при этом необходимо ориентироваться на наилучшие доступные технические методы (НДТМ).

3) Коэффициент энергоёмкости: $K_3 = F/V$, где F – использованные энергоресурсы, а V – количество продукции, выпущенной за год; F для производства ЦМП рассчитываются как процент от общего потребления энергоресурсов предприятием за год.

Использованные энергоресурсы (F) для производства ЦМП определяются суммой значений следующих видов показателей: природный газ, электроэнергия, тепловая энергия.

K_3 должен стремиться к 0, т.е. чем меньше K_3 , тем менее энергоёмка технология и соответственно более экологична.

4) Коэффициент землеёмкости: $K_4 = X_{га}/V$, где $X_{га}$ – количество гектар, занимаемое предприятием, для производства продукции, а V – количество продукции, выпущенной за год; количество гектар, занимаемое предприятием ($X_{га}$) для производства ЦМП рассчитывается как процент от количества гектар, занимаемых предприятием для производства всей продукции.

K_4 должен стремиться к 0, т.е. на единице площади должно производиться больше продукции.

Таким образом, расчеты коэффициентов выделенных эколого-экономических параметров перспективных эколого-безопасных технологий позволяют оценить применяемую технологию на предмет экологичности и сравнить технологии между собой.

Для практической апробации предложенных параметров были выполнены исследования экологичности ресурсоёмких технологий в области производства молочной продукции. Данное направление достаточно актуально для Респуб-

ки Беларусь и в общем объёме промышленного производства занимает лидирующее положение (табл. 1).

По результатам оценки и анализа параметров экологичности выполняется подбор наиболее оптимальных природоохранных мероприятий. Система включает мероприятия по оптимизации выделенных параметров безотходности, ресурсоёмкости, энергоёмкости и землеёмкости.

В общем, мероприятия по оптимизации безотходности как параметра эколого-безопасных технологий предполагают использование такого способа производства, который обеспечивает максимально полное использование перерабатываемого сырья и образующихся при этом отходов. Кроме того, важно разрабатывать и внедрять прогрессивные способы утилизации отходов и нейтрализации веществ, загрязняющих окружающую среду.

В комплекс мероприятий по сокращению до минимума количества вредных отходов и уменьшения их воздействия на окружающую природную среду, по рекомендациям различных авторов, входят:

1. Разработка различных типов бессточных технологических систем и водоборотных циклов на основе очистки сточных вод.

Одним из основных мероприятий на начальном внедрении малоотходной и безотходной технологии является наличие систем повторного и оборотного использования воды.

Совершенствование основного технологического процесса, рост количества и мощностей водоочистных сооружений, методов очистки сточных вод и стабилизации очищенных, использование образующихся осадков позволяет создавать в последующем системы замкнутого (бессточного) водоснабжения. Так, при создании оборотных и замкнутых систем

водоснабжения необходимо рассматривать основной технологический процесс и очистку сточных вод как единое целое.

2. Разработка систем переработки отходов производства во вторичные материальные ресурсы.

Это возможно посредством создания комплекса предприятий с цепочной от одного к другому схемой использования отходов, когда образующиеся отходы производства используются в качестве сырья для производства другой продукции.

3. Создание и выпуск новых видов продукции с учетом требований повторного ее использования.

4. Создание принципиально новых производственных процессов, позволяющих исключить или сократить технологические стадии, на которых происходит образование отходов.

Так, при разработке безотходного производства необходимо учитывать, что производственный процесс должен осуществляться при минимально возможном числе технологических стадий и аппаратов, поскольку на каждой из них образуются отходы и теряется сырье.

5. Разработка мероприятий по оценке и уменьшению степени токсичности отходов и их компонентов, а также их опасности для окружающей среды.

Мероприятия по оптимизации ресурсоёмкости как параметра эколого-безопасных технологий рассматриваются как увеличение степени эффективности использования ресурсов предприятия (материалов, сырья и т.д.) при производстве единицы продукции.

Это возможно путем создания технологий с замкнутыми циклами производства и комплексным использованием сырья.

Мероприятия по оптимизации энергоёмкости как параметра эколого-безопасных технологий предусматривают рациональное использование энергетических ресурсов, т.е. экономически оправданное расходование, электроэнергии, газа и тепла при производстве продукции.

Предотвращение либо смягчение ресурсного и энергетического дефицита может быть решено в рамках таких направлений как:

1. Рационализация взаимодействия общества с окружающей природной средой посредством установления ресурсных и энергетических циклов веществ и энергии, тесно взаимосвязанных с биогеохимическим циклом в природе.

2. Комплексное использование сырья и энергоресурсов на базе малоотходных

технологий, позволяющее повысить полноту использования сырья и энергии в производственных процессах (полнота использования ресурса и энергии может служить критерием комплексности ресурсопользования).

3. Поиск, освоение и использование новых и нетрадиционных материалов, топлива и источников энергии.

4. Широкое вовлечение в экономику вторичного сырья, утилизационных отходов производства и потребления.

Мероприятия по оптимизации землеемкости как параметра эколого-безопасных технологий предполагают минимальное использование земли для реализации проектов и технологий либо увеличение стоимости платы за землю.

Кроме того, одним из основных мероприятий по ускорению темпов внедрения перспективных эколого-безопасных технологий является разработка новых экономических принципов создания и проектирования промышленных производств с учетом экологических вопросов.

Для автоматизации расчёта и анализа указанных параметров был создан и апробирован программный комплекс (рисунок). Конечным результатом работы является выделение уровня экологичности применяемой на предприятии технологии, предоставление рекомендаций по оптимизации технологии производства, а также накопление и ведение статистической информации по предприятиям молочной промышленности Республики Беларусь.

Заключение

Сегодня концепция «зеленой» экономики становится общемировой тенденцией, новой глобальной экономической моделью устойчивого развития, а наличие в Республике Беларусь крупного промышленного комплекса наряду с ограниченным количеством природных сырьевых и энергетических ресурсов диктует необходимость применения современных достижений науки и передового опыта в процессе освоения перспективных эколого-безопасных производственных технологий.

Эксперты обращают внимание на необходимость создания благоприятных условий для разработки, внедрения, распространения и передачи эколого-безопасных технологий, опираясь на поддержку международного сообщества, а также на важность укрепления национального научно-технического потенциала в целях устойчивого развития.

Использованное сырье за год	Значения	Ед.изм.	Значения	Ед.изм.
			после пересчета	
Молоко для ЦМП	202099,2	тонн	202099,2	тонн
Доп.сырье	6066,82	тонн	1796,92	тонн
Упаковка	1796,92	тонн	6066,82	тонн
Продукция, выпущенная за год				
Цельномолочная продукция	42569,57	тонн	42569,57	тонн
Энергоресурсы за год				
Природный газ	12412,00	тыс м ³	12412,00	т.у.т
Электроэнергия	20164,00	тыс кВт*ч	6553,30	т.у.т
Теплоэнергия	97135,00	ккал	31568,88	т.у.т
Площадь земли, занимаемая предприятием				
Площадь земли, занимаемая предприятием	14,45	га	14,45	га
Образовавшиеся отходы за год				
Выбросы в атмосферный воздух	116,10	тонн	116,10	тонн
Отходы производства	6,70	тонн	6,70	тонн
Сточные воды	1030,00	тыс м ³	1030000,00	тонн

Рис. 1. Пример расчёта предложенных параметров экологичности

В работе предложены коэффициенты для оценки и анализа экологичности ресурсоёмких производств и технологий, на основании значений которых предлагаются оптимальные природоохранные мероприятия. Для автоматизации указанного процесса предложено web-ориентированное средство (рис. 1).

Литература

- Макарецкая, Т. Д. «Зеленая экономика» как основа устойчивого развития государства / Т. Д. Макарецкая // Науч. тр. / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Вып. 15, ч. 1. – С. 262–269.
- Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол.: Л. М. Александрович [и др.]. – Минск: Юнипак, 2004. – 202 с.
- Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь 21 декабря 2016 № 1061. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/fileb9cfb7e9401807aa.PDF>. – Дата доступа: 10.03.2017.
- Основные принципы оценки экологичности производства [Электронный

ресурс] // studopedia.ru - информ. ресурс. – Режим доступа: <http://studopedia.org/1-137715.html>. – Дата доступа: 14.07.2016.

5. Титова, Е. О. Формирование «зеленой экономики» в Союзном государстве = Creation of the green economy in the Union State / Е. О. Титова // Гуманитар.-экан. вестн. – 2013. – № 3. – С. 96–104.

6. Хамчуков, Д. Ю. «Зеленый» сектор в экономике / Д. Ю. Хамчуков // Стратегия устойчивого развития Беларуси: экологический аспект / Е. А. Антипова [и др.]. – Минск, 2014. – С. 12–25.

7. Шимова, О. С. Оценка эффекта декарпинга для мониторинга «зеленой» экономики / О. С. Шимова // Белорус. экон. журн. – 2012. – № 2. – С. 71–83.

Ecological and economic aspects of analysis of resource-intensive technologies

Rybak V.A., Hryb A.D.
Central Scientific Research Institute for the Integrated Use of Water Resources

The article considers approaches to the definition of the phenomenon of «green economy». The necessity of transition from the traditional method of production to the ecologically-oriented one is substantiated. The necessity of developing a tool for assessing the conformity of one or another technology to the principles of rational nature management is shown. The coefficients of waste-free, resource-intensive, energy-

consuming and land-consuming ratios have been developed and tested for comparison between different industries. Based on the results of the analysis, a set of environmental measures is proposed to improve the degree of environmental friendliness of the industries and technologies under consideration. An information portal is described for automating the process of collecting, storing, processing and displaying subject data, as well as for selecting optimal environmental measures.

Key words: «green» economy, sustainable development, rational nature management, environmental protection, technology assessment, principles of environmental assessment, nature protection measures, rational nature management.

References

1. Makaretskaya, T. D. «Green economy» as basis of sustainable

development of the state / T.D. Makaretskaya//Nauch. тр. / The academician of an ex. at the President of Republic Belarus. – Minsk, 2013. – Issue 15, p.1. – Page 262-269.

2. The national strategy of sustainable social and economic development of Republic of Belarus until 2020 / Nats. комис. on sustainable development of Republic Belarus; редкол.: L.M. Aleksandrovich [etc.]. – Minsk: Yunipak, 2004. – 202 pages.
3. The national plan of action for development «green» economies in Republic of Belarus till 2020 [An electronic resource]: resolution of Council of ministers of Republic of Belarus on December 21, 2016 No. 1061. – Access mode: <http://www.government.by/upload/docs/fileb9cfb7e9401807aa.PDF>. – Date of access: 3/10/2017.

4. The basic principles of assessment of environmental friendliness of production [An electronic resource]/studopedya.ru - an inform. resource. – Access mode: <http://studopedia.org/1-137715.html>. – Date of access: 7/14/2016.
5. Titova, E. O. Formation of «green economy» in the Union State = Creation of the green economy in the Union State / E.O. Titova// Gumanitar. - экан. вестн. – 2013. – No. 3. – Page 96-104.
6. Hamchukov, D. Yu. the «green» sector in economy / Yu. Hamchukov// Strategy of sustainable development of Belarus: ecological aspect / E.A. Antipova [etc.]. – Minsk, 2014. – Page 12-25.
7. Shimova, O.S. Otsenka of effect of a dekapling for monitoring of «green» economy / O.S. Shimova//the Belarusian. экон. журн. – 2012. – No. 2. – Page 71-83.

Анализ статистики отзыва лицензий на осуществление банковских операций у кредитных организаций за 2015–2016 годы

Рухтин Игорь Алексеевич

магистрант, Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ, кафедра № 71 «Кафедра экономики и менеджмента в промышленности», ru.fank0r@gmail.com

Филиппов Станислав Александрович
кандидат технических наук, доцент, Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ, кафедра № 71 «Кафедра экономики и менеджмента в промышленности», stanislav@philippov.ru

Статья представляет собой анализ статистики отзыва лицензий на осуществление банковских операций Центральным банком Российской Федерации за 2015–2016 годы. В статье проведен анализ отзыва лицензий за 2015–2016 годы по таким показателям, как количество причин для отзыва лицензии и основные причины для отзыва лицензии. На основании проведенного анализа сделан вывод, что произошло изменение политики Банка России в части смещения фокуса от таких «грубых» причин, как сомнительные операции (в т.ч. транзитные) и недостоверная отчетность, к более глобальным и сложным, как неадекватная оценка рисков и неудовлетворительное качество активов. По итогам анализа сделан вывод о целесообразности использования кредитными организациями рекомендательных систем в своей деятельности.

Ключевые слова: Кредитная организация, Центральный банк Российской Федерации, лицензия на осуществление банковских операций, отзыв лицензии, кредитная политика, риски, активы, капитал, сомнительные операции, банкротство.

В течении последних нескольких лет Центральный Банк Российской Федерации (Банк России) ведет активную деятельность по отзыву лицензий на осуществление банковских операций.

Отзыв лицензии на осуществление банковских операций – это крайняя мера воздействия, оказываемая Банком России в связи с неисполнением кредитной организацией федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России.

Отзыв лицензии осуществляется Банком России на основании статьи 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» [3], а также в связи с тем, что руководители и собственники кредитных организаций не предпринимают действенных мер по нормализации деятельности своих кредитных организаций.

Так, за 2015–2016 годы у кредитных организаций в общей сложности было отозвано 187 лицензий на осуществление банковских операций.

В 2015 году Банк России отозвал лицензию у большинства кредитных организаций по более, чем одной причине. А чаще всего по наличию сразу трех [1] (см. Рисунок 1).

В 2016 году Банк России отозвал лицензию у большинства кредитных организаций по более, чем одной причине. А чаще всего по наличию сразу четырех [1] (см. Рисунок 2).

Таким образом можно констатировать, что количество причин для отзыва лицензии за 2015–2016 годы увеличилось в среднем с трех до четырех причин (см. Рисунок 3).

Основные причины, обозначенные в 2015 году Банком России при отзыве лицензии на осуществление банковских операций в порядке убывания [1] (см. Рисунок 4):

1. Проведение высокорискованной кредитной политики, связанной с размещением денежных средств в низкокачественных активах и не создание адекватных принятым рискам резервов на возможные потери;
2. Вовлеченность в проведение сомнительных транзитных операций;
3. Неоднократные нарушения в течение одного года требований, предусмотренных статьями 6, 7 (за исключением пункта 3 статьи 7) Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;
4. Полная утрата или утрата значительной части собственных средств (капитала);
5. Значение нормативов достаточности собственных средств (капитала) ниже двух процентов;
6. Снижение размера собственных средств (капитала) ниже минимального значения уставного капитала, установленного на дату государственной регистрации кредитной организации;
7. Вовлеченность в проведение сомнительных операций;
8. Неспособностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам;
9. Установление фактов существенной недостоверности отчетных данных;
10. Неадекватная оценка принятых рисков при неудовлетворительном качестве активов;
11. Возникновение оснований для осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства).

Основные причины, обозначенные в 2016 году Банком России при отзыве лицензии на осуществление банковских операций в порядке убывания [1] (см. Рисунок 5):

1. Проведение высокорискованной кредитной политики, связанной с размещением денежных средств в низкокачественных активах и не создание адекватных принятым рискам резервов на возможные потери;

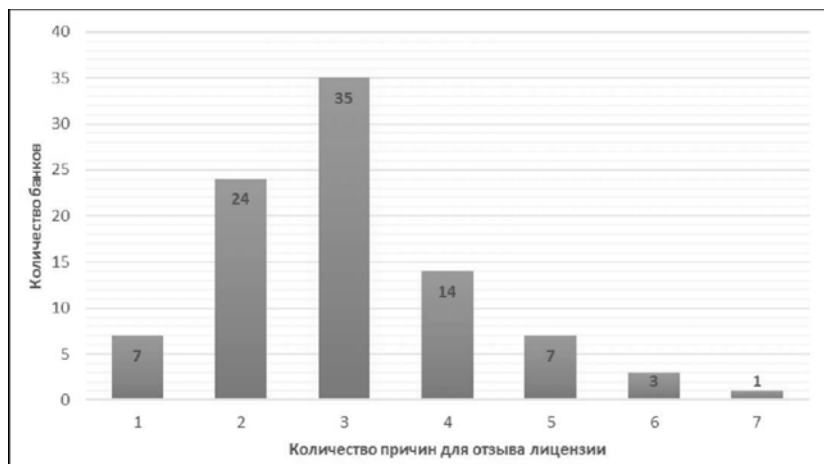


Рис. 1. Статистика количества причин для отзыва лицензии в 2015 году

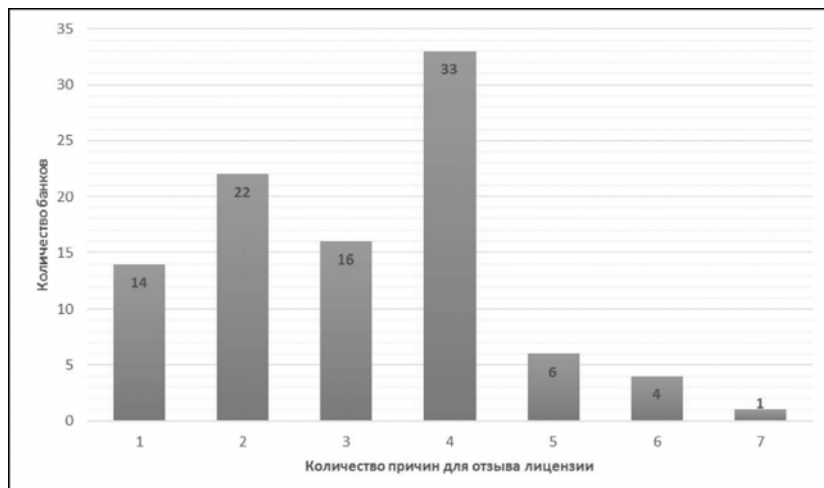


Рис. 2. Статистика количества причин для отзыва лицензии в 2016 году

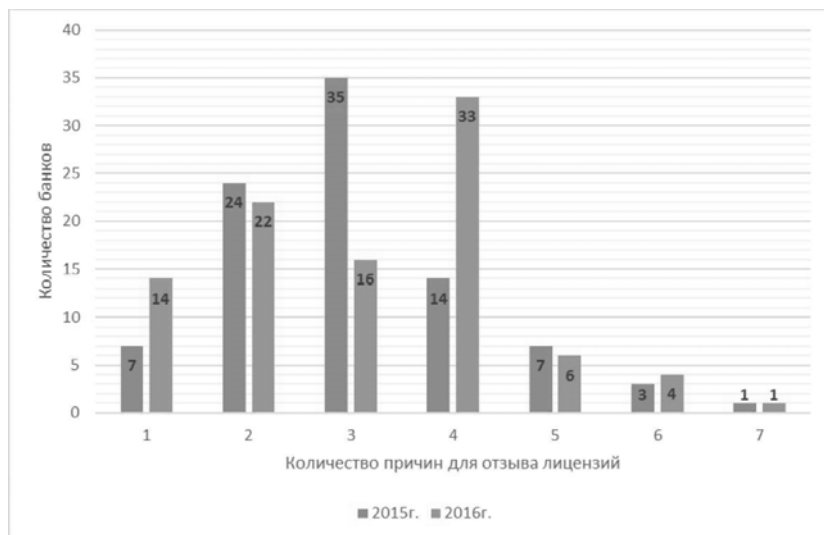


Рис. 3. Статистика количества причин для отзыва лицензии за 2015-2016 годы

2. Значение нормативов достаточности собственных средств (капитала) ниже двух процентов;

3. Снижение размера собственных средств (капитала) ниже минимального

значения уставного капитала, установленного на дату государственной регистрации кредитной организации;

4. Неоднократные нарушения в течение одного года требований, предусмотренных

статьями 6, 7 (за исключением пункта 3 статьи 7) Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;

5. Неадекватная оценка принятых рисков при неудовлетворительном качестве активов;

6. Полная утрата или утрата значительной части собственных средств (капитала);

7. Вовлеченность в проведение сомнительных транзитных операций;

8. Возникновение оснований для осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства);

9. Неспособностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам;

10. Вовлеченность в проведение сомнительных операций;

11. Установление фактов существенной недостоверности отчетных данных;

Таким образом прослеживается закономерность по изменению причин, обозначаемых Банком России при отзыве лицензий на осуществление банковских операций (см. Рисунок 6).

Причины, теряющие популярность (в порядке убывания):

1. Проведение высокорискованной кредитной политики, связанной с размещением денежных средств в низкокачественных активах и не создание адекватных принятым рискам резервов на возможные потери;

2. Вовлеченность в проведение сомнительных транзитных операций;

3. Установление фактов существенной недостоверности отчетных данных;

4. Вовлеченность в проведение сомнительных операций.

Причины без значительных изменений:

1. Неспособностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам;

2. Неоднократные нарушения в течение одного года требований, предусмотренных статьями 6, 7 (за исключением пункта 3 статьи 7) Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;

3. Полная утрата или утрата значительной части собственных средств (капитала).

Причины, набирающие популярность (в порядке убывания):

1. Неадекватная оценка принятых рисков при неудовлетворительном качестве активов;

2. Возникновение оснований для осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства);

3. Снижение размера собственных средств (капитала) ниже минимального значения уставного капитала, установленного на дату государственной регистрации кредитной организации;

4. Значение нормативов достаточности собственных средств (капитала) ниже двух процентов.

Таким образом можно констатировать, что политика Банка России по отзыву лицензий на осуществление банковских операций претерпела изменения. А именно произошло смещение фокуса от таких «грубых» причин, как вовлеченность в проведение сомнительных операций, вовлеченность в проведение сомнительных транзитных операций и установленные факты существенной недостоверности отчетных данных, к более глобальным и сложным, как неадекватная оценка принятых рисков при неудовлетворительном качестве активов, возникновение оснований для осуществления мер по предупреждению несостоятельности, снижение размера собственных средств ниже минимального значения уставного капитала, значение нормативов достаточности собственных средств ниже двух процентов.

В данной ситуации, можно констатировать, что кредитным организациям следует обращать особое внимание на оценку принятых рисков и качество кредитного портфеля.

В то время как конкуренция в сфере кредитования постоянно растет, наибольший вес для банковских организаций помимо ценовых приобретают такие факторы, как сокращение сроков принятия решения о предоставлении кредита, снижение требований к его обеспечению и уменьшение количества предоставляемых заемщиками документов при подаче заявки. Банковские организации заинтересованы в большом количестве клиентов, что требует от них высокой скорости обработки кредитных заявок не в ущерб качеству (возвратности) максимально большого числа выданных кредитов. Однако, сокращая время рассмотрения заявки, увеличивается риск невозврата кредита.

Для снижения рисков при проверке заемщиков сегодня целесообразно применять системы автоматизации процесса одобрения кредитной заявки. Внедрение и использование рекомендательных систем позволяет снизить издержки и минимизировать риски, увеличить точность оценки заемщика, сократить время

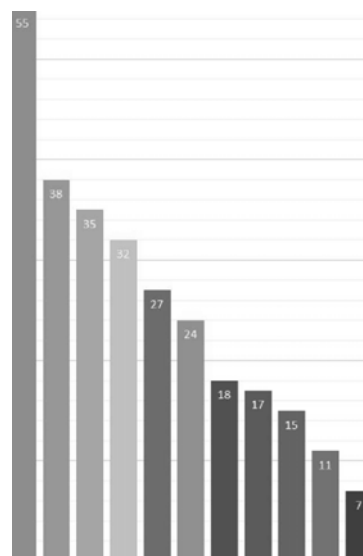


Рис. 4. Основные причины отзыва лицензий на осуществление банковских операций в 2015 году

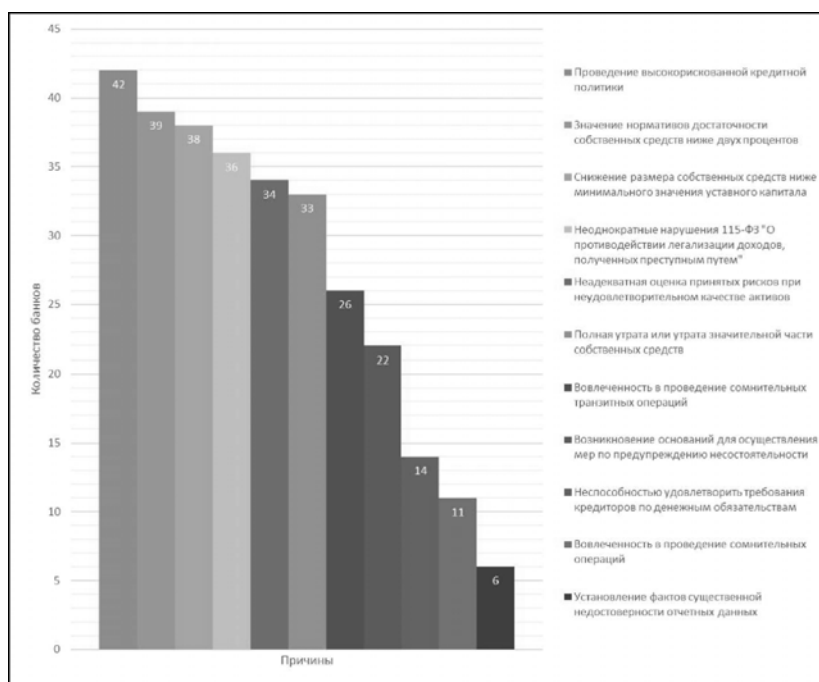


Рис. 5. Основные причины отзыва лицензий на осуществление банковских операций в 2016 году

обработки заявок, уменьшить уровень невозвратов, снизить формируемые резервы на возможные потери по кредитным обязательствам и повысить качество кредитного портфеля за счет минимизации кредитных рисков.

Литература

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <https://www.cbr.ru/>.

2. Информационный портал Банки.ру – Прекратившие существования кредитные организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.banki.ru/banks/memory/>.

3. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 18.06.2017) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 27.06.2017) // СПС КонсультантПлюсРисунок 6 – Статистика частоты обозначения причины при отзыве лицензий за 2015-2016 годы

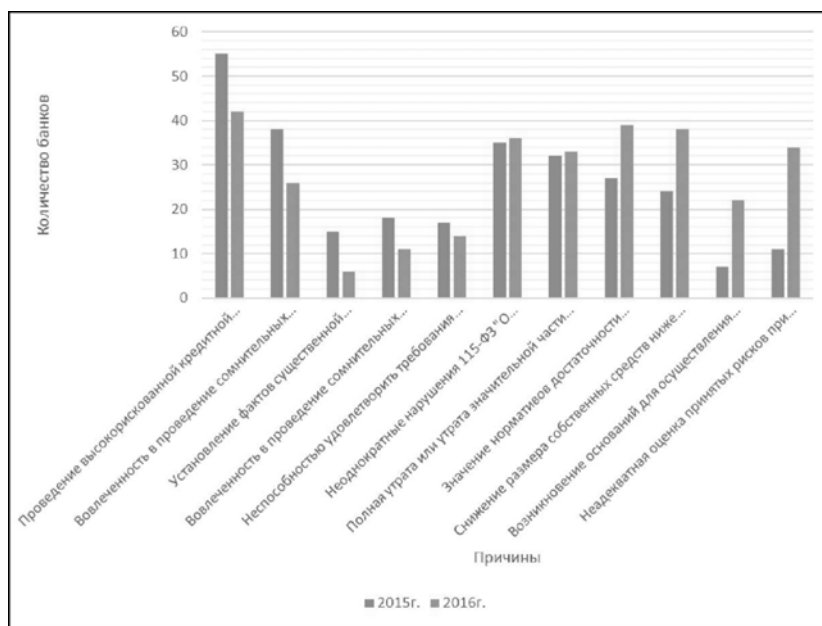


Рис. 6. Статистика частоты обозначения причины при отзыве лицензий за 2015-2016 годы

Таким образом можно констатировать, что политика Банка России по отзыву лицензий на осуществление банковских операций претерпела изменения. А именно произошло смещение фокуса от таких «грубых» причин, как вовлеченность в проведение сомнительных операций, вовлеченность в проведение сомнительных транзитных операций и установление фактов существенной недостоверности отчетных данных, к более глобальным и сложным, как неадекватная оценка принятых рисков при неудовлетворительном качестве активов, возникновение оснований для осуществления мер по предупреждению несостоятельности, снижение размера собственных средств ниже минимального значения уставного капитала, значение нормативов достаточности собственных средств ниже двух процентов.

В данной ситуации, можно констатировать, что кредитным организациям следует обращать особое внимание на оценку принятых рисков и качество кредитного портфеля.

В то время как конкуренция в сфере кредитования постоянно растет, наибольший вес для банковских организаций по-

мимо ценовых приобретают такие факторы, как сокращение сроков принятия решения о предоставлении кредита, снижение требований к его обеспечению и уменьшение количества предоставляемых заемщиками документов при подаче заявки. Банковские организации заинтересованы в большом количестве клиентов, что требует от них высокой скорости обработки кредитных заявок не в ущерб качеству (возвратности) максимально большого числа выданных кредитов. Однако, сокращая время рассмотрения заявки, увеличивается риск невозврата кредита.

Для снижения рисков при проверке заемщиков сегодня целесообразно применять системы автоматизации процесса одобрения кредитной заявки. Внедрение и использование рекомендательных систем позволяет снизить издержки и минимизировать риски, увеличить точность оценки заемщика, сократить время обработки заявок, уменьшить уровень невозвратов, снизить формируемые резервы на возможные потери по кредитным обязательствам и повысить качество кредитного портфеля за счет минимизации кредитных рисков.

Литература

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <https://www.cbr.ru/>.

2. Информационный портал Банки.ру – Прекратившие существования кредитные организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.banki.ru/banks/memory/>.

3. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 18.06.2017) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 27.06.2017) // СПС КонсультантПлюс

Analysis of 2015-2016 banking license withdrawal statistics

Rukhtin I.A., Filippov S.A.

National Research Nuclear University of MEPhI

This article presents the analysis of banking license withdrawal statistics of 2015-2016. This article presents the analysis of license withdrawal by these variables: amount of reasons for license withdrawal and main reasons for license withdrawal. By completing the analysis, the conclusion is made that there's been the shift in Bank of Russia policy of license withdrawal. The Bank of Russia now tends to withdraw licenses not based on simple reasons like questionable operations or forged reports but rather on complex reasons like inadequate risks evaluation and unsatisfactory assets quality. The conclusion is made on the necessity of using recommendation systems by banks.

Keywords: credit organization, Central Bank of the Russian Federation, banking license, license withdrawal, credit policy, risks, assets, capital, questionable operations, bankruptcy.

References

1. Official site of the Central bank of the Russian Federation [An electronic resource]. – Access mode: – <https://www.cbr.ru/>.
2. Information Banki.ru portal – The credit institutions [An electronic resource] which have stopped existence. – Access mode: – <http://www.banki.ru/banks/memory/>.
3. The federal law from 12/2/1990 N 395-1 (an edition from 6/18/2017) "About banks and bank activity" (with amendment and additional, вступ. in force with 6/27/2017) // Union of Right Forces ConsultantPlus

Использование модульных зданий в строительстве

Луков Алексей Владимирович

к.т.н., доцент, ст.н.с., Научно-образовательный центр Московского Государственного Строительного Университета, vokul@yandex.ru

Строительная отрасль в направлении строительства модульных зданий достаточно мало развита в нашей стране, предложений не много и не для всех сегментов рынка недвижимости. Нелогичность, иррациональность – именно таково восприятие потенциальными заказчиками таких объектов из модуль-контейнеров, как из-за климатических условий, так и консервативности мышления. Это в корне ошибочно. Модуль-контейнеры утепляются, осуществляется звукоизоляция, затраты на возведение фундаментов и монтаж незначительны, до 10 типоразмеров по длине у разных производителей с большим количеством планировочных решений, в соответствии с функциональным назначением отдельных модулей. Предлагаемая статья показывает актуальную альтернативу традиционным строительным системам.

Ключевые слова: модульная система, модуль-контейнеры, модульные здания, технология LEGO, конструктивный остов со сменными панелями.

В СССР и РФ в нормативных документах всегда в строительстве предполагалась жесткая система унификации объемно планировочных параметров зданий, размеров конструкций и строительных изделий, что осуществлялось на основе Единой модульной системы (ЕМС).

В качестве основного модуля (М) была принята величина 100 мм. Все размеры здания, имеющие значение для унификации, должны быть кратны этому модулю. Для повышения степени унификации принимаются производные модули (ПМ): укрупненные и дробные.

ЕМС предусматривает три вида размеров [1]:

Номинальный — проектный размер между координационными осями строительного объекта, размер конструктивных элементов и строительных изделий между их условными гранями (с включением частей швов или зазоров). Номинальный размер всегда назначают кратным основному модулю.

Конструктивный — размер изделия, отличающийся от номинального на величину конструктивного зазора или шва.

Натурный — фактический размер готового изделия, отличающийся от конструктивного на величину, определяемую допуском, значение которого зависит от установленного класса точности изготовления изделия.

ЕМС является обязательной для применения при проектировании и строительстве зданий и сооружений, изготовлении строительных изделий, размеры которых должны быть согласованы с размерами и взаимным расположением объемно-планировочных и конструктивных элементов.

Однако нормами допускаются отступления от ЕМС при проектировании:

— Уникальных зданий и сооружений и экспериментальных, при условии, если такие отступления вызваны особенностями эксперимента.

— **Особых типов сооружений**, для которых вследствие специфики конструкций и применяемых строительных изделий не требуется согласование с другими видами зданий и сооружений. К таким относятся отдельно стоящие объекты, выполненные по модульной системе с отличной координатной сеткой, что диктуется размерами и возможными взаимными расположениями и сочетаниями объемно-планировочных и конструктивных элементов-блоков стандартных размеров или спаренных блоков [2,3,4,5]. Это следствие того, что изделия назначают в соответствии с установленными

величинами основных производимых модулей, удобных для транспортировки. Они имеют свои модульные разбивочные оси, привязки к ним элементов в зданиях и сооружениях, свои зазоры и учитывают рациональные приемы взаиморасположения конструктивных элементов в зависимости от организации функционального пространства.

Несмотря на то, что типоразмеры модуль-контейнеров имеют стандартные наружные габаритные размеры, например, морские контейнеры 10, 20 и 40 футов, из них возможно «собрать» самые разнообразные модульные сооружения. В перечне значатся склады, административно-офисные здания, оптово-розничная торговля, временные городки, жилые дома, гостиницы 1-2*, хостелы (в стандартные модули могут вноситься корректировки в соответствии с функциональной средой и пожеланиями Заказчика (Рис.1)). Высота модульных зданий не более 3-4 этажей, если это не морские контейнеры. При большей высоте возникает необходимость скрепления специальными такелажными, направляющими или устройством специальных стеллажей и рамных конструкций.



Рис. 1. Санитарный евро модуль-контейнер.

Для модульных зданий не существует проблемы поярусной установки, – зависимость от прочности и устойчивости модуля под вертикальной нагрузкой в узловых точках внутреннего силового каркаса.

Существующее утепление модуль-контейнеров позволяет при минимальном расчетно-конструктивном подходе обеспечить и звукоизоляцию как отдельно взятой ячейки модуля так и группы модулей по периметру.

При пространственной «воздушности» модульного здания, наличии переходов и атриумов отсутствует методика расчета подобных сооружений, приходится обращаться как к теории расчета многоэтажных рам в статике, так и к теории оболочек, что является сложной задачей. Такие идеи интересны с точки зрения градостроительства, архитектуры и планировки при наличии оригинального дизайна экстерьера. Но идеи, к сожалению, не всегда логичны, в связи с

конструктивными сложностями по обеспечению надежного соединения между собой элементов модулей на болтах, иногда при наличии стеллажей и рам на сварке. Добавляются сложности при расчете времени эвакуации, расчете индивидуального пожарного риска, – они должны вестись не в детерминированном виде [6], а в вероятностном, с прогоном десятков сюжетов направлений эвакуации с учетом психофизиологического состояния людей в специализированных программах [7]. Обеспечение пожарной безопасности предусматривает не только использование в элементах конструкций и отделки группы материалов класса НГ (негорючие), но и окраску всех металлических элементов огнезащитной краской для повышения огнестойкости металлоконструкций от 30 до 120 мин, что соответствует 6-ой ...2-ой группам защитной эффективности [8]. Немаловажно решение вопросов инженерных коммуникаций, меняющих трассонаправление в соответствии с архитектурно-композиционным решением модульного здания и с учетом особенностей климата нашей страны. Существенным при проектировании является то, что в пространственном расположении модулей-контейнеров не всегда заводские окна и двери окажутся в нужном для архитектора месте, что приводит к необходимости подрезать или вырезать дополнительные проемы в стенках, перерезать силовой внутренний каркас (если это гостиница/кафе (1-ые уровни объекта), – там где требуются по функционалу большие остекленные пространства: фойе, вестибюль, открытая веранда). Плюс модуль-контейнеров – полная заводская сборка, не надо делать перекрытия, ограждающие конструкции, отделка фасадов в зависимости от требуемой степени огнестойкости и колористического решения. Минусом являются «куски» перекрытий вне модулей-контейнеров, – переходы, холлы, террасы, балконы, наличие стеклянного атриума, как возможного элемента светопрозрачной кровли и пр. Сложно добиться свободной планировки при оригинальном композиционном решении при элементах прямоугольной формы, здание будет напоминать интеллектуальную игрушку, деревянную головоломку куб KongMing (Рис. 2), но с пространственно-функциональными «пустотами».



Рис. 2. Куб KongMing

Примером сложного, оригинального композиционного решения является проект архитектора Ларса Берендта построен на Австрийской площади в Штутгарте (Германия) «Лото-Башню» из 55 морских контейнеров (Рис. 3) [9].

Проектом предусмотрено создание на башне балконов, террас и садов. В одном из контейнеров размещается общественный бассейн.



Рис. 3. Башня из контейнеров.

Модуль-контейнеры, из которых состоит башня, должны сдаваться под офисы или в качестве жилых помещений.

Башня из контейнеров не первая попытка использовать контейнеры в качестве конструкционного материала.



Рис. 4. Гостиница из контейнеров в Хитроу (Великобритания).

В Хитроу открылся, построенный по этой технологии, самый большой в Европе отель, принадлежащий сети бюджетных гостиниц

Travelodge, собранный из морских контейнеров (Рис. 4) [10]. При его анализе можно и нужно говорить о сложном и дополнительном каркасе под модули-контейнеры, но в таком случае металлоемкость отеля будет такова, что придется задаться вопросом, а зачем контейнеры?

Идея строительства отелей и гостиниц из морских контейнеров заключена в том, что для строительства используются обычные контейнеры, но прошедшие модернизацию, быть спаренными и снабжаться законченным интерьером.

Достоинством модульной системы является увеличение скорости ввода объектов в эксплуатацию до 40% за счет быстрого монтажа, снижения расходов до 20%, недорогая транспортировка, многофункциональность, долговечность, возможность оснащения любыми дополнительными бытовыми системами (вентиляция, кондиционирование и пр.) и ее мобильность, – если это гостиница, то из-за снижения спроса можно изменить место её дислокации.

На зарубежном рынке присутствуют примеры, масштабных объектов модульного строительства из контейнеров, бельгийская Tempohousing в 2006г. построила в Амстердаме общежитие для студентов из 1000 контейнеров [11].

В курортном городке Нячанг (Вьетнам) реализован хостел «Саса» – из контейнеров для морских грузоперевозок. Соединив три таких контейнера с помощью переходов, получили комнаты на шесть и восемь мест (Рис. 5) [12].

Гостиницы 1-2* и хостелы являются экономичными видами гостиниц. По сути это койка-место на ночь, устроить его можно по-разному: поставить многоярусные кровати или сделать спальные многоэтажные ячейки. Места достаточно для размещения в номере-модуле и душа с туалетом и раковины.

Функциональная организация столь сложных, зачастую иррациональных архитектурных объектов имеет право на включение в градостроительную систему. Учитываются социальные, технологические, пространственно-средовые и конструктивные аспекты архитектурного формообразования в районах, где присутствует стекло, пластик, металл, где присутствуют высокие технологии проектирования и где «витают» дух пространственного прагматизма и присутствует возможность обеспечения децентрализованного света (отели и хостелы на второй линии придают при нераздражающей подсветке камерную атмосферу, градостроительный «альков» во фронте застройки).

При проектировании учитывается максимальная унификация, сокращение количества типоразмеров строительных модулей-контейнеров и возможности использования строительных изделий с одинаковыми типоразмерами в зданиях различного назначения (Рис. 6,7).



Рис. 5. Фото хостела «Саса»: первый этаж, вид на номера, вход в номер, с/у, вид сверху, 4-х местный номер

CityCenterLofts из контейнеров имеет отношение к «экологическому строительству» (стандарт BREEM, программа Energy Star), так как осуществляется из выработавших свой ресурс грузовых контейнеров с модернизацией в части

энергосбережения. В Проекте кроме грузовых контейнеров (8 блоков), используются пространственные металлоконструкции-«распорки» для создания воздушности объекта, благодаря чему в здании размещается галерея, жилые и рабо-

чие помещения и зона зелёных насаждений над мансардой.



Рис. 6. Жилое здание из грузовых контейнеров в американском Солт-Лэйк-сити [13].



Рис. 7. Мобильный люксовый дом из современных контейнеров на винтовых сваях Ø89/108 с обвязкой из швеллера, бруса/только на сваях.

В России популярность модульных зданий также стала расти с 2008г. Российские проекти-

ровщики и производители быстровозводимых модульных зданий опираются на ГОСТ 22853-86 «Здания мобильные (инвентарные)» [2].

Модульными зданиями в России считаются универсальные быстровозводимые сборно-разборные конструкции различного назначения.

У строителей модульные здания снискали популярность благодаря тому, что позволяют в короткие сроки оснастить любой строительный объект временными жилыми и хозяйственными постройками, по характеристикам ничем не уступающим капитальным сооружениям.

Основой для изготовления модульных зданий служат стандартные модуль-контейнеры, представляющие собой контейнеры стандартного размера с рамой из металлических профилей и стенами из сэндвич-панелей с наполнителем из минеральной ваты толщиной от 50 до 200мм, в зависимости от климатического района строительства (Рис. 8).

Современные модульные здания в России используются в разных качествах: административно-бытовые, общежития, временное жилье на производственной и строительной территории, казармы, гостиницы, столовые, офисы, выставочные помещения, спортивные раздевалки, торговые павильоны, кафе с панорамным обзором, летние домики на дачных участках, мастерские, склады, объекты медико-санитарного назначения, посты охраны, модули промышленного производства (телекоммуникационные, коммутаторные, релейные блоки, электрические трансформаторные подстанции, котельные, компрессорные, распределительные станции, автомойки, гаражи и т.д.).

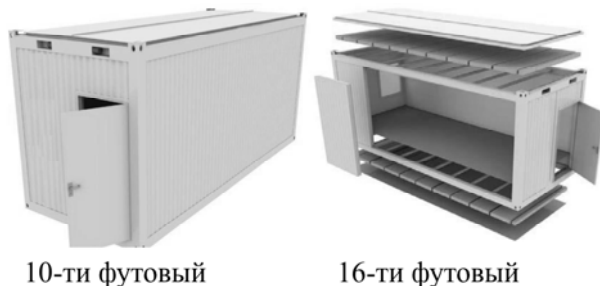


Рис. 8. Стандартные блок-контейнеры от компании К-Модуль [14].

Из модуль-контейнеров можно строить сборные здания до 3х этажей (см. пример 1) и компоновать сборно-разборные передвижные городки и штабы строительства (см. пример 2). Здания из них оформляются навесами, фасадными обрамлениями, вторичной кровлей, лестничными маршами и другими архитектурными элементами.

В настоящее время металлические модуль-контейнеры — это сложная конструкция, применяющая европейские «ноу-хау», но с возможностью использования современных отечественных материалов в отделке при покупке базового модуля без отделки. Но в России растет число и полностью отечественных производителей модулей-контейнеров:

— От МСК-контейнер морские контейнеры на 3 тонны (наружные размеры 2100Lx1325Bx2400h), на 5 тонн (размеры 2100Lx2650Bx2400h), на 10 футов (2988Lx2438Bx2259h), 20 футов (6058Lx2438Bx2438/2591h), 40 футов (12192Lx2438Bx2591/2895h) [17].

— От LogisticTradeGroup грузовые контейнеры с линейкой типоразмеров (IEEE, 1EE, 1AAA, 1AA, 1A, 1AX, 1BBB, 1BB, 1B, 1BX, ICC, 1C, 1CX, ID, 1DX, L от 13716 до 2991 соответственно) [18].

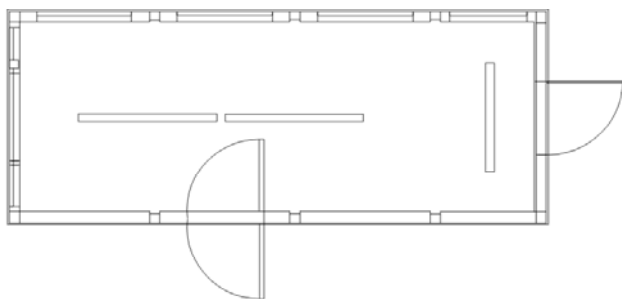
— От Logicont containers контейнеры 3, 5 тонные, 20, 40, 45 футовые, бытовки, блок-контейнеры [19] и еще десяток менее крупных компаний.

Также на рынке присутствуют компании, осуществляющие переоборудование контейнеров, например, под функциональные и уютные офисы [20].

Однако на рынке присутствует только несколько зарекомендовавших себя компаний отечественных и зарубежных, которые поставляют модуль-контейнеры с уже базовой внутренней отделкой или под определенную заказную функцию, отдельно стоящие или по выбору, составленные в модульные здания, со сменными стенными элементами [22](Рис. 12-19).

Например, IN26-OWF-WSVO-Flatpack-Russia-A (Чехия) [22].

	Длина	Ширина	Высота
Внеш.размеры:	6058 мм	2438 мм	2800 мм
Внутр.размеры:	5870 мм	2250 мм	2500 мм
Вес:	2600 кг		



Остовом модуля-контейнера является сварная металлоконструкция из пустотелых, гнутых и прокатных профилей, 8 усиленных углов контейнера (Рис. 9). Эксплуатируемая вентилируемая крыша, отвод дождевой воды через водо-

стоки внутри угловых стоек (Ø40мм, изолированы от замерзания). Контейнеры «штабелируются» при компоновке в два-три яруса (Рис. 10) с опиранием на фундамент в виде монолитного ростверка, бетонной ленты, подушки и из блоков ФБС.

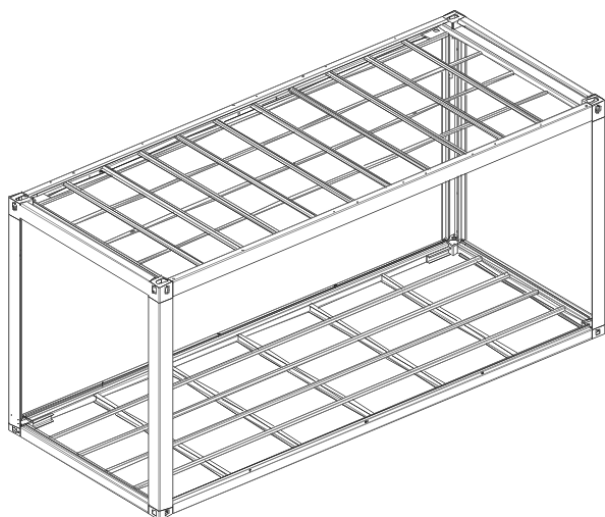


Рис. 9. Остов модуля-контейнера.

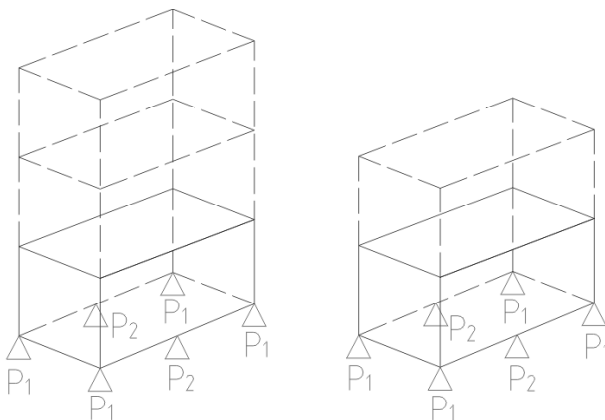


Рис. 10. Фундаментов при трех-, двухъярусной компоновке модулей-контейнеров.

Металлоконструкция остова защищается антикоррозийным покрытием, наружные части каркаса могут изготавливаться и из оцинкованного материала.

Для дополнительной защиты осуществляется наружная покраска двухкомпонентным лаком по RAL в соответствии с дизайном экстерьера.

В остова модуля-контейнера монтируют раму пола, сваренную из прокатных и пустотелых балок, с днищем из оцинкованного листа 0,63мм.

Изоляция из базальтовой ваты $\delta \geq 100$ мм, класс горючести НГ.

На продольные металлические балки укладываются ориентировочно-стружечные плиты, толщина – в зависимости от нагрузки на пол, для одноэтажных объектов 3,5 кН/м, для двухэтажных – 2,0 кН/м. Покрытие в соответствии с дизайн-проектом..

Наружные стены монтируются из оцинкованного профлиста 0,63 мм, глубина профиля 10 ≤ h ≤ 70 (мм), оцинкованная конструкция из листовых профилей теплоизоляция из базальтовой ваты δ ≥ 100 мм, класса горючести НГ. Ориентировочно-стружечная плита 9...12мм, с возможным ламинированием.

При наличии по заданию разделительных стенок и перегородок, их возможно возводить в виде 10 мм древесно-стружечной плиты, ламинированной с двух сторон, 50 мм оцинкованной конструкции из листовых профилей, 10 мм древесно-стружечной плиты, ламинированной с двух сторон (разделительные стенки сменные, включая электропроводку) и пр.

Крыша монтируется из 0,75 мм оцинкованного трапециевидного профиля, глубина про-

филя h ≥ 40 мм, укладываемый на металлические балки крыши. Теплоизоляция из базальтовой ваты δ ≥ 100 мм класса горючести НГ, пароизоляции РЕ пленка и 10 мм древесно-стружечная плита, ламинированная с двух сторон или ориентировочно-стружечная плита 12-14мм.

Оконные проемы заполняются ПВХ окнами, со стандартными размерами, одностворчатыми...трехстворчатыми, с глухими и поворотно-откидными створками, с формулой остекления не менее 4/16/4. Для защиты и уменьшения теплопотерь устанавливаются наружные роллеты. Входные двери в виде дверного модуля, внутренние – деревянные двери в металлической коробке.

Модуль-контейнер в базовом варианте оборудуется: выключателями, автоматическим предохранителем, светильниками и розетками; отопление электрическое, как правило, в виде настенных электроконвекторов суммарной мощностью от 2500 Вт с термостатом.

Планировочные решения модулей-контейнеров приведены на рис. 11.

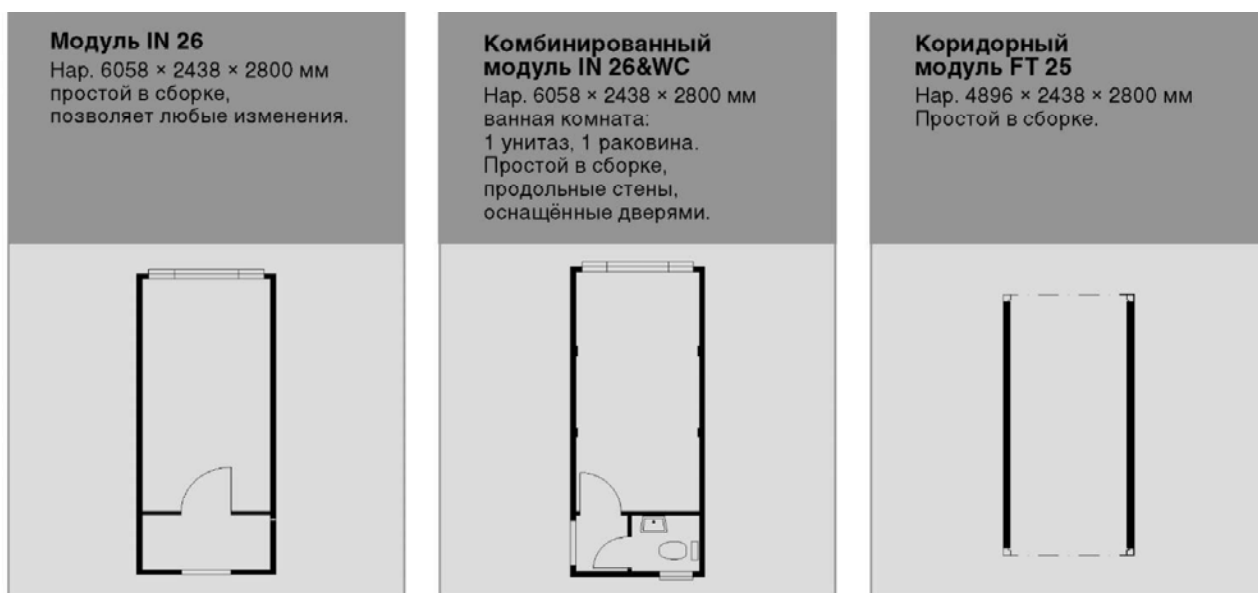


Рис. 11. Серия модулей бизнес-класса (ADVANCE) (Чехия, Algeco) [22].


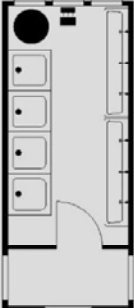
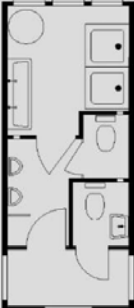
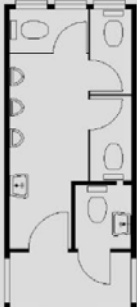
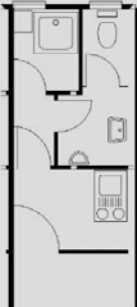
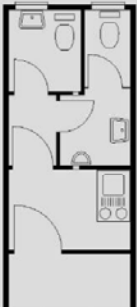
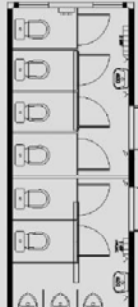
<p>Лестничный модуль TT26 Нар. 6058 × 2438 × 2800 мм Варианты: - простая лестница - с промежуточной площадкой.</p> 	<p>Санитарный модуль INS 1 Нар. 6058 × 2438 × 2800 мм душевая: 4 душа, умывальник с 6 смесителями, 1 бойлер 400 л.</p> 	<p>Санитарный модуль INS 2 Нар. 6058 × 2438 × 2800 мм ванная комната: 2 душа, умывальник с 2 смесителями, 1 раковина, 2 унитаза, 2 писсуара, 1 бойлер 300 л.</p> 	
<p>Санитарный модуль INS 3 Нар. 6058 × 2438 × 2800 мм туалет: 4 унитаза, 3 писсуара, 2 раковины.</p> 	<p>Санитарный модуль XNS 4 Нар. 6058 × 2438 × 2800 мм ванная комната: 1 душ, 1 раковина, 1 унитаз, 1 писсуар, 1 бойлер 80 л, мини-кухня с электроплитой на 2 конфорки, холодильником, раковиной с холодной/горячей водой.</p> 	<p>Санитарный модуль XNS 5 Нар. 6058 × 2438 × 2800 мм туалетный модуль: 2 туалета, 1 писсуар, 2 раковины, мини-кухня с электроплитой на 2 конфорки, холодильником, раковиной с холодной/горячей водой.</p> 	<p>Санитарный модуль DHWC26 Нар. 6058 × 2438 × 2800 мм туалет: 6 унитазов, 3 писсуара, 2 раковины.</p> 

Рис. 11. Серия модулей бизнес-класса (ADVANCE). Продолжение.

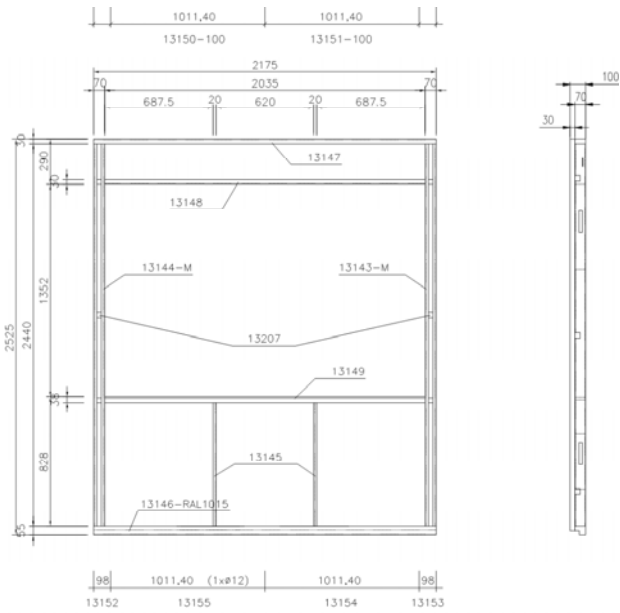


Рис.12. Элемент 10257-100-WSVO с окном 2060x1355

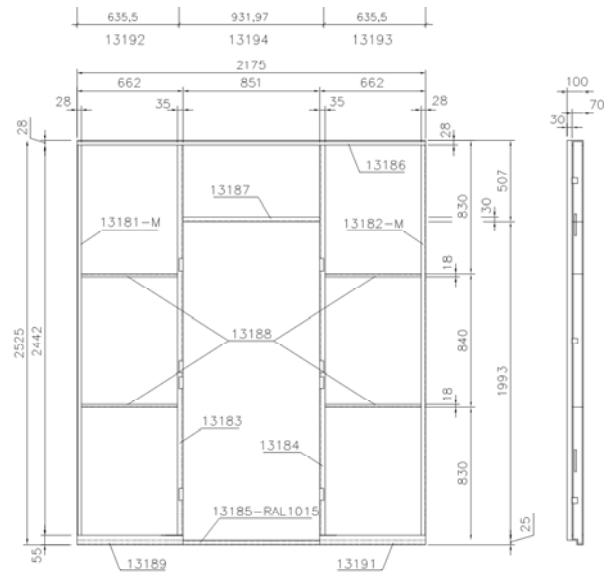


Рис. 13. Элемент 10258-100-WSVO с дверным проемом 875x2000.

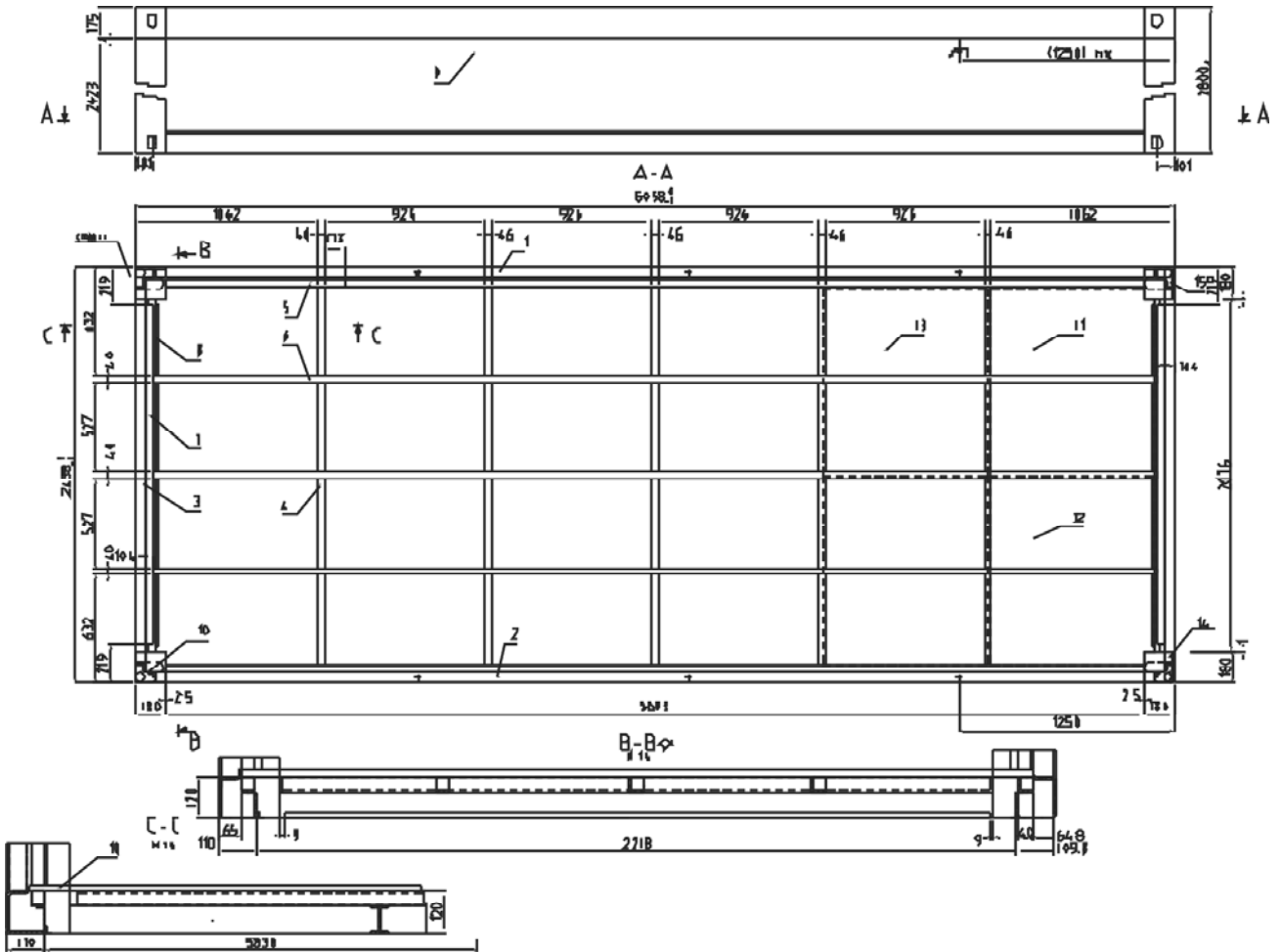


Рис.14. Горизонтальный элемент-панель низ.

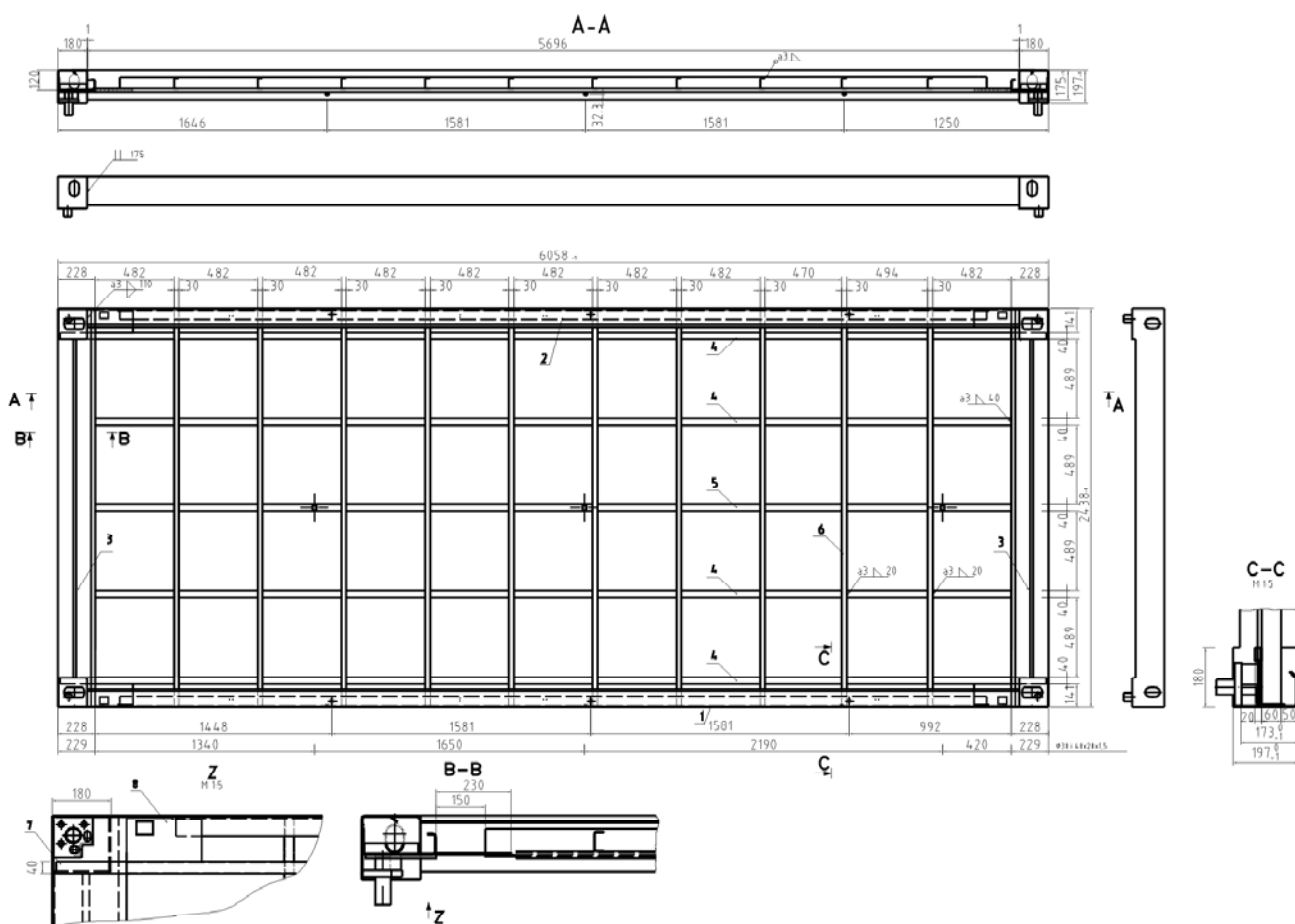


Рис. 15. Горизонтальный элемент-панель верх.

Пример 1. Жилой дом.



Рис. 16. 2-х этажный 6-квартирный жилой дом модульного типа.

Архитектурно-композиционное решение дома обусловлено типоразмером модуля-контейнера (Рис. 11).

Дом представляет собой здание прямоугольной формы. На 1-ом этаже располагаются 4-е однокомнатные квартиры общей площадью $S_0=258\text{м}^2$, на 2-ом этаже – двухкомнатная квартира $S_0=49\text{м}^2$ и трехкомнатная квартира

$S_0=62\text{м}^2$. Цокольный этаж отсутствует, наличие внутренней камеры в общем коридоре 1-го этажа для ввода коммуникаций. Площади балконов учитываются, если балкон является интегрированным элементом квартиры и связан с ней электричеством, и включаются в общую площадь с коэф.0,3 (Рис. 17 и 18).

Основные технико-экономические показатели жилого дома: площадь застройки - 208м^2 ; этажность - 2этажа; возможна мансарды из легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК технология на основе с-, сигма-, и z-образных профилей); общая площадь – 405м^2 ; жилая площадь – 369м^2 ; высота потолков – $2,5\text{м}$; высота здания – $7,7\text{м}$; общий строительный объем – 1305м^3 .

При разработке объекта для определенного региона РФ учитываются следующие климатические условия и нагрузки: вес снегового покрова [23]; скоростной ветровой напор; расчетная зимняя температура; степень огнестойкости здания V; класс конструктивной пожарной опасности здания С3 [24]; класс пожарной опасности стен лестничных клеток, маршей и площадок лестниц К1; сопротивление теплопередаче ог-

раждающих конструкций (на основе ТСН НТП-99 [25] возможно запроектировать более чем на 30-40% выше требований действующего регламента (для г. Москвы: вертикальные наружные ограждения $R_{0\leq 4,50} \text{ м}^2 \cdot \text{°C/Вт}$, кровельные ограждения $R_{0\leq 6,50} \text{ м}^2 \cdot \text{°C/Вт}$, стеклопакет для окон, балконных дверей в вариантах: классический

двухкамерный стеклопакет $R_{0\approx 0,58} \text{ м}^2 \cdot \text{°C/Вт}$, тоже с низкоэмиссионным стеклом $R_{0\approx 0,82} \text{ м}^2 \cdot \text{°C/Вт}$, термопакет $R_{0\approx 1,13} \text{ м}^2 \cdot \text{°C/Вт}$; микроклимат в пределах допустимых норм [26, табл.1]); энергоэффективность класса В+, при установке рекуперации тепла в чердачном пространстве класс А [27].

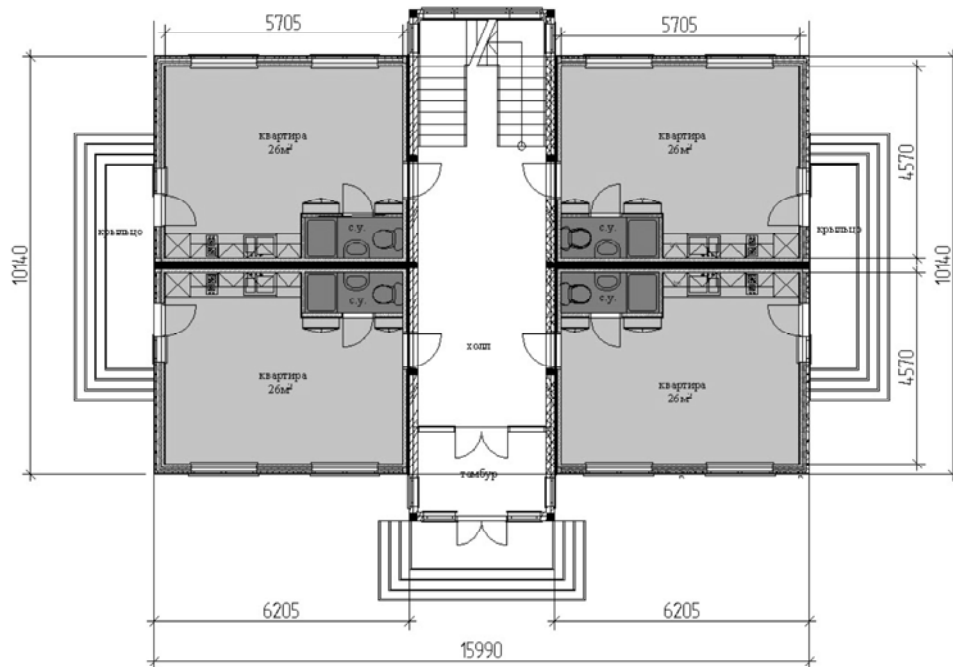


Рис. 17. План 1-го этажа.



Рис. 18. План 2-го этажа

Этажность, архитектурная компоновка и гидро-геологические условия участка застройки влияют на поэтажную базу объекта, вкпе с дизайном интерьера и экстерьера: фундаменты (в зависимости от участка) – ленточные монолитные железобетонные, монолитные железобетонные ростверки по буронабивным сваям, монолитная железобетонная плита основания; потолки в помещениях – из листов ГВЛ в два слоя, полы – ламинатные, паркетная доска и пр.; стены и перегородки внутренние облицованы панелями, в санузлах односторонние перегородки из ГВЛ с облицовкой плиткой, или стекломатиевыми листами, эконом вариант, - более сотни разновидностей ПВХ панелей; внутренние и наружные стены – фиброцементные панели; покрытие кровли из битумной черепицы по листам ОСП-3 (12-16мм в зависимости от шага несущих элементов) с паробарьером или диффузные мембраны.

Инженерные сети: электрические, разводятся в ПНД трубах, пластиковых кабель-каналах, вертикальные – в металлических коробах; стояки ОВ и ВК в инженерных шахтах; при монтаже отопления используются стальные панельные конвекторы; тепловой узел оборудуется автоматизированной системой управления тепловой энергией; квартиры оснащаются электроплитами, узлом учета электроэнергии, счетчиками учета потребления ХВС и ГВС.

Цоколь – окраска по бетону фасадной краской, облицовка керамогранитом или природным камнем.

В отопительный период необходимо обеспечивать климатические условия в соответствии с СанПин 2.1.2.1002-00 [28] и ГОСТ 30494-2011 [26].

Варианты компоновок модуль контейнеров см. Рис. 19.

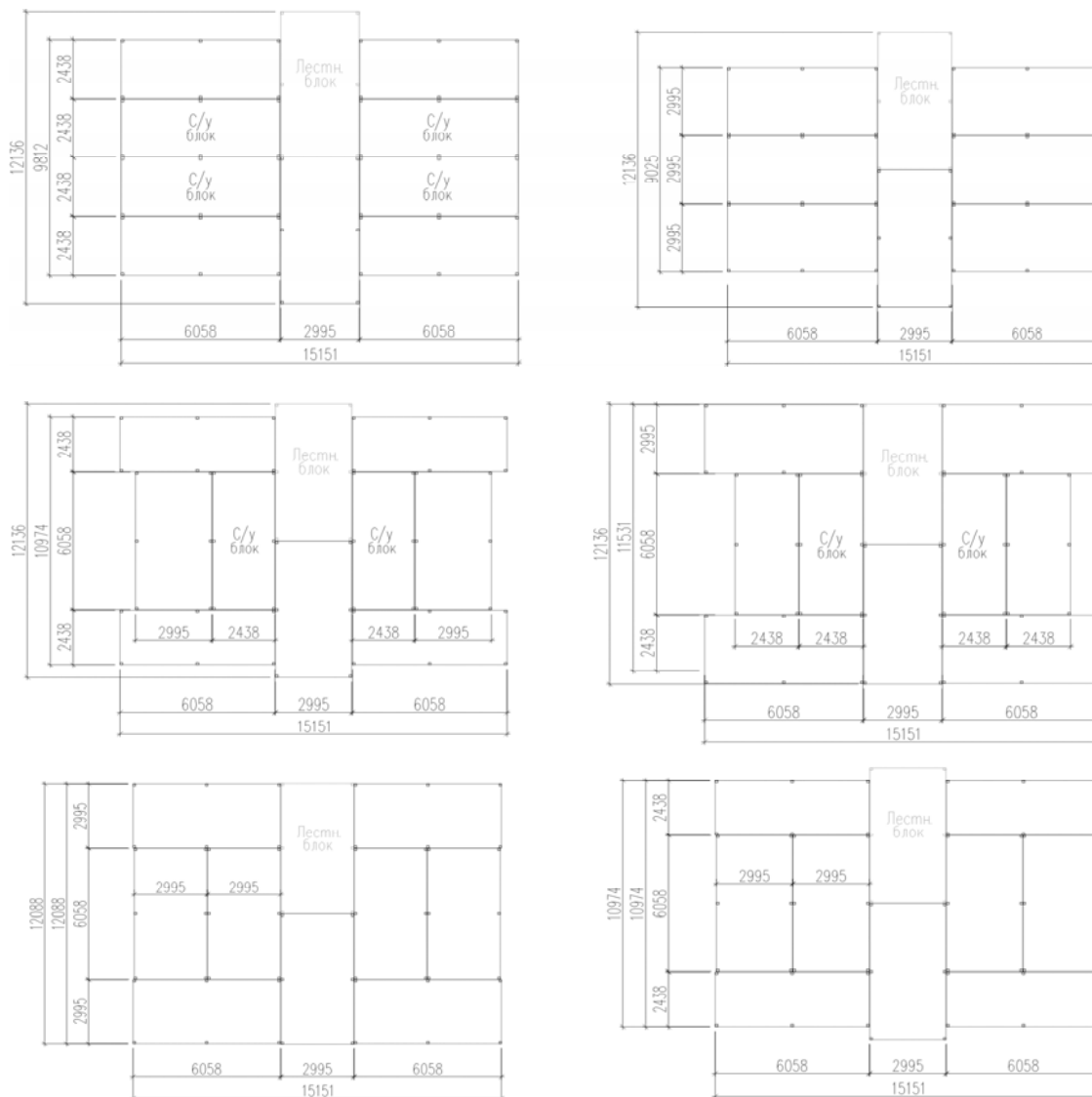


Рис. 19. Варианты компоновок модуль контейнеров.

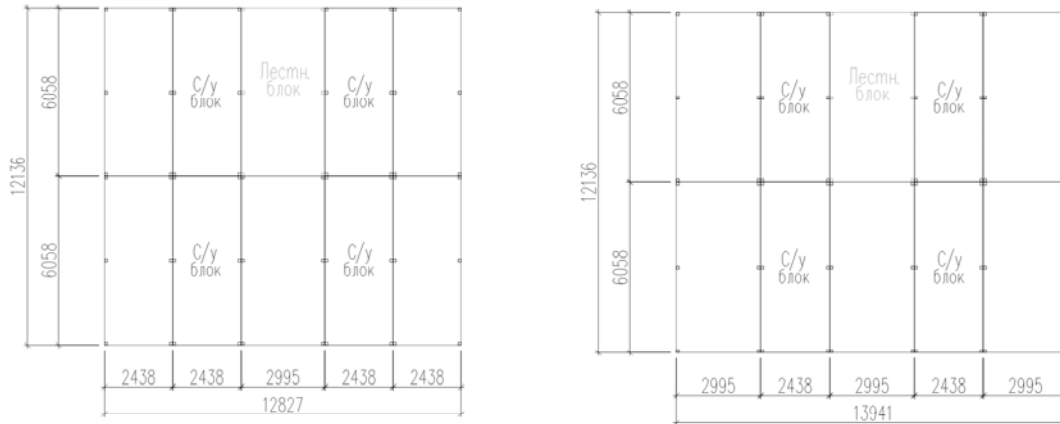


Рис. 19. Варианты компоновок модуль контейнеров. Продолжение.

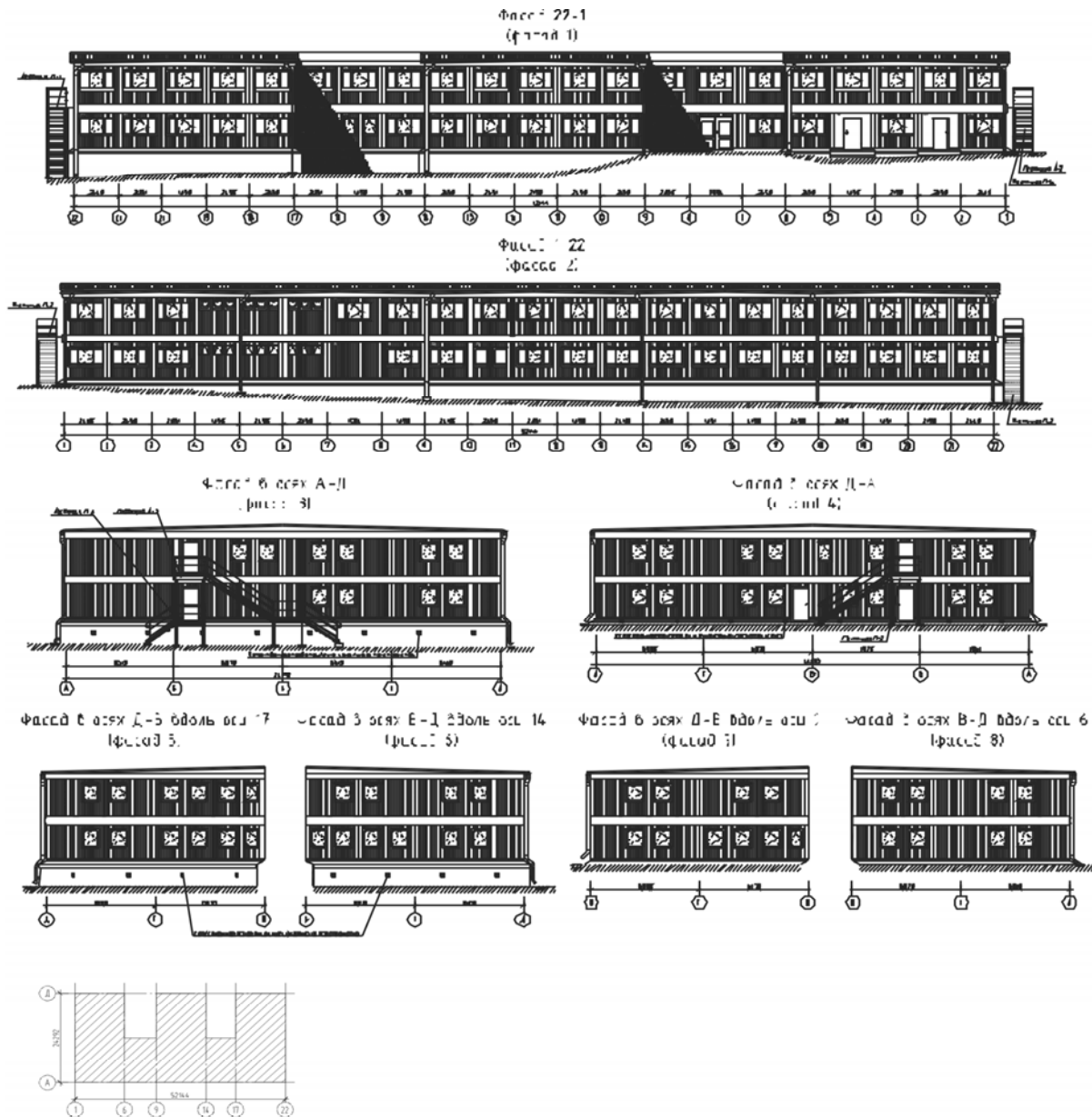


Рис. 21. Модульное здание. Фасады. Схема расположения фасадов.

Пример 2. Модульное здание. Бытовой городок

В проекте предусматривается устройство бытового городка (г. Москва).

Характеристика здания: класс ответственности здания – II; степень огнестойкости здания – IV; класс функциональной пожарной опасности – Ф3.2, Ф4.3.; класс конструктивной пожарной опасности – С1. Конструктивные решения: бытовой городок состоит из отдельных стандартных модулей (продукция компании Algesco): стандартных модулей IN26, размер

6058x2438x2800(h); стандартных модулей увеличенного размера IN36, размер 6058x2995x2800(h); лестничных модулей IN36, размер 6058x2995x2800(h); санитарных модулей NS26, размер 6058x2438x2800(h).

Конструкция модулей сварная металлическая из пустотелых, гнутых и прокатных профилей. Утеплитель, уложенный между балками каркаса, - минеральная вата Кнауф 100мм, класс материала А2. Для защиты утеплителя от паров влаги, идущих изнутри модулей, предусмотрена пароизоляция.

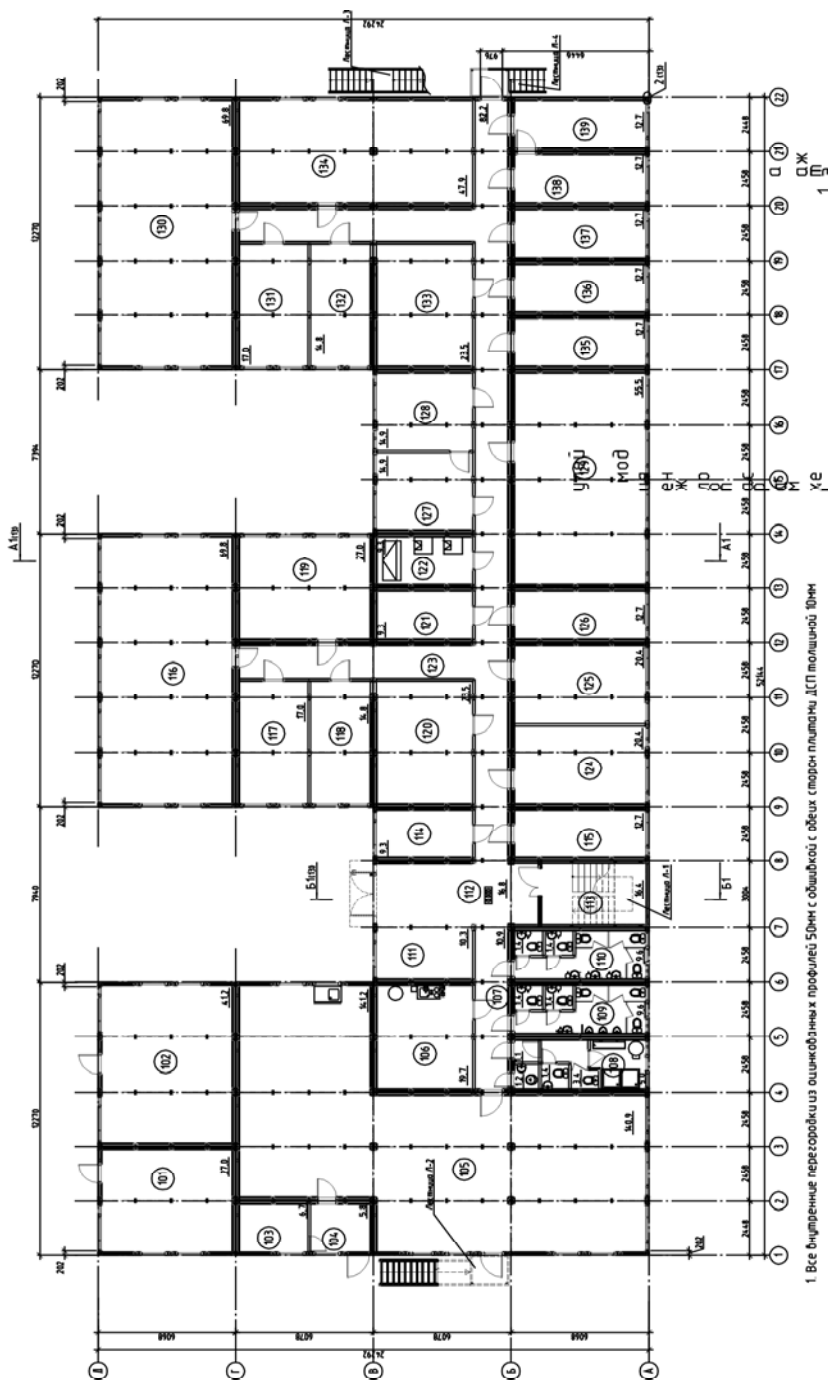
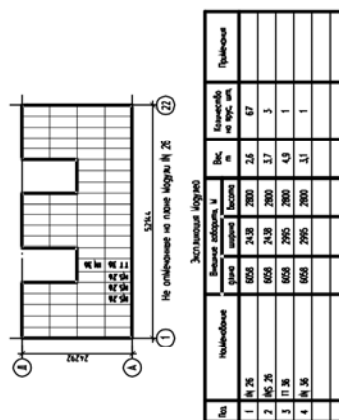


Рис. 22. План 1 этажа. Сечения А1-А1 и Б1-Б1 см. рис. 25



№ по кат.	Наименование помещений	Тл.-об., м³ по кат.		Наименование помещений	Тл.-об., м³ по кат.	
		Тл.-об.	м³		Тл.-об.	м³
01	Площадка для автомобилей	270,0	16	Наличие помещений	0,0	0,0
02	Канализационный узел	4,2	177	Материал на облицовочные работы	0,8	0,1
03	Траншея	6,7	19	Материал на облицовочные работы	0,9	0,1
04	Канализационный узел	5,8	19	Декоративный материал на облицовочные работы	3,5	0,1
05	Смотровая	0,6	0,2	Облицовочный материал	0,7	0,1
06	Канализационный узел	0,7	0,1	Материал на облицовочные работы	0,2	0,1
07	Канализационный узел	0,7	0,1	Материал на облицовочные работы	0,2	0,1
08	Смотровая	0,7	0,1	Материал на облицовочные работы	0,2	0,1
09	Смотровая	0,7	0,1	Материал на облицовочные работы	0,2	0,1
10	Смотровая	0,7	0,1	Материал на облицовочные работы	0,2	0,1
11	Смотровая	0,7	0,1	Материал на облицовочные работы	0,2	0,1
12	Смотровая	0,7	0,1	Материал на облицовочные работы	0,2	0,1
13	Смотровая	0,7	0,1	Материал на облицовочные работы	0,2	0,1
14	Смотровая	0,7	0,1	Материал на облицовочные работы	0,2	0,1
15	Смотровая	0,7	0,1	Материал на облицовочные работы	0,2	0,1

Поверх металлического каркаса укладываются ориентированно-стружечные плиты, в санитарных модулях - цементно-стружечные плиты,

гидроизоляция с заведением на стены на 20см. И финишным слоем покрытия пола служит гомогенное ПВХ покрытие Tarket.

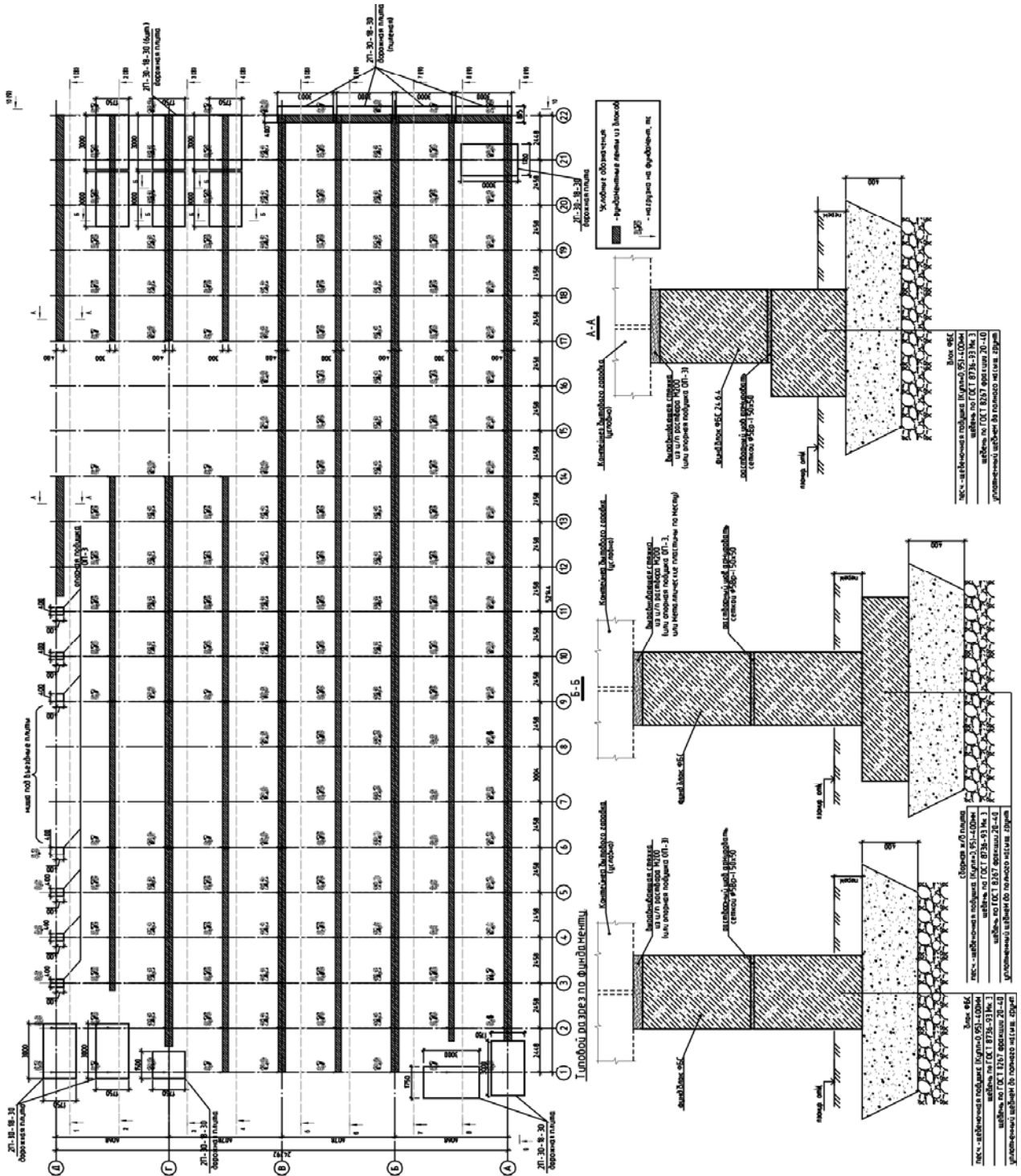


Рис. 23. Схема расположения фундаментов.

Стены модулей. Снаружи модули отделаны профилированным листом Н10 и покрыты двухкомпонентным лаком. Утеплитель - минвата Кнауф 100мм, класс материала А2, устроена

пароизоляция. Внутренняя отделка модулей осуществляется ламинированными древесно-стружечными плитами $\delta=10\text{мм}$.

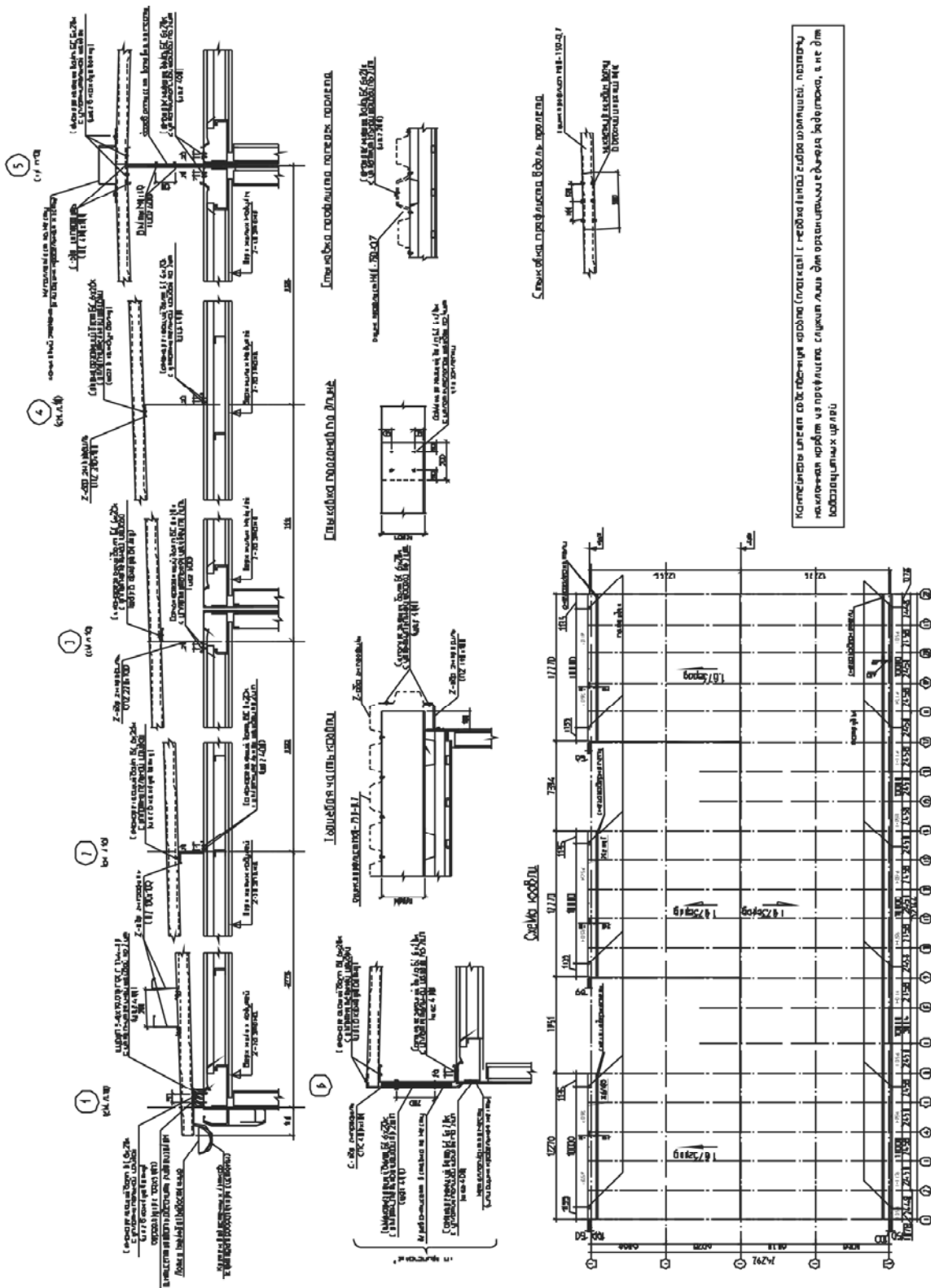


Рис. 24. Крыша. Схема крыши. Узлы.

Крыша модулей. Потолок модулей – листы ЛДСП $\delta=10\text{мм}$. Утеплитель – минеральная вата Кнауф 80мм с пароизоляцией. Покровитель крыши – профилированные оцинкованные листы Н40.

Перегородки внутри модулей выполнены из оцинкованных профилей 50мм с обшивкой с обеих сторон плитами ДСП толщиной 10мм.

Окна - ПВХ, белые, с двойными стеклопакетами.

Вид с юга

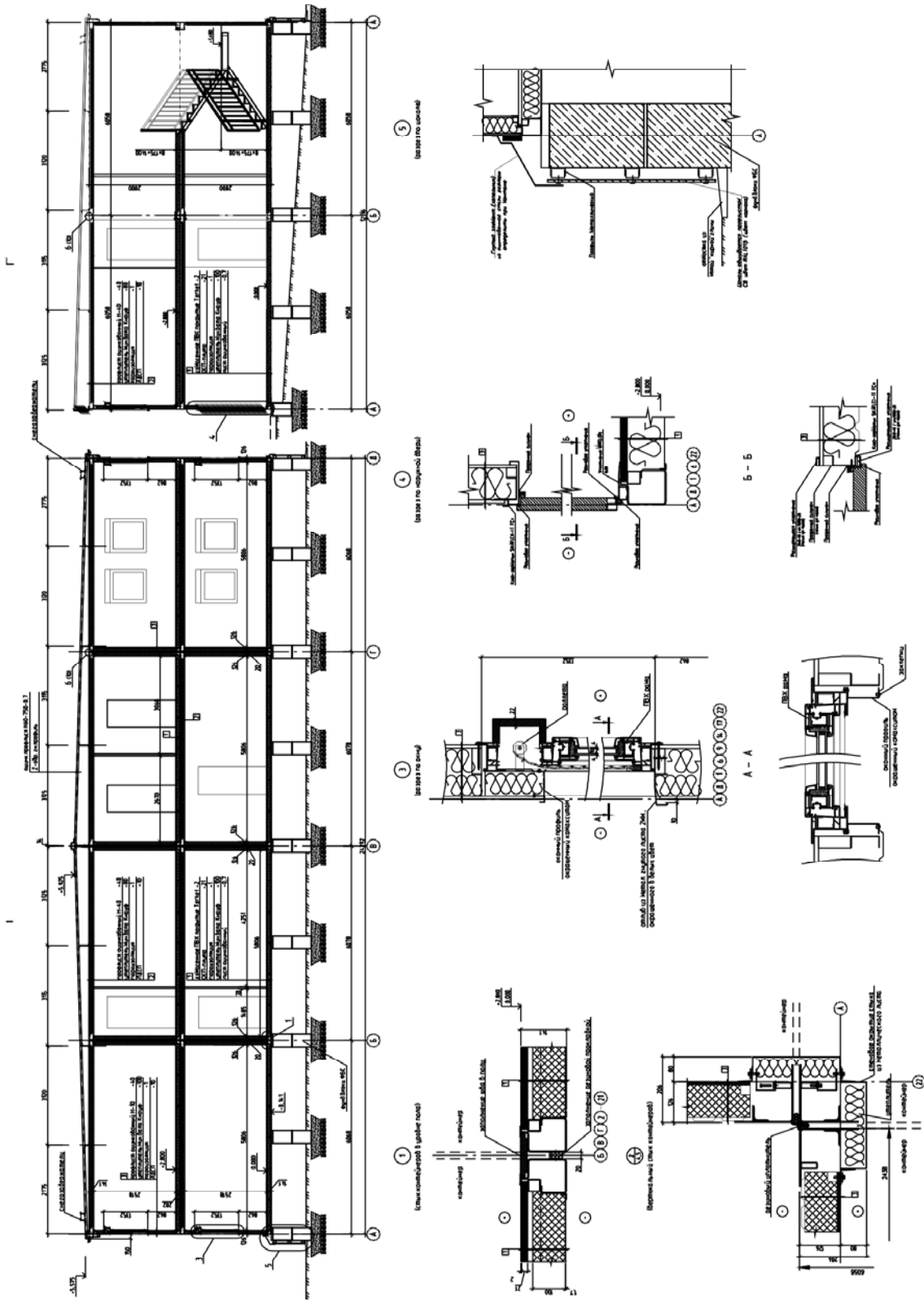


Рис. 25. Разрезы А1-А1, Б1-Б1. Узлы.

Фундамент под модули сборных ж/б конструкций: блоков ФБС, опорных подушек и дорожных плит (Рис.23). Над всем бытовым городком уст-

роена общая кровля. Кровля выполнена из оцинкованных профилированных листов Н60, уложенных по Z-образным гнутым профилям. Уклон

кровли составляет 1,673°. Отвод ливневых вод с кровли осуществляется путем устройства системы желобов и водосточных труб (Рис. 24).

Для обеспечения эвакуации при чрезвычайных ситуациях предусмотрены главная и две наружные лестницы по торцевым сторонам городка.

Литература

1. ГОСТ 28984-2011 Модульная координация размеров в строительстве. Основные положения.

2. ГОСТ 22853-86 Здания мобильные (инвентарные). Общие технические условия.

3. ГОСТ 25957-83 Здания и сооружения мобильные (инвентарные). Классификация. Термины и определения.

4. ГОСТ Р 51876-2002 Контейнеры грузовые серии 1. Технические требования и методы испытаний. Часть 1. Контейнеры общего назначения.

5. ГОСТ 23345-78. Здания инвентарные. Санитарно-технические устройства. Общие технические условия.

6. ГОСТ 12.1.004-91* «Пожарная безопасность. Общие требования».

7. Программный комплекс ADLPVv2.0 (программа для расчета времени эвакуации) ГОССТАНДАРТ РФ № РОСС RU. СП 05.Н00200.

8. ГОСТ Р 53295-2009 «Средства огнезащиты для стальных конструкций. Общие требования. Методы определения огнезащитной эффективности».

9. Башня из контейнеров /SeaNews/ <http://seanews.ru/survey/survey.asp?surveyID=1003073>.

10. Гостиница из контейнеров в Хитроу. http://globalstoragesystemsllc.com/Images/Global%20Storage%20Photo%20Gallery/7/lg/6_25_2009_9_46_03_PM.htm.

11. Общежитие из контейнеров в Амстердаме. Keetwonen – студгородок из контейнеров. NAUCHITE.COM. Ноябрь. 14, 2014.

12. Хостел из контейнеров. <https://turako.ru/hostel-iz-kontejnerov/>.

13. City Center Lofts, the Green and Ultra Modern Condo Building www.igreenpot.com.

14. Компания К-Модуль, производитель модульных зданий. <http://www.kovrovmodul.ru>

15. Город из контейнеров, Лондон. https://www.euromodul-containers.com/ru/technical-strip#data_eurostandard

16. ГК CSB GROUP. Проекты модульных зданий. <https://csbblock.ru>.

17. Компания МСК-Контейнер. (<http://www.msk-container.ru/proizvodstvo-kontejnerov.htm>).

18. Компания LogisticTradeGroup. (<http://econtainer.narod.ru/index.html>).

19. Компания LOGICONT cjtainers. Морские и железнодорожные контейнеры. (<http://logicont.ru/typy-kontejnerov>).

20. Компания CONSOL. –контейнеры и модульные здания CONTAINEX. consolcontainers.ru/articles/pereoborudovanie_kontejnera_v_ofis/.

21. Каталог группы компании Металл Профиль версия 5.0, июнь 2009. www.metallprofil.ru/

22. Компания «Algeco». Быстровозводимые здания. Аренда и поставка модульных зданий. www.alqtc.ru.

23. СП 20.13330.2016 «Нагрузки и воздействия», актуализированная редакция СНиП 2.01.07-85*» от 04.06.2017.

24. СНиП 21-01-97* (СП 112.133330.2011) «Пожарная безопасность зданий и сооружений (с Изм. №1,2).

25. ТСН НТП-99 МО «Нормы теплотехнического проектирования гражданских зданий с учетом энергосбережения для Московской области».

26. ГОСТ 30494-2011 «Здания жилые и общественные. Параметры микроклимата в помещениях».

27. ПП РФ №18 от 25.01.2011 «Об утверждении правил установления требований энергетической эффективности для зданий, строений, сооружений и требований к правилам определения класса энергетической эффективности многоквартирных домов».

28. СанПин 2.1.2.1002-00 «Санитарно-эпидемиологические требования к жилым зданиям и помещениям».

The use of modular buildings in the construction

Lukov A.V.

Scientific and educational center of the Moscow State Construction University

The construction industry in the direction of building modular buildings is not sufficiently developed in our country. There are not many offers and not all segments of the real estate market. Irrationality – imitating perception by potential customers of such objects from container modules, both because of climatic conditions and conservative thinking. This is a mistaken opinion. The module-containers are insulated and soundproofed. The cost of foundation erection and installation is insignificant compared to the cost of the most equipped container module. Different manufacturers produce up to 10 standard size of modules along the length, with a large number of planning solutions in accordance with their functional purpose. The proposed article shows an actual alternative to traditional building systems.

Keywords: modular system, module-containers, modular buildings, LEGO technology, constructive skeleton with replaceable panels.

References

1. GOST 28984-2011 Modular coordination of sizes in construction. Basic provisions.
2. GOST 22853-86 Mobile buildings (inventory). General specifications.
3. GOST 25957-83 Buildings and structures mobile (inventory). Classification. Terms and Definitions.
4. GOST R 51876-2002 Cargo Containers Series 1. Technical requirements and test methods. Part 1. General purpose containers.

5. GOST 23345-78. Buildings inventory. Sanitary facilities. General specifications.
6. GOST 12.1.004-91 * "Fire safety. General requirements".
7. The program complex ADLPVv2.0 (the program for calculating the evacuation time) GOSSTANDART RF № POCC RU. SP 05.N00200.
8. GOST R 53295-2009 "Means of fire protection for steel structures. General requirements. Methods for determination of flame retardant efficiency".
9. Tower of containers / SeaNews / <http://seanews.ru/survey/survey.asp?surveyID=1003073>.
10. Hotel from containers to Heathrow. [Http://globalstoragesystemsllc.com/Images/Global%20Storage%20Photo%20Gallery/7/ig/6_25_2009_9_46_03_PM.htm](http://globalstoragesystemsllc.com/Images/Global%20Storage%20Photo%20Gallery/7/ig/6_25_2009_9_46_03_PM.htm).
11. A hostel from containers in Amsterdam. Keetwonen - campus from containers. NAUCHITE.COM. November. 14, 2014.
12. Hostel from the containers. <https://turako.ru/hostel-iz-kontejnerov/>.
13. City Center Lofts, the Green and Ultra-Modern Condo Building www.igreenspot.com.
14. K-Module, a manufacturer of modular buildings. [Http://www.kovrovmodul.ru](http://www.kovrovmodul.ru)
15. City of containers, London. https://www.euromodul-containers.com/en/technical-strip#data_eurostandard
16. GC CSB GROUP. Projects of modular buildings. <https://csbblock.ru>.
17. The company MSK-Container. (<http://www.msk-container.ru/proizvodstvo-kontejnerov.htm>).
18. The company LogisticTradeGroup. (<http://econtainer.narod.ru/index.html>).
19. LOGICONT cjtainers. Sea and railway containers. (<http://logicont.ru/typy-kontejnerov>).
20. The company CONSOL. Containers and modular buildings CONTAINEX. Consolcontainers.ru/articles/pereoborudovanie_kontejnera_v_ofis/.
21. Group catalog of the company Metal Profile version 5.0, June 2009. www.metallprofil.ru/
22. The company "Algeco". Prefabricated buildings. Rent and delivery of modular buildings. [Www.alqtco.ru](http://www.alqtco.ru).
23. SP 20.13330.2016 "Loads and effects", updated version of SNiP 2.01.07-85 * »dated 04.06.2017.
24. SNIP 21-01-97 * (SP 112.133330.2011) "Fire safety of buildings and structures (with Revision No. 1,2).
25. TSN NTP-99 MO "Norms of heat engineering design of civil buildings with account of energy saving for the Moscow region".
26. GOST 30494-2011 "Residential and public buildings. Microclimate parameters in the premises".
27. RF PP No. 18 of 25.01.2011 "On approval of the rules for establishing energy efficiency requirements for buildings, structures, structures and requirements for the rules for determining the energy efficiency class of multi-apartment buildings".
28. SanPin 2.1.2.1002-00 "Sanitary and epidemiological requirements for residential buildings and premises".

Температурный режим стенки при турбулентном движении жидкости в вертикальной трубе

Келбалиев Руфат Фаиг оглы

д.т.н., Азербайджанский научно-исследовательский и проектно-изыскательный институт энергетики, rufatkel@rambler.ru

Мамедова Джамала Паша кызы

к.т.н., Азербайджанский государственный университет нефти и промышленности, semile_adna@mail.ru

Исследовался температурный режим стенки при подъемном движении толуола в вертикальной трубе до и сверхкритического давления. В опытах с толуолом перед входом в экспериментальную трубу он предварительно нагревался.

Данные по температурному режиму стенки, полученные, с нагретой жидкостью при до и сверхкритических давлениях отличаются друг от друга и подтверждают существование нормального, улучшенного и ухудшенного режимов теплоотдачи с различными изменениями температуры стенки. При $P < P_{кр}$ фазовый переход, при определенных значениях режимных параметров, сопровождаются кризисом кипения и скачкообразным увеличением температуры стенки. При $P > P_{кр}$ переход от жидкого состояния в пар осуществляется постепенно, и при больших тепловых нагрузках надежность аппарата сохраняется. Поэтому целесообразно высокотемпературные поверхности аппаратов охлаждать жидкостью при $P > P_{кр}$.

Ключевые слова: температурный режим, кипение, ухудшенный режим теплоотдачи.

Увеличение мощности и эффективности работы теплоэнергетических установок вызывает необходимость повышения параметров рабочего тела. С увеличением давления увеличивается плотность вещества, соответственно увеличивается расход рабочего тела проходящего через единичное сечение энергетической установки.

Надежность теплоэнергетических установок определяется в основном температурой их стенок. Поэтому при проектировании и эксплуатации теплоэнергетических установок необходимо сохранять нормальный температурный режим стенки. В теплообменных аппаратах при нарушении режимов работы возможно возникновение кризиса теплоотдачи и скачкообразное возрастание температуры металла, что может разрушить стенки аппарата.

При создании аппаратов применяемых в современной технике, учитывается выше сказанное. В этих аппаратах принимаются различные жидкости, встречаются различные закономерности конвективного теплообмена. При создании новых аппаратов, а также при эксплуатации существующих установок назревает потребность в изучении закономерности конвективного теплообмена. В процессе конвективного теплообмена осуществляется передача тепла от жидкости к стенке аппарата или наоборот.

Температурный режим стенки исследовалась при подъемном движении толуола в вертикальной трубе. В опытах с толуолом перед входом в экспериментальную трубу он предварительно нагревался.

На рис. 1 представлены графики изменения температуры стенки и значения относительной энтальпии (массовое расходное паросодержание) толуола по длине трубы при давлении $P/P_{кр} = 0,71$. При умеренных тепловых потоках и $t_c < t_s$ изменение температуры стенки соответствует закономерностям конвективного теплообмена однофазного потока (кривая 1). С увеличением теплового потока она достигает значения температуры насыщения толуола, и на графике зависимости $t_c = f(x/d)$ образуется горизонтальный участок АВ, характерный для процесса кипения (кривая 2).

При определенном значении теплового потока и относительной энтальпии $x = (h_{cm} - h_s)/r$ возникает кризис кипения, сопровождающийся ухудшением теплоотдачи и резким возрастанием температуры стенки (участок ВС). С дальнейшим увеличе-

нием теплового потока характер распределения температуры стенки по длине трубы не меняется (кривая 3). Однако место расположения кризиса кипения перемещается в направлении, обратном движению жидкости. При этом кризисе температура стенки возрастает примерно на 200 °С, что может привести к ее разрушению.

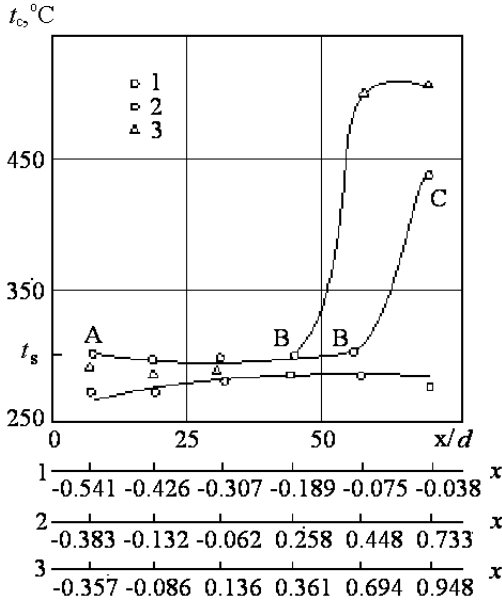


Рис. 1 Изменение температуры стенки по длине трубы при $P = 3,0$ МПа; $\rho_l = 328,7$ кг/(м³с); $d_n/d_s = 6,0/4,0$ мм; $l_{обор} = 300$ мм; $q \cdot 10^5$, Вт/м²: 1 – 0,406; 2 – 2,175; 3 – 2,573.

Результаты опытов, проведенных в области давлений, близких к критическому ($P/P_{кр} = 0,94$), свидетельствуют об ином характере изменения температуры стенки по длине трубы (рис. 2) [1].

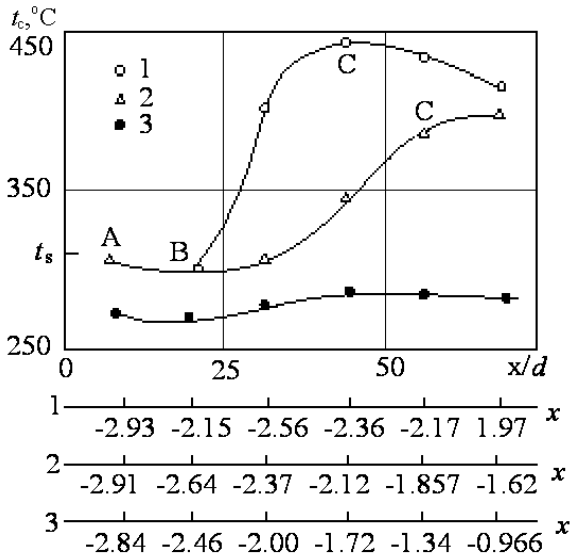


Рис. 2 Изменение температуры стенки по длине трубы при $P = 4,0$ МПа; $\rho_l = 246,5$ кг/(м³с); $d_n/d_s = 6,0/4,0$ мм; $l_{обор} = 300$ мм; $q \cdot 10^5$, Вт/м²: 1 – 0,233; 2 – 0,744; 3 – 1,080.

Как следует из рис. 2 при $t_c < t_s$ температура стенки по длине трубы изменяется монотонно (кривая 1). При $t_c = t_s$ и определенном значении теплового потока возникает кризис кипения толуола и возрастает температура стенки. Однако последнее обстоятельство носит плавный замедленный характер и отличается от данных, полученных при $P/P_{кр} = 0,71$. С увеличением давления граничное значение относительной энтальпии уменьшается, и при давлении $P/P_{кр} = 0,94$ кризис кипения толуола возникает при отрицательных значениях массового паросодержания.

Множество экспериментальных данных по температурному режиму металла были получены при турбулентном движении жидкости СКД в вертикальной трубе. Ниже приводятся некоторые результаты, полученные в опытах с нагретой жидкостью (толуол).

Графики изменения температуры стенки по длине трубы ($d_{вн} = 4,0$ мм, $l_{обор} = 300$ мм, $l_{общ} = 500$ мм), представленные на рис. 3 и рис. 4 в опытах с нагретым толуолом показывают, что как с холодной жидкостью так и с нагретой при температуре стенки меньше псевдокритической ($t_c < t_m$) изменение t_c по длине трубы соответствует нормальному режиму конвективного теплообмена (кривая 1).

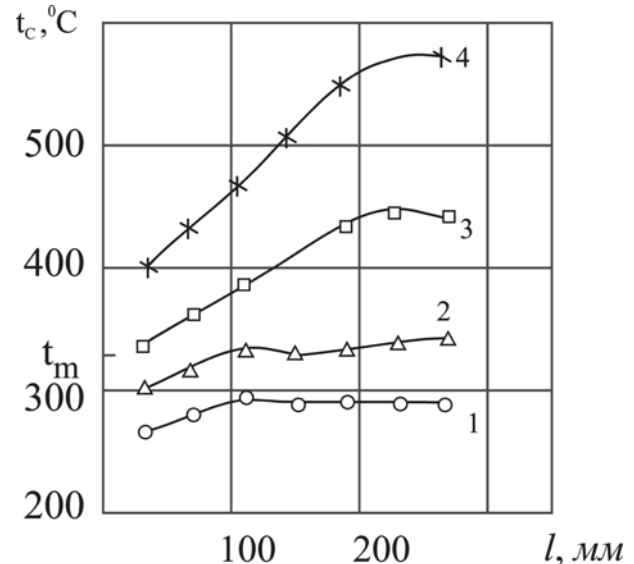


Рис.3. Изменение температуры стенки по длине трубы при постоянном массовом расходе: $P = 4,5$ МПа, $t_{ж}^{вх} = 251$ °С, $\rho_l = 253$ кг/(м³с), $q \cdot 10^5$ Вт/м²: 1–0,43; 2–0,99; 3–1,8; 4–2,6

При некоторых значениях теплового потока, когда $t_c \approx t_m$, нарушается монотонный характер распределения температуры стенки. В таких опытах в начальной части t_c увеличивается, в средней части ее при $t_c \approx t_m$ изменяется не значительно, а в конечной части возрастает (кривая 2). По мере увеличения q наступает такой ре-

жим, при котором по всей длине трубы $t_c > t_m$ и распределение температуры стенки отличается от тех, которые имели место при $t_c < t_m$ и $t_c \approx t_m$. В таких опытах при малых массовых скоростях (например, при $\rho u = 253 \text{ кг/(м}^2 \cdot \text{с)}$) t_c возрастает по всей длине трубы (кривая 3, рис.3), а при больших массовых скоростях ($\rho u = 313 \text{ кг/(м}^2 \cdot \text{с)}$) до середины трубы t_c возрастает умеренно, а выше середины сильнее (кривая 3, рис. 3.11). С дальнейшим повышением теплового потока наступает такой режим, в котором температура стенки возрастает по всей длины трубы (кривые 4, рис. 3 и 4). Возрастание температуры стенки (кривые 3 и 4) соответствуют ухудшенному режиму теплоотдачи.

Характер изменения температуры стенки хорошо иллюстрируется на графике $t_c = f(q)$ построенные для нагретого толуола при давлении 4,5 и 5,0 МПа, которые показаны на рис. 5. Он построен для сечения трубы, находящийся на расстоянии $x = 190 \text{ мм}$ от входа в трубу.

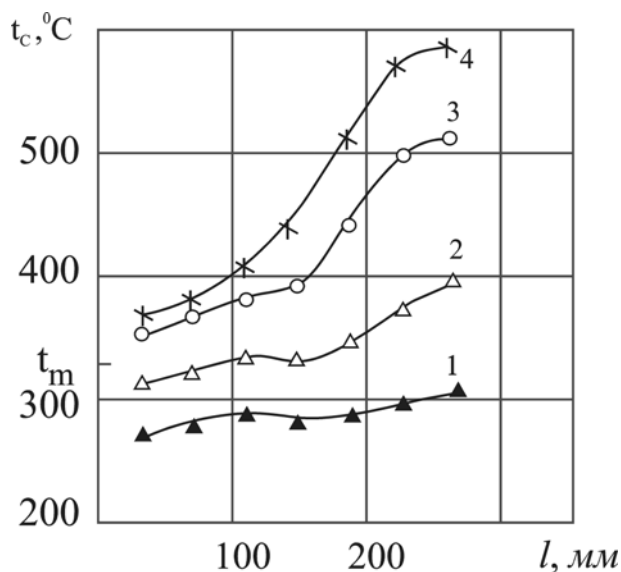


Рис. 4. Изменение температуры стенки по длине трубы при постоянном массовом расходе: $P=5,0 \text{ МПа}$, $t_{ж}^{вх} = 265 \text{ }^\circ\text{C}$, $\rho u = 313 \text{ кг/(м}^2 \cdot \text{с)}$, $q \cdot 10^5 \text{ Вт/м}^2$: 1–0,49; 2–1,2; 3–2,1; 4–2,5

Из рисунка 5 следует, что при температуре стенки меньше чем t_m изменение t_c соответствует нормальному режиму конвективного теплообмена. В точке Б температура стенки приближается к псевдокритической температуре исследуемой жидкости. После точки Б с увеличением теплового потока температура стенки изменяется незначительно и получается слабоклонный участок БВ. В конце участка БВ температура стенки достигает псевдокритического значения. Изменение характера кривой на участке БВ может быть объяснен изменением теплофизических свойств жидкости, а также влиянием свободной конвекции на интенсивность

теплоотдачи. С переходом t_c псевдокритической температуры ($t_c > t_m$) увеличение теплового потока приводит к возрастанию температуры стенки и образуется участок ВГ графика. Этот участок соответствует условиям $t_c > t_m$ при котором в пристеночном слое теплофизические свойства жидкости переходят через псевдокритическое состояние и с увеличением теплового потока t_c возрастает.

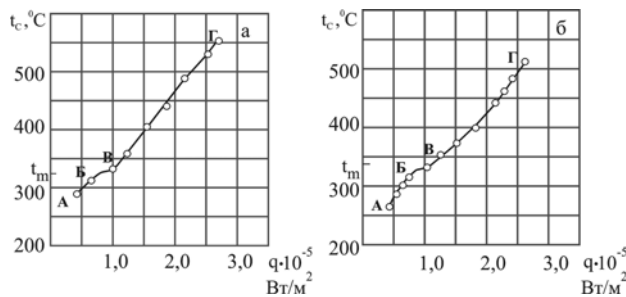


Рис. 5. Зависимость температуры стенки трубы от плотности теплового потока при давлении: а) $P = 4,5 \text{ МПа}$; б) $P = 5,0 \text{ МПа}$ [2].

В опытах с нагретой жидкостью наблюдается резкий рост температуры стенки и ухудшается теплоотдача. При определенных значениях режимных параметров, температура стенки увеличивается, что представляет опасность для надежности работающего оборудования.

Данные по температурному режиму стенки, полученные, для указанных групп отличаются друг от друга и подтверждают существование нормального, улучшенного и ухудшенного режимов теплоотдачи с различными изменениями температуры стенки. При до критическом давлении переход от жидкого состояния в пар сопровождается поглощением тепла (удельная теплота парообразования), а при сверхкритическом – фазовые переходы сопровождаются без поглощения тепла. Кроме того, при $P < P_{кр}$ фазовый переход, при определенных значениях режимных параметров, сопровождаются кризисом кипения и скачкообразным увеличением температуры стенки. Возрастание температуры стенки отрицательно влияет на надежность работы аппаратов. При $P > P_{кр}$ переход от жидкого состояния в пар (фазовый переход второго рода) осуществляется постепенно, и при больших тепловых нагрузках надежность аппарата сохраняется. Поэтому целесообразно высокотемпературные поверхности аппаратов охлаждать жидкостью при $P > P_{кр}$.

Список обозначений

d – диаметр трубы, мм; P – давление, МПа; q – тепловой поток, Вт/м^2 ; l – расстояние от входа трубы, м; t – температура, $^\circ\text{C}$; t – температура насыщения; t_m – температура соответствующую

максимуму теплоемкости при СКД жидкости; ρ_l – массовая скорость, $\text{кг}/(\text{м}^2\text{с})$.

Индексы: ж – жидкость, с – стенка, обогр – обогреваемая, в – внутренняя, н – наружная, вх – вход.

Литература

1. *Келбалиев Р.Ф.* Повышение тепловой эффективности паротурбинных электростанций: Дис. докт. тех. наук. Баку, 2005, 459 с.

2. *Мамедова Д.П., Рзаев М.А., Келбалиев Р.Ф., Рагимов Ф.А.* Теплоотдача в парогенерирующих трубах при сверхкритических давлениях вещества. // Изв. вузов СССР. Нефть и Газ. 1991, № 8, С. 53-56.

Temperature mode of the wall at the turbulent motion of the liquid in the vertical pipe

Kelbaliyev R.F., Mamedova Ja.P.

Azerbaijani research and design and surveying institute of power, Azerbaijani state university of oil and industry

The temperature regime of the wall was studied with lift motion of toluene in a vertical pipe up to and supercritical pressures. In experiments with toluene, before entering the experimental tube, it was preheated.

Data on the temperature regime of the walls obtained with heated liquid at pre and supercritical pressures differ from each other and confirm the existence of normal, improved and worsened heat transfer regimes with various changes in wall temperature. At $P < P_{cr}$ the phase transition, with certain values of the regime parameters, is accompanied by a boiling crisis and an abrupt increase in the wall temperature. At $P > P_{cr}$ the transition from the liquid state to the vapor is carried out gradually, and for large thermal loads the reliability of the apparatus remains. Therefore, it is expedient to cool the high-temperature surfaces of the apparatus with liquid at $P > P_{cr}$.

Keywords: temperature regime, boiling, deteriorated heat transfer regime.

References

1. Kelbaliyev R.F. Increase in thermal efficiency of steam-turbine power plants: Yew. doct. technical sciences. To a tank, 2005.
2. Mamedova D. P., Rzayev M.A., Kelbaliyev R.F., Ragimov of F.A. Teplootdach in steam-generating pipes with supercritical pressure of substance. // Изв. higher education institutions of the USSR. Oil and Gas. 1991, No. 8, S. 53-56.

Управление воздушным режимом чистых помещений предприятий производства микроэлектроники

Морозов Алексей Александрович

магистрант, кафедра теплогасоснабжения и вентиляции.
НИУ Московский государственный строительный университет, ofsavier@mail.ru

Белова Елена Михайловна

к.т.н., доцент, кафедра теплогасоснабжения и вентиляции.
НИУ Московский государственный строительный университет

Главной особенностью чистых помещений является колоссальный уровень воздухообмена, ввиду крайне высоких требований к концентрациям пылевидных частиц в производственных помещениях. Это обуславливает наличие рециркуляционных вентиляторов, требование к подпору воздуха между смежными помещениями. Также присутствует система подачи наружного воздуха. В статье рассматриваются реальные поступления пылевидных частиц с персонала в зависимости от типа их подвижности в рабочее время. Исходя из массопоступлений частиц с персонала, перетекания воздушных потоков между помещений и предельно-допустимых концентраций аэрозольей для принятого класса чистоты с помощью авторской программы рассчитываются рекомендуемые значения расхода воздуха в помещении при различной подвижности рабочего персонала. Производится расчёт суточных затрат на работу рециркуляционных вентиляторов, сравниваются первоначальные и конечные затраты.

Ключевые слова: чистые помещения, вентиляция, рециркуляция, электронная промышленность, фотолитография, регулирование расхода, пылевидные частицы, ПДК.

Чистым помещением называется помещение, в котором счетная концентрация взвешенных в воздухе (аэрозольных) частиц поддерживаются в определенных пределах. Чистые помещения классифицируются в соответствии с ГОСТ Р ИСО 14644-1: Чистые помещения и связанные с ними контролируемые среды. [1 с.15]

В чистых помещениях электронной промышленности требуется высокий класс чистоты (ISO-6 и выше), что обеспечивается главным образом за счет однонаправленного потока воздуха, кроме того используются местные отсосы для локализации и удаления вредных веществ, образующихся в технологическом процессе. В практике проектирования расчет расхода приточного воздуха в чистых помещениях выполняют по скорости в однонаправленном потоке или по кратности воздухообмена, соответствующей классу чистоты, принимая максимальное значения из указанного диапазона в нормах проектирования. Это приводит к значительным расходам приточного и наружного воздуха, подаваемого в чистое помещение, и увеличению затрат на обработку воздуха. В процессе эксплуатации при уменьшении поступления вредностей расходы приточного и наружного воздуха необходимо уменьшать. Основным принципом при кондиционировании воздуха чистого помещения (КВЧП) является создание в нём избыточного давления по отношению к смежным с ним помещениям, которое предотвратить поступление вредностей в чистое помещение за счет перетекания. Управление воздушными потоками является актуальным, так как обеспечит значительное энергосбережение. [2 с.639]

Управление каким либо объектом с точки зрения теории автоматического управления – это процесс воздействия на него с целью обеспечения требуемого течения процессов в объекте или требуемого изменения его состояния. Основой управления является получение и обработка информации о состоянии объекта и внешних условиях его работы для определения воздействий, которые необходимо приложить к объекту, чтобы обеспечить достижение цели управления. [3 с.328] Управляющими величинами являются расходы воздуха, подаваемого ли-

бо удаляемого системами КВЧП, расход наружного воздуха, а также расход рециркуляционного воздуха через фильтровентиляционные агрегаты.

Рассматривается группа из трёх помещений. Классы чистоты приняты в соответствии с техническим заданием.

Таблица 1

Классы чистоты рассматриваемых помещений

Наименование помещения	Класс чистоты помещения	Рекомендуемый расход воздуха, м ³ /ч
Участок контроля ВАХ	6	443
Участок теххимии	5	28800
Участок фотолитографии	5	38520

Зададим начальные условия: параметры вентиляционной сети, внутреннего и наружного воздуха. Подставим их в составленную в среде S++ программу расчёт воздушного режима группы помещений. После расчёта определим среднечасовой расход рециркуляционного воздуха исходя из реального массопоступления пылевидных частиц и их ПДК. В соответствии с [4 с.106] поступление частиц составит значения, указанные в таблице 2.

Таблица 2

Поступление аэрозольных частиц с человека

Размер частицы, микрон	Поступление частиц, шт./ч · 10 ³			
	Неподвижное положение	Движения рукой и головой	Приседание и подъём	Движение 2 км/ч
0.3	2892	14458	72289	144578
0.5	2169	10843	54217	108434
1.0	904	4518	22590	45181
5.0	36	181	250	1000

Рассчитаем суточные затраты на работу системы вентиляции.

Затраты на приточную и вытяжную вентиляцию равны 105.593 руб/день

Затраты на рециркуляцию воздуха равны 1211.88 руб/день

Затраты на работу местных отсосов равны 42.2889 руб/день

Рассчитав дневное массопоступление пылевидных частиц рассчитаем среднечасовое поступление. В соответствии с балансом массопоступления пылевидных частиц рассчитаем среднечасовой расход воздуха, необходимый для удовлетворения ПДК.

Поправочный средний расход воздуха-1 2542.56 кг/ч

Поправочный средний расход воздуха-2 25147.6 кг/ч

Поправочный средний расход воздуха-3 26778.2 кг/ч

Видно, что средний расход ниже, чем рекомендуемый ГОСТом.

Рассчитаем суточные затраты на рециркуляцию при регулировании воздухообмена по массопоступлениям пылевидных частиц. При этом минимальный уровень воздухообмена ограничивается предельно допустимой разницей температур приточного и внутреннего воздуха, максимальный уровень- рекомендуемыми значениями воздухообмена по ГОСТ Р ИСО 14644-4-2002.

Рассмотрим 4 варианта подвижности рабочего персонала:

Таблица 3

Продолжительность двигательной активности рабочих

	1) Неподвижное положение	2) Движения руками и головой	3) Приседание и подъём	4) Движение 2 км/ч
Продолжительность, ч	1.3	14.62	0.015	0.063

Подставим данные в авторскую программу расчёта воздушного режима группы чистых помещений и произведём расчёт.

1) Неподвижное положение

Грец1 983.78 кг/ч

Грец2 4385.15 кг/ч

Грец3 5212.41 кг/ч

Затраты на приточную и вытяжную вентиляцию равны 8.45249 руб

Затраты на рециркуляцию воздуха равны 18.0549 руб

Затраты на работу местных отсосов равны 3.43597 руб

Суммарные затраты равны 29.9433 руб

2) Движение руками и головой

Грец1 2641.75 кг/ч

Грец2 25867.5 кг/ч

Грец3 27662.1 кг/ч

Затраты на приточную и вытяжную вентиляцию равны 95.8683 руб

Затраты на рециркуляцию воздуха равны 878.566 руб

Затраты на работу местных отсосов равны 38.6468 руб

3) Приседание и подъём

Затраты на приточную и вытяжную вентиляцию равны 0.0987707 руб

Затраты на рециркуляцию воздуха равны 1.04142 руб

Затраты на работу местных отсосов равны 0.0396458 руб

Суммарные затраты равны 1.17983 руб

4) Движение

Грец1 5120 кг/ч

Грец2 30760 кг/ч

Грец3 44160 кг/ч

Затраты на приточную и вытяжную вентиляцию равны 0.413613 руб

Затраты на рециркуляцию воздуха равны 4.77338 руб

Затраты на работу местных отсосов равны 0.166513 руб.

Таким образом, затраты на рециркуляцию воздуха составят 902 руб/день.

При отсутствии регулирования: 1211 руб/день. Таким образом данный метод регулирования экономит 25,5% затрат на рециркуляцию воздуха.

Построим график расхода рециркуляционного воздуха в помещении фотолитографии. На нём же проведём прямую рекомендуемого ГОСТ Р ИСО 14644-1 расхода воздуха.

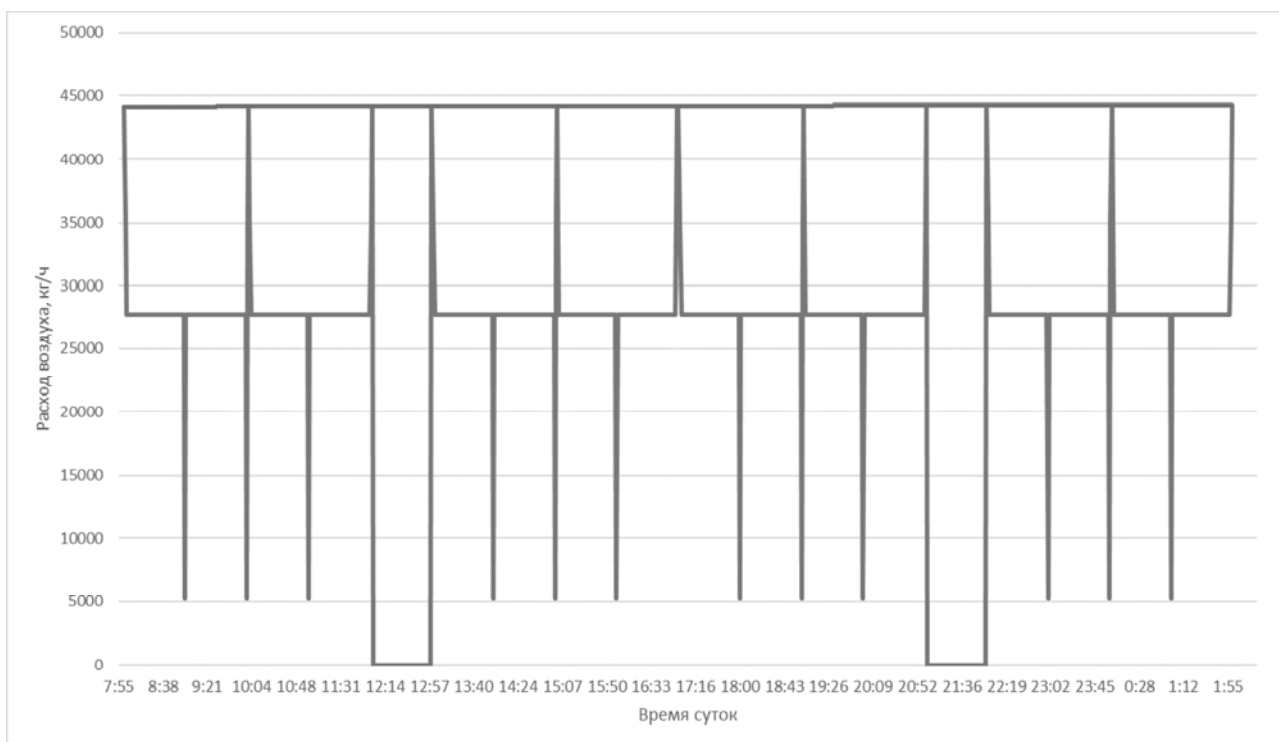


Рис. 1. График расхода рециркуляционного воздуха

Как показали проведенные исследования расход рециркуляционного воздуха при регулировании согласно реальным поступлениям аэрозолей от рабочего персонала редко достигает рекомендуемых ГОСТ Р ИСО 14644-1 величин. В рассматриваемом случае экономия эксплуатационных затрат составила 25,5 % от первоначальных. Таким образом подобное регулирование экономически целесообразно.

Литература

1. ГОСТ Р ИСО 14644-1 Чистые помещения и связанные с ними контролируемые среды. Часть 1: Классификация чистоты воздуха. – М.: АСИНОМ, 2002. – 15 с.

2. Белова Е.М. Центральные системы кондиционирования воздуха в зданиях. - М.: Евроклимат, 2006. -639 с.

Как видно на рисунке 1, практически всё рабочее время расход воздуха практически в 2 раза ниже, рекомендуемого ГОСТ. Таким образом, нельзя не отметить экономическую целесообразность регулирования расхода рециркуляционного воздуха в зависимости от реального массопоступления пылевидных частиц.

Расход регулируется встроенными в фильтровентиляционные модули клапанами, положение которых находится исходя из решения математической модели воздушного режима здания (производится на ЭВМ).

3. Нефелов С.В., Давыдов Ю.С. Техника автоматического регулирования в системах вентиляции и кондиционирования воздуха.- М.:Стройиздат,1984, с.328.

4. Barbara Kanegsberg, Edward Kanegsberg. Handbook for Critical Cleaning: Applications, processes, and controls.- CRC Press, 2012. -106 с.

Airflow control for clean rooms of microelectronic enterprises

Morozov A.A., Belova E.M.
Moscow state construction university

The main feature of clean rooms is huge level of air exchange, in view of extremely high requirements to concentration of dust particles in production rooms. It causes existence of recirculation fans, an air suppression between rooms. Also there is a system of supply of outside air. This article examines real receipts of dust particles from personnel depending on type of their mobility during the working hours. Proceeding from admission of particles from personnel,

overflowings of air streams between rooms and maximum permissible concentration of aerosols for the accepted ISO class by means of the author's program calculating the recommended values of air consumption at various mobility of working personnel. Than author made calculation of daily costs of operation of recirculation fans and compared initial and final costs.

Keywords: cleanrooms, ventilation, recirculation, microelectronic industry, photolithography, flow control, dust particles, maximum permissible concentration.

References

1. GOST P ISO 14644-1 Clean rooms and related controlled environments. Part 1: Classification of purity of air. – M.: ASINKOM, 2002. – 15 pages.
2. Belovo E.M. The central air conditioning systems in buildings. – M.: Euro-climate, 2006.-639 pages.
3. Nefelov S.V., Davydov Yu.S. Technology of automatic control in air ventilation and air conditioning systems. - M.: Stroyizdat, 1984, page 328.
4. Barbara Kanegsberg, Edward Kanegsberg. Handbook for Critical Cleaning: AP-plications, processes, and controls. - CRC Press, 2012.-106 pages.

Учение о личности в философской традиции в статьях И.П. Четверикова

Сизинцев Павел Васильевич
аспирант, Московская духовная академия, sizinpash@yandex.ru.

Статья посвящена философскому осмыслению социальной и психологической роли личностных факторов, как этического регулятора религиозных отношений, возникающих между людьми, и значению при этом психологических мотивов. Это осознание человеком индивидуальности, самосознание переживаний и восприятий, личностный подход к диалогу и общению в церковной среде. Автор на примере психологических трудов профессора И.П. Четверикова показывает этапы становления личности человека, роль таинств и метафизической стороны ритуалов в переосмыслении окружающей действительности и рассматривает феномен веры. Он обращает внимание на умоизмерительный аспект, как душевного состояния человека, так и социальной церковной жизни.

Оригинальность исследования имеет максимальную степень, так как подробных аналитических исследований теологического и философского наследия И.П. Четверикова в мировой и российской научной среде до настоящего времени практически не проводилось.

Ключевые слова: любовь, человеческая личность, этапы жизни личности, покаяние, единение, эсхатологичность, премудрость, истина.

Еще Сократ видел цель человека в подавлении желаний и в первую очередь – физических, и к этому же стремились стоики. Для достижения этой задачи в греческой античности предлагалось считать приоритетной душу и ее социальные проявления, а тело – понимать вторичным, при этом низменным и греховным для четкой контрастности. Исключением можно считать эвдемонизм, где, наоборот, желания тела, по мысли И.П. Четверикова были главными для всех остальных элементов природы человека. Если же социальные функции брали верх в личных стремлениях индивидуальности, то на проверку человек превращался в «человека в футляре», живущего последними распоряжениями своего хозяина или начальства и не имеющим личного мнения ни по какому вопросу. В частности, в философии Платона все конкретное и индивидуальное или зависело от множественного, или подчинялось общему – абстрактной, безличной идее. Истоком множественности являлась материя, мир чувств, изменчивый и часто иллюзорный. Отсюда человек, понимаемый как психосоматическая единая сущность, вообще не мог быть целью философских исканий. Ведь он представлялся для античности бессмертной душой, отягощенной телом – жилищем, а для неоплатоников – гробом, и призван через смерть к естественному развоплощению, освобождению от временной тварности. У Платона дано полное умоизмерительное учение о душе [Голубинский, 1898, 14], логически непротиворечиво им доказанное.

Аристотель, ставил в своей философской системе упор на конкретном и индивидуальном, так же, не уделяя внимания анализу онтологических основ целостного человеческого бытия. Поскольку в рамках его философских предпосылок смерть, разделяющая по понятиям древних греков тело и душу, завершала существование человека, как индивидуума. Позднее, система неоплатонической мысли стояла на том, что в основе всего реального лежит сверхсущее Единое. Все же, что существует, обладает бытием только через приобщение к этому Единому. Абсолютом как раз и является безличное Единое, где множественность, как источник индивидуальности и личностности, есть отпадение от единства (в котором заключены бытие, истина, благо). Поэтому, идея Единого как высшего блага блокировала развитие концепции личностных черт человека, хотя не кто иной, как Плотин одним из первых пытался разработать понятие «самость» в связке с представлением о человеческом «Я» [Владиславлев, 1868]. В космической системе гармонии и согласованности, царствовало понятие всеобщей необходимости, где человек являлся рядовым персонажем мировой трагедии, хотя и просвещенным божественным светом Разума. Партитура исполняемой трагедии всегда оказывалась во власти вечной и неотвратимой судьбы. Недаром, используемый в греческом театре для обозначения роли термин «лицо» (ρσ?ущрпн) тесно был связан с «маской» (рспущре?пн). Даже в языке с эстетической окраской было явлено античное торжество космической необходимости и отсутствие свободы.

Христианство привнесло в судьбу человечества радикальное изменение в представления о человеке. Человек, несущий в себе образ Божий, в метафизических основах своего бытия освобождался от природно-космической зависимости, детерминированной обусловленности. Одновременно наряду с этим мировоззренческим взглядом представления об окружающем человеке мире, созданном свободным определением воли Единсущего Бога Пресвятой Троицы «из ничего» (ex nihilo), освободились от языческих наслоений. Это вывело мысль ранних христиан из замкнутого круга имманентной онтологической необходимости. Человек в христианской философии раскрывается путем своей жизни по примеру и уподоблению Христа, который есть образ Бога невидимого (2 Кор. 4., 4.), причем рожденный прежде всякой твари (Кол. 1., 15.). Ибо он, будучи образом Божиим, не почитал хищением быть равным Богу (Флп. 2., 6.). И представлял собой сияние славы и образ ипостаси Его, держа все словом силы Своей (Евр. 1., 3.). Отсюда, понятно, отчего в святоотеческих трудах часто напрямую богоуподобление сопоставляют с Иисусом Христом. В то же время,

жизнь только культурными запросами или духовными стремлениями с одновременным подавлением социальных потребностей и особенно физических желаний данных человеку ведет к искажению психики. Необходимо, сохраняя их привести к гармонии и единству, объединить дисгармонию внутреннего мира человека. Ибо разделенность желаний тела, его социальных навыков, культурных потребностей и духовных стремлений, создает внутри человека состояние неудовлетворенности разрозненностью личностей (точнее — ее переживаний) и стремление объединить их в одно. Так как эти три автономно-зависимых совокупности переживаний не могут существовать самостоятельно, а составляют одно целое, то стремление упорядочить в единство это вынужденное существование души и социальных привычек, соединенных в физическом теле человека — основное стремление в жизни личности [Четвериков, 1997, 337]. Становление духа и развитие личности укрепляется именно в Церкви, извлекающей людей из темной стихийной жизни [Четвериков, 1952, 11]. В ее метафизической ограде по верованиям христиан крестная смерть спасительна для человека. Но, указывает — «не по вере только, понимаемой в смысле интеллектуального признания этой спасительности». Ибо помимо других определений, вера означает личное отношение с Богом, отношение несовершенное и неуверенное, однако не менее реальное. Бога познавать надо не как теорию или отвлеченный принцип, но как Личность [www, Каллист]. Жизнь в православной Церкви спасительна для нас в силу нашего со-распятия и со-умирания с Христом. Это жизненно необходимо для последующего со-воскресения с Ним [Четвериков, 1952, 11-12], Богом как Абсолютной Личностью.

Феномен единства состоит, во-первых, в том, чтобы все в конкретный момент имеющие место переживания человека были объединены в одно состояние — статическое единство личности. А во-вторых, чтобы «Я», как отдельно взятый человек в своём личностном бытии не изменял своим убеждениям, чтобы личность в процессе жизни не только была в данный момент, но и оставалась единой — это динамическое единство личности [Четвериков, 1997, 337].

Эта точка зрения о единстве личности в начале XX в. имела противников в лице как французского психолога Т. Рибо, так и русского психолога В.М. Бехтерева, которые считали, что в каждый сию-

минутный миг бытия в человеке существуют две личности — сознательная и подсознательная. Эти «личности» обе могут, якобы, одновременно проявляться в сознании человека и быть источником его стремлений [Четвериков, 1997, 337], а тождество личности и «Я» отрицалось.

В становление психологии Т. Рибо вошел как один из создателей экспериментального исследования, наряду с В. Вундтом и У. Джеймсом. Он изучал феномены воли, внимания, памяти в их нормальных и отклоняющихся состояниях, проверял наследуемость душевных свойств, создав работу по философии А. Шопенгауэра, в связи со своими исследованиями душевных особенностей воли и темперамента человека. Также Т. Рибо известен работой «Психология чувств». В любом религиозном веровании, писал он, можно выделить два элемента: интеллектуальный (представления об объекте верования) и эмоциональный — чувство, находящее свое выражение в поступках человека [Рибо, 1897, 265]. Однако, эта позиция, по мнению И.П. Четверикова, говорит только о смене содержания личности, не умаляя требований сознания о единстве сиюминутного человеческого переживания и о неизменяемости его основных убеждений, т.е. тождества переживаний и принципов личностного бытия.

При этом, наличие оппонирующего мнения известных психологов в России и в мире, далее подводит Ивана Пименовича к выводу объединить на основе единства содержания типы физической, социальной и духовной личностей в единую эмпирическую. И именно в этой эмпирической личности нужно искать источник единства с точки зрения Т. Липпса — душу, совокупность сил, источник энергии. Он считал, что психология есть учение о содержаниях или переживаниях сознания как таковых или учение о явлениях или феноменах сознания [Липпс, 1907, 7].

Под душой в данном контексте понимается основная энергия, объединяющая все эмпирические стремления человека в феномене его жизни, исток жизненности единства человеческой личности. Эта реальная личность у Т. Липпса есть для Четверикова гипотетическое понятие, нужное для объяснения указанных фактов единства физических, социальных и духовно-культурных потребностей. Так же, как и душа Т. Липпса — гипотетическое понятие для объяснения психических явлений [Четвериков, 1997, 337]. Но этого «психологического» объяснения

мало для русского религиозного философа. Он подмечает в анализе эмпирической личности стремление к идеалу, пытается вскрыть в фактах эмпирической личности человека представление о другой, идеальной личности. Именно это стремление человека к идеалу обуславливает процесс культурного творчества в человеческой жизни, включая в себя идеал истины, относительно которого оцениваются все познания и идеал правды, с точки зрения которого оцениваются стремления и желания — Христа.

Как не важны и не необходимы в человеческой жизни моральные ценности, есть нечто, что еще ценнее, это — сама живая человеческая личность, в ее нужде, в ее потребности счастья, удовлетворения, покоя, внутреннего личного осмысления и оправдания жизни [Франк, 2003].

Источник двух этих идеалов находится в представлениях об идеальной личности человека. Истина и правда — две стороны одного идеала, две стороны одного стремления в личности. Есть единая идеальная личность в человеке, которая проявляется в форме стремления к двуликой правде и есть источник единства статистического и динамического [Четвериков, 1997, 337]. В сущности, именно «идеальная личность» в человеке задает нормы и определяет характер его поведения в жизни. Представляется, что в данном определении Четвериковым имеются в виду черты совести и «образа Божия» в человеке.

Одновременно И.П. Четвериков указывал, что человек создан так, что он непрерывно развивает свою эмпирическую сторону. Поэтому моральное требование оставаться верным самому себе должно быть отнесено именно к идеальной личности, а не к изменяющейся. Однако, при этом, человеческое «Я» должно во всех случаях оставаться верным требованиям идеальной личности. Мыслитель подчеркивал, что идеальное единство состоит не в подчинении одной эмпирической личности другой, т.е. власти физической над духовной или духовной личности над социальной. В подобных отношениях итоговая личность становится односторонней, однобокой.

«Я» понимается как психическая индивидуальность, как данная конкретная личность, обладающая определенным характером и имеющая определенные психические диспозиции. Она может быть подвергнута рефлексивно-ретроспективному изучению во всех моментах прошлого. Именно в переживаниях проявляется «Я» с которым сопряжен акт реф-

лексии. И подтверждением этого служит логический аргумент - непосредственно переживаемое «Я», или наличное «Я» сознания, не есть содержание сознания для моего настоящего сознания. Противное утверждение означало бы, что «я» является своим собственным содержанием, принадлежа самому себе, что для сознания оно относится к самому себе, а следовательно, что существуют два «Я» [Липпс, 1907, 8].

Цель идеала единства – подчинение всех этих типов переживаний личности идеальной, которая есть умопостигаемое «Я», проявляемое в эмпирической составляющей жизни, личностного бытия человека. В данных рассуждениях И.П. Четверикова явственно ощущается влияние И. Канта, особенно, если иметь в виду, что отношение между личностями Иван Пименович понимает не как причинное (каузальное), а отношение творческой личности [Четвериков, 1997, 337], свободное. Ее исследуют через самонаблюдение за эмпирическими проявлениями переживаний в состоянии их свободы и творчества. И здесь после мыслей Четверикова о человеке и его переживаниях, как выражении личностных свойств, следует отметить, что существование понятия «свобода», равно как и понятия «Бог», объясняется, по И. Канту, верой в «умопостигаемый» мир. Иными словами, мир, мыслимый умом, но в то же время и непостижимый для ума. Бытие свободы или Бога не есть догмат, доказуемый теоретически, но необходимый постулат, требование «практического» разума. Ибо только мыслящий субъект, способный действовать в соответствии с всеобщими задачами, а не только себялюбивыми эгоистическими целями, и представляет собой поистине свободное существо. Свобода в этом понимании есть независимость человека от определяющих причин чувственно воспринимаемого мира. В мире эмпирическом, природном всякое его явление обусловлено предшествующим как своей причиной, его можно наблюдать и делать верные детерминистские выводы. В мире свободы разумное существо может осуществлять деятельность, исходя из разума, и совершенно не детерминировано природной необходимостью. Отсюда Иммануил Кант определял человеческую волю автономной как раз в смысле ее само - законности. К необходимости мотивации душевной жизни человека подводил в своих лекциях по психологии и И.П. Четвериков, видя его в человеческой личности. Но, считая, что в силу сложности, составности чело-

веческой личности как комплекса переживаний на несколько совокупностей, основной мотив человеческих действий также должен распадаться на частные мотивы. Иван Пименович считал основным мотивом человека эгоистический, состоящий в стремлении к радости личной жизни, эстетического характера, и даже небесной гармонии, по Достоевскому. Этот мотив в духовной жизни человека осуществляется волевой деятельностью.

Но кроме личной радости, у человека всегда наличествует то, что у Четверикова называется ценностью личности, проявлением сознания самого себя через проявление собственной воли. Человеку всегда важно, что то, что он делает, творит, создает, он делает именно сам. Отсюда, сознание ценности своей личности – новый мотив, определяющий волевую жизнь человека. В результате мотив личной радости и мотив ценности личности непрерывно проявляются и часто сталкиваются в реальной жизни. Осуществление каких-нибудь целей для получения радостей жизни может повлечь за собой личные неприятности и наоборот. Исполнение личной мечты способно ограничить доступ к наслаждениям физической или социальной жизни человека. Исполнение утверждает ценность личности, но в то же время идет против радостей жизни, отсюда столкновение. Оба мотива самостоятельны и независимы [Четвериков, 1997, 339]. Речь идет об автономности мотивов человеческой воли, идеи которой почерпнуты И.П. Четвериковым у И. Канта, имплицитно проявлялись в его рассуждениях. Автономия воли заключена в том, что она определяется не внешними причинами природной необходимости или божественной воли, но только законом, который человек сам ставит над собой, признавая его высшим, и личностным законом своего собственного разума. Человек осуществляет себя в чувственно воспринимаемом мире, где он находится в подчинении законам природы. И одновременно человек реализует себя в умопостигаемом мире, где он свободно подчиняет себя закону разума, по Канту - нравственному закону. Закону, который мы сознаем непосредственно, предполагает себя нам, и так как разум показывает его как определяющее основание, не преодолеваемое никакими чувственными условиями и даже совершенно независимо от них, то он прямо ведет к понятию свободы [Кант, 2007, 146].

Постулат мира природы требует согласия с тем, что никакое явление не может быть причиной самого себя, так как оно всегда имеет собственную причину и сущностный исток в чем-то ином. Поэтому, свобода дает возможность не выходить за пределы самого себя, чтобы для обусловленного и чувственного находить безусловное и умопостигаемое. Сам разум познает себя через высший практический закон и существо, которое сознает этот закон (собственную личность) как принадлежащее к умопостигаемому миру [Кант, 2007, 212]. Постулат умопостигаемого мира свободы учил, что человек как свободно - разумное существо есть цель сама по себе, к нему нельзя относиться лишь как к средству.

Литература

1. Владиславлев М.И., *Философия Плотина, основателя неоплатоновской школы.* – СПб.: Печатня В. Головина, 1868. – 330 с.
2. Голубинский Федор., *прот. Метафизическая психология.* – М.: Печатня Снегирева, 1898. – 144 с.
3. Четвериков И.П., *Двадцать первая глава.* // Вестник (Орган РСХД во Франции). Париж., 1952. № 4. – С. 9-15.
4. Четвериков Иван., *Из лекций по общей психологии.* // Русская религиозная антропология: в 2 Т. // Т. 2. - М.: Московский духовный фонд, МДА, 1997. – С. 335-343.
5. Кант И., *Критика практического разума.* – СПб.: Наука, 2008. - 530 с.
6. Липпс Т., *Руководство к психологии.* – СПб.: Типография О.Н. Поповой, 1907. – 394 с.
7. Платон (Игумнов), архим. *Православное нравственное богословие.* // Гл. 6. / *Личность в системе ценностных ориентаций.* – М.: Общество памяти игумена Таисии, 2008. – 524 с.
8. Рибо Т., *Психология чувств.* - Киев-Харьков: Иогансон, 1897. – 378 с.
9. Франк С.Л., *С нами Бог.* – М.: АСТ, 2003 – 750 с.
10. Каллист (Уэр), еп. *Вера в Бога как Личность.* URL: http://azbyka.ru/1/o_boge. Срок последнего обращения – Апрель 2017 г.

Title of the article: The doctrine of the identity in the philosophical tradition in articles I. P. Chetverikov

Sizintsev P.V.

Moscow spiritual academy

The article is devoted to philosophical understanding of the social and psychological role of personal factors as regulator of religious

ethical relationship between people and the importance of psychological motives. It is the awareness of one's individuality, identity, experiences and perceptions, personal approach to dialogue and communication in the Church environment. The author on the example of the psychological works of Professor P. I. Chetverikov shows the stages of development of the human personality, the role of the sacraments and the metaphysical sides of the rituals in the rethinking of reality and examines the phenomenon of faith. He drew attention to the speculative aspect of mental state, social and Church life.

The originality of the research has the maximum degree, as detailed analytical studies of theological and philosophical heritage of I. P.

Chetverikov in Russian and world scientific community to date is scarce.

Keywords: Love, the human person, the stages of life of the individual, repentance, unity, eschatologically, wisdom, truth

References

1. Vladislavlev M.I., Philosophy of Plotinus, founder of neoplatonovsky school. – SPb.: Pechatnya V. Golovina, 1868. – 330 pages.
2. Golubinsky Fedor., прот. Metaphysical psychology. – M.: Pechatnya Snegireva, 1898. – 144 pages.
3. Chetverikov I. P., Twenty chapter 1.// The messenger (Body of RSHD in France). Paris., 1952. No. 4. – Page 9-15.
4. Chetverikov Ivan., From lectures on the general psychology.//Russian

religious anthropology: in 2 T.//T. 2. - M.: Moscow spiritual fund, WELL, 1997. – Page 335-343.

5. Kant I., Criticism of practical mind. – . SPb.: Science, 2008. - 530 pages.
6. Липпс Т., the Management to psychology. – SPb.: O.N. Popova's printing house, 1907. – 394 pages.
7. Platon (Igumnov), arkhy. Orthodox moral theology.//Hl. 6. / The personality in the system of valuable orientations. – M.: Society of memory of the Mother Superior Taisiya, 2008. – 524 pages.
8. Ribot T., Psychology of feelings. - Kiev-Kharkiv: loganson, 1897. – 378 pages.
9. S.L. franc, With us God. – M.: Nuclear heating plant, 2003 – 750 pages.
10. Kallist (Uer), en. Faith in God as Personality. URL: http://azbyka.ru/1/o_boge. The term of the last address – April, 2017.

Возможности повышения конкурентоспособности российских предприятий на рынках синтетического каучука ЕС

Смирнова Светлана Михайловна
старший преподаватель кафедры
высшей математики и естественно
научных дисциплин, Московский фи-
нансово-промышленный университет
«Синергия», Oos39@mai.ru

Страны Европейского Союза традиционно являются крупными производителями синтетического каучука. В данном регионе производятся практически все синтетические каучуки, исключение составляют лишь изопреновые каучуки. Конкурентоспособность европейских синтетических каучуков на мировом рынке обеспечивается их высоким качеством, экономией от масштаба производства, высоким уровнем клиентского сервиса и большими инвестициями в НИ-ОКР. По большинству синтетических каучуков европейский рынок в настоящее время сбалансирован, исключение представляют бутадиеновые и изопреновые каучуки (0,08 и 0,16 млн. тонн в год соответственно). Конкурентоспособность на рынке синтетических каучуков в ЕС российских компаний существенно ограничивается низкими возможностями расширения производственных мощностей. Так, более высокие капитальные затраты на строительство новых нефтехимических производств в России обусловлены несколькими факторами, в числе которых устаревшие регламенты и нормы в строительстве, соблюдение которых требует использования большего количества материалов и больших расхождений между установками, чем принято в мировой практике, что увеличивает стоимость строительства новых мощностей на 3-4 года; низкий уровень производительности и культуры труда по сравнению с мировой практикой, что приводит к удорожанию строительства на 3-5% и более; дорогая логистика по доставке оборудования за счет транспортировки оборудования для новых заводов по авто/железнодорожной дороге. Ключевые слова: конкурентоспособность, рынок ЕС, синтетический каучук, национальная экономика, административные барьеры

К 2030 году в Европе прогнозируется значительное изменение структуры потребления синтетических каучуков, которое связывают с ужесточением государственного регулирования в области экологической безопасности и безопасности вождения транспортных средств, что характерно для всех экономически развитых регионов [8]. Спрос на синтетические каучуки сместится в сегмент каучуков нового поколения, так называемых, высокоэффективных специальных каучуков, применение которых позволит удовлетворить требованиям госрегулирования. Так к 2030 году ожидается острый дефицит на новые поколения функционализированных растворных каучуков и на специальные каучуки, применяемые в добавках. При этом к 2030 году вероятно сокращение объемов импорта синтетических каучуков до 0,09 млн. тонн и, возможно, появится дефицит на БСК - около 0,12 млн. тонн.

Миграция перерабатывающих отраслей из развитых стран в развивающиеся привела к резкому росту спроса на синтетические каучуки, сделав развивающиеся регионы крупными импортерами по большинству традиционных видов синтетических каучуков. В частности, страны Азиатско-Тихоокеанского региона, и, прежде всего, Китай, являются крупнейшими потребителями синтетических каучуков, а отсутствие соответствующих производственных мощностей по каучукам делает их крупными импортерами.

За счет активного ввода новых мощностей к 2030 году Китай может достигнуть уровня полного импортозамещения практически по всем видам синтетических каучуков. Импорт будет иметь место в основном по высокотехнологичным продуктам. Из традиционных видов каучуков незначительный дефицит может наблюдаться с 2027 года и в 2030 году он может составить около 10% от потребления.

В период до 2030 года сохранится экспортная ориентированность отечественных производителей. На основных экспортных рынках будут существовать ниши для российского экспорта по отдельным видам традиционных синтетических каучуков, однако сокращение затрат на производство будет увеличивать конкурентное давление во всех нишах сегментов каучуков.

Рассмотрим соотношение спроса и предложение на рынках основных видов пластику.

Общий объем внутреннего рынка по основным продуктам оргсинтеза, составил около 0,89 млн. тонн в 2013 году, при этом отечественные производители занимают доминирующее положение на российском рынке по подавляющему большинству продуктов (максимальная доля импорта в данном сегменте составляет около 25% на рынке окиси пропилена). Такая ситуация объясняется, главным образом, сложностью и высокой стоимостью транспортировки большей части продуктов оргсинтеза (окись этилена, окись пропилена и др.).

В период до 2030 года рост российского рынка продуктов оргсинтеза будет носить неравномерный характер. Рост будет обусловлен, в основном, развитием потребляющих отраслей: производство пластика (полиэтилентерефталата, поликарбоната, полиуретанов), лакокрасочная промышленность, мебельная и строительная отрасли. Спрос на рассматриваемую продукцию органического синтеза возрастет к 2030 году в 4,4 раза и составит 3,95 млн. тонн.

Существующие российские производства конкурентоспособны как на внутреннем рынке, так и на рынке Европы и Северо-Восточной Азии даже с учетом затрат на транспортировку до этих рынков. При этом большое значение имеет сохранение экспортных пошлин на СУГ и нефть, которые уменьшают альтернативную экспортную стоимость сырья.

В дополнение к полиэтилену, анализ себестоимости всех видов пластмасс и каучуков только подтверждает, что существующие российские производства сохраняют

высокий уровень конкурентоспособности за счет более дешевого сырья, даже с учетом затрат на транспортировку готовой продукции к целевым рынкам (около 100 долл. США - в ЕС; около 150 долл. США - в Азию из центрально-европейской части РФ).

Таким образом, все основные российские нефтегазохимические цепочки на существующих производствах являются конкурентоспособными на основных экспортных рынках в текущих условиях.

Строительство новых мощностей в России может быть неэффективно из-за высоких капитальных затрат. Некоторые новые российские нефтехимические производства могут иметь относительно низкую конкурентоспособность на международном рынке в период окупаемости капитальных вложений. Анализ показывает, что капитальное строительство в России дороже на 20-60% строительства аналогичных мощностей в Европе.

Более высокие капитальные затраты на строительство новых нефтехимических производств в России обусловлены несколькими факторами, в числе которых:

- устаревшие регламенты и нормы в строительстве, соблюдение которых требует использования большего количества материалов и больших расстояний между установками, чем принято в мировой практике, что увеличивает стоимость строительства новых мощностей на 5-10% и удлиняет сроки строительства на 3-4 года;

- низкий уровень производительности и культуры труда по сравнению с мировой практикой, что приводит к удорожанию строительства на 3-5% и более;

- дорогая логистика по доставке оборудования за счет транспортировки оборудования для новых заводов по авто/железнодорожной дороге. Увеличение стоимости может составлять до 20% в зависимости от расположения производственной мощности, закупаемого оборудования и требований по транспортировке;

- суровый климат, который предопределяет применение материалов со специальными потребительскими свойствами, что увеличивает стоимость отдельных работ на 3-5%;

- олигополичный строительный рынок с ограниченным количеством игроков, который обуславливает получение высокой маржи строительными компаниями, что приводит к дополнительным затратам на 5-10%;

- недостаточный уровень квалификации заказчиков и подрядчиков по эффек-

Таблица 1.

[Систематизированным по открытым данным российских газохимических компаний автором]

Затраты на существующее производство полиэтилена Рынок ЕС

Виды затрат	Производство				
	Ближний Восток (этан)	РФ(нефта) центр РФ	РФ (СУГ) центр РФ	ЕС (нефтя)	РФ (нефтя) без пошлин
Затраты на производство	272	459	449	486	522
Сырье за вычетом выручки от доп. продукции	18	391	500	791	850
Всего	290	850	949	1277	1372

Рынок Китая

Виды затрат	Производство			
	Ближний Восток (этан)	РФ(нефта) В. Сибирь	Китай	РФ (нефтя) без пошлин
Затраты на производство	344	633	415	522
Сырье за вычетом выручки от доп. продукции	18	341	834	974
Всего	362	974	1249	1496

Таблица 2.

Затраты производства бутадиен-стирольных каучуков

[Систематизированным по открытым данным российских газохимических компаний автором]

Виды затрат	РФ при расчете по себестоимости бутадиена	РФ при расчете по альтернативной стоимости бутадиена	ЕС	Китай
Логистические затраты на транспортировку из РФ в ЕС/Китай	97/151	97/151		
Постоянные издержки	247	247	189	141
Переменные издержки	80	80	123	114
Сырье	1300	1490	1750	1836
Всего	1627	1817	2062	2091

тивному управлению крупномасштабным строительством, что повышает стоимость строительства на 5-10%.

Кроме всего вышеперечисленного, необходимо учитывать наличие в России высоких административных барьеров при получении необходимых разрешений на строительство промышленных объектов.

Литература

1. Bauer P. T. The rubber industry: a study in competition and monopoly. – 2015.
2. Bruijninx P. C. A., Weckhuysen B. M. Sha e gas revo ution: an opportunity for the production of biobased chemica s? // *Angewandte Chemie Internationa Edition*. – 2013. – Т. 52. – №. 46. – С. 11980-11987.
3. Chanchaichujit J., Saavedra-Rosas J. F. Using Simulation Tools to Model Renewable Resources: The Case of the Thai Rubber Industry. – Springer, 2017.

4. Coates A. The commerce in rubber: the first 250 years. – 2015. Bar ow C., Jayasuriya S., Tan C. S. The wor d rubber industry. – Rout edge, 2014.

5. Whiting A., Azapagic A. ife cyc e environmenta impacts of generating e ectricity and heat from biogas produced by anaerobic digestion // *Energy*. – 2014. – Т. 70. – С. 181-193.

6. Буренина И. В. и др. Стратегический анализ и оценка потенциала развития производства резиновых и пластмассовых изделий в Республике Башкортостан // *Интернет-журнал Науковедение*. – 2016. – Т. 8. – №. 1.

7. Малышева Т. В., Ганеева Г. А. Организация-экономические особенности распределительной логистики нефтехимических производств // *Вестник Казанского технологического университета*. – 2014. – Т. 17. – №. 21. – С. 431-434.

8. Прогноз долгосрочного социаль-

Таблица 3.
Полные затраты на производство полиэтилена с учетом возврата инвестиций.

Рынок ЕС.

Виды затрат	ЕС (нафта) сущ.	РФ (СУГ) новое центр	РФ (нафта) новое центр	РФ (СУГ) новое 3. Сибирь	РФ (этан) новое центр	БВ суг/нафта новое	БВ этан новое
Импортная пошлина							
Транспорт		131	131	138	131	34	34
Возврат на капиталовложения 1		435	519	433	402	370	283
Себестоимость производства	1181	652	467	492	530	442	256
Всего	1181	1218	1117	1063	1063	846	573

Рынок Китая

Виды затрат	Китай (нафта)	РФ (СУГ) Дальний Восток	РФ (нафта) Дальний Восток	РФ (СУГ) Западная Сибирь	Ближний Восток (суг/нафта)	Ближний Восток (этан)
Импортная пошлина		84	84	84	84	84
Транспорт		30	30	139	22	22
Возврат на капиталовложения	319	373	445	433	370	283
Себестоимость производства	1170	960	729	492	442	256
Всего	1489	1447	1288	1148	918	645

¹ С учетом 7-летнего периода окупаемости капиталовложений и повышающего коэффициента к стоимости строительства в Европе 1,6раз для Западной Сибири, 1,4 раз для центральной России, и 1,2 раза для Дальнего Востока.

но-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития РФ) Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70309010/#ixzz3RwaK700>

9. Сафиуллин М. Р., Сафиуллин А. Р., Ельшин Л. А. Оценка конкурентоспособности промышленного профиля Республики Татарстан в Приволжском федеральном округе //Экономический вестник Республики Татарстан. – 2014. – №. 2. – С. 5-10.

10. Фальцман В. К. Критические точки политики импортозамещения //Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – №. 2.

11. Фомина А. А., Чемагин А. В. Потребление синтетических каучуков в РФ //Каучук и резина. – 2015. – №. 3. – С. 38-41.

Possibilities of increasing the competitiveness of Russian enterprises in the markets of EU synthetic rubber

Smirnova S.M.

Moscow financial-industrial University «Synergy»

European Union countries are traditionally the major producers of synthetic rubber. In this region produced virtually a synthetic rubbers, the only

exceptions are isoprene rubbers. The competitiveness of the European synthetic rubber in the world market is provided by their high quality, economies of scale production, high level of customer service and large investments in research and development. The majority of synthetic rubbers, the European market is currently balanced, the exception is butadiene and isoprene rubbers (0.08 and 0.16 m. tons per year, respectively). Competitiveness in the market of synthetic rubbers in the EU Russian companies is significantly limited by the low capacity of the production facilities. So, higher capital costs for the construction of new petrochemical plants in Russia due to several factors, including outdated regulations and standards in construction compliance which requires the use of more materials and greater distances between plants than people in the world, which increases the cost of building new capacity by 5-10% and lengthens the construction time 3-4 years; low level of productivity and work culture compared to global practices, which leads to an increase in costs 3-5% and more; expensive logistics for delivery of equipment due to transportation of equipment for new plants for auto/raill. The increase in cost can be up to 20% depending on the location of manufacturing facilities, purchased equipment and

transport requirement; the harsh climate, which determines the use of materials with special properties, which increases the cost of works for 3-5%; oligopoly construction market with a limited number of players, which leads to the production of high-margin construction companies, which leads to additional cost of 5-10%; insufficient level of qualification of customers and contractors for effective management of large-scale construction, which increases the construction cost by 5-10%.

Key words: competitiveness, EU market, synthetic rubber, national economy, administrative barriers

References

1. Bauer P. T. The rubber industry: study in competition and monopoly. – 2015.
2. Bruijninx P. C. A., Weckhuysen B. M. Sha e gas revolution: an opportunity for the production of biobased chemicals //Angewandte Chemie International Edition. – 2013. – Т. 52. – No. 46. – Page 11980-11987.
3. Chanchaichujit J., Saavedra-Rosas J. F. Using Simulation Tools to Model Renewable Resources: The Case of the Thai Rubber Industry. – Springer, 2017.
4. Coates A. The commerce in rubber: first 250 years. – 2015. Bar ow C., Jayasuriya S., Tan C. S. The world rubber industry. – Routledge, 2014.
5. Whiting A., Azapagic A. Life cycle environmental impacts of generating electricity and heat from biogas produced by anaerobic digestion //Energy. – 2014. – Т. 70. – Page 181-193.
6. Burenina I. V., etc. The strategic analysis and assessment of potential development of production of rubber and plastic products in the Republic of Bashkortostan //the Online magazine Science of science. – 2016. – Т. 8. – No. 1.
7. Ma ysheva T. V., Ganeeva G.A. Organizational and economic features of distributive logistics of petrochemical productions //Bulletin of the Kazan technological university. – 2014. – Т. 17. – No. 21. – Page 431-434.
8. The forecast of long-term social and economic development of the Russian Federation until 2030 (it is developed by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation) the GUARANTOR System: <http://base.garant.ru/70309010/#ixzz3RwaK700>
9. Safiul M. R., Safiul A. R., Eshin A. Otsenka of competitiveness of an industrial profile of the Republic of Tatarstan in the Volga Federal District //the Economic bulletin of the Republic of Tatarstan. – 2014. – No. 2. – Page 5-10.
10. Faltzman V.K. Critical points of policy of import substitution //Russian business. – 2015. – Т. 16. – No. 2.
11. Fomina A. A., Chemagin A. V. Consumption of synthetic rubbers in the Russian Federation //Rubber and rubber. – 2015. – No. 3. – Page 38-41.

DSM в IoT: Усиленная модель консистентности по выходу

Бойко Павел Валентинович
соискатель, СПбГУ,
pavel_boiko@hotmail.com

Концепция DSM (от англ. Distributed shared memory, распределённая общая память) воплощается моделью консистентности данных в системе, алгоритмами взаимодействия узлов, а также программной реализацией. При этом модель консистентности является определяющей, так как обуславливает характеристики всей системы вплоть до производительности и удобства прикладного интерфейса разработчика. В статье упоминаются наиболее известные модели консистентности и предлагается новая гибридная усиленная модель консистентности по выходу, предлагаемая автором к использованию в сфере Интернета вещей (англ. Internet of things, IoT). Данная модель расширяет классическую модель консистентности по выходу, добавляя такие новые свойства как наличие жесткой связи между общими распределёнными и системными синхронизационными переменными и разделение захватов на эксклюзивные и неэксклюзивные. Новая модель гарантирует согласованность данных в различных узлах распределённой мультиагентной системы (MAC) и отличается от существующих тем, что позволяет минимизировать время существования уникальных данных в системе одновременно обеспечивая высокий уровень устойчивости к непреднамеренным ошибкам прикладного программиста.

Ключевые слова: Мультиагентные системы, распределённые системы, распределённая общая память, модель консистентности, Интернет вещей.

Введение

DSM (от англ. distributed shared memory) – это концепция совместно используемой (или общей) памяти, примененная к распределённым (слабо связанным) системам. В отличие от модели явной передачи данных (сообщений), модель общей памяти предоставляет процессорам системы возможность работы в едином адресном пространстве. Это позволяет реализовывать распределённые приложения тем же способом, что и классические, централизованные, а также относительно легко портировать уже существующее ПО, приспособив его для работы в распределённом окружении. По сравнению с моделью явной передачи данных, на смену операциям Send и Receive в данной концепции выходят операции Read и Write:

data = Read(address)

Write (address, data)

Базируясь на классических Send и Receive, новая абстракция скрывает всю сложность низкоуровневого взаимодействия узлов распределённой сети под более высокоуровневыми интерфейсами специальных системных библиотек или ядра операционной системы, что позволяет существенно упростить программирование распределённых систем, повысить надёжность и снизить стоимость создания конечных решений в данной области.

Впервые модель коммуникаций DSM была предложена в диссертации 1986 года [3] (автор использовал теперь редко употребляющееся наименование «shared virtual memory»). Организация виртуальной памяти была страничной, и когда происходило обращение к странице, отсутствующей в данный момент на конкретном узле системы, производилась пересылка этой страницы с другого узла сети. Новая система отлично зарекомендовала себя, обеспечивая простое программирование распределённых систем без общей физической памяти. Платой же стала относительно низкая производительность (по сравнению с механизмами простой пересылки сообщений). Интенсивные исследования последующих лет позволили нивелировать этот недостаток, предложив ряд менее строгих моделей консистентности (что обычно означает внедрение новых ограничений и допущений, а также требований к способам использования), стараясь сохранить баланс между удобством для разработчика (основной причиной появления DSM) и производительностью.

Концепция DSM применима к любым видам MAC или распределённых систем. Однако сфера устройств IoT – одна из наиболее бурно развивающихся, стимулирующая массовый интерес к распределённым системам – остаётся данной концепцией не охвачена. Адаптация технологии DSM к MAC для IoT позволит существенно упростить создание конечных распределённых решений, в том числе обладающих таким традиционно считающимся трудоёмким в реализации свойством как отказоустойчивость, сократив при этом время на разработку и стимулируя развитие массовых решений в данной области. Основой же любой DSM системы является модель консистентности, в которой желательно предусмотреть требования предметной области. В нашем случае – это требования повышенной отказоустойчивости и простоты использования DSM системы прикладным программистом.

Усиленная модель консистентности по выходу

Наиболее известные модели рассмотрены в работе [4], включая вопросы их влияния на язык программирования, компилятор и среду выполнения. Классификация же моделей была предложена годом позже, в книге [6]. На сегодняшний день известно около десятка основных моделей консистентности, однако исследования в данной области до сих пор продолжают, сосредоточившись в целом на нюансах той или иной модели, эффективности её реализации и привнесении в вычислительную систему дополнительных свойств. Ограничения данной статьи по объёму не позволяют описать, даже кратко, основные модели консистентности, поэтому лишь перечислим их, направив читателя к вышеуказанным источникам за подробным описанием и терминологией, используемой ниже. Основными моделями считаются: строгая, последо-

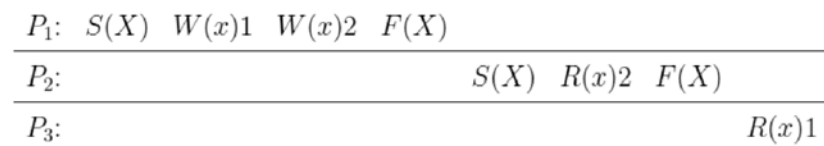


Рис. 1. Модель расширенной консистентности по выходу

вательная, причинная, PRAM, процессорная, слабая, по выходу, ленивая по выходу, по входу.

Перечисленные выше модели предлагают широкий выбор решений по сочетанию критериев величины накладных сетевых расходов и удобства программирования. Так как нашей задачей является создание отказоустойчивого механизма, основной стратегией был избран write-broadcast [3] подход. Несмотря на то, что ранее данный подход не был популярен в связи с повышенной нагрузкой на сеть, в условиях радиозэфира (или иной разделяемой и принципиально широкоэмитальной среды, что характерно для IoT решений) его недостатки нивелируются, что позволяет эффективно задействовать его с целью минимизации времени, в течение которого отдельный узел системы может обладать уникальными данными (которые не могут быть восстановлены в случае выхода данного узла из строя). В соответствии с данным решением, на первый взгляд, нам идеально подходит модель консистентности по выходу. Действительно, данная модель не требует так много пересылок данных как модели, перечисленные до неё, но, в то же время, минимизирует время обладания узлом уникальной информацией (что важно для обеспечения устойчивости системы ко сбоям отдельных узлов), так как в момент выхода из критической секции произведенные в общей памяти изменения должны быть распространены между остальными узлами сети.

Модели, перечисленные после, последним свойством уже не обладают – например, модель ленивой консистентности не только не гарантирует отправку измененных данных по выходу из критической секции, но и наоборот – старается повысить свою эффективность именно за счёт того, что требует рассылки данных только тем узлам, что явным образом нуждаются в них, и только тогда, когда они выполняют соответствующий запрос.

Модель консистентности по входу также не предоставляет подобных гарантий, однако содержит усовершенствование, которое представляется весьма ценным, и, в то же время, не являющимся

чем-то неотрывно связанным с идеологией самой модели: требование наличия связи общих переменных с синхронизационными переменными. Данным свойством хотелось бы дополнить модель консистентности по выходу (что позволит обеспечить контроль соблюдения прикладным программистом требований модели еще на этапе компиляции), не перенося, однако, другого свойства – модель консистентности по входу содержит новое понятие – «владелец» распределённой переменной.

Как следует из описания модели консистентности по входу, понятие «владелец» введено в неё лишь для того, чтобы узел, работающий с общими данными (которые, однако, в данный момент не интересуют другие узлы), мог работать с этими данными без какого-либо информационного обмена с остальными узлами (в том числе многократно входя и выходя из критической секции), снижая тем самым нагрузку на каналы передачи данных в системе. В нашей новой модели это свойство избыточно, так как противоречит стремлению минимизировать время существования уникальных данных в узле. А если, подобно модели консистентности по выходу, данные будут распространяться в системе в момент выхода узла из критической секции, необходимость в понятии «владелец» отпадает.

Второй интересный нам момент в модели консистентности по входу – разделение понятий эксклюзивного и неэксклюзивного захвата синхро-переменной. Свойство обеспечивает возможность одновременной работы нескольких узлов над одними и теми же данными (защищаемыми одной и той же синхро-переменной), если ими производятся только операции чтения. Свойство не является неразрывно связанным с другими свойствами модели и может быть из неё выделено.

Таким образом, мы готовы предложить новую модель – усиленную модель консистентности по выходу (англ. enhanced release consistency). По сути, представляющую собой оригинальную модель консистентности по выходу, дополненную двумя свойствами из модели консистентности по входу:

- Наличие связи между общими и синхронизационными переменными.

- Разделение захватов на эксклюзивные и неэксклюзивные.

Заметим, что модель ленивой консистентности по выходу можно представить аналогичным образом – как модель консистентности по выходу со свойством отложенной рассылки обновлений из модели консистентности по входу.

Введем нотацию, использующуюся в [4, 6], а также [5] (расширенный вариант). Пусть P_x – процесс номер x . Для удобства подразумеваем, что каждый процесс выполняется на отдельном узле. Операции чтения и записи будем обозначать соответственно R и W (от англ. read и write). Тройка $op(var)val$ будет обозначать операцию над памятью, где op – вид операции (R или W), var – обозначение адресуемого объекта (например, переменной), а val – значение, являющееся входным для операции записи или же выходным в случае операции чтения. Примем начальное значение всех переменных за 0. Через $S(sec)$ обозначим вход в критическую секцию с именем sec , через $F(sec)$ – выход из неё (от англ. start и finish). Расположим процессы системы по вертикали, а шкалу времени по горизонтали (рис. 1). Подразумевается, что имя критической секции (или, что то же самое, синхронизационная переменная) X проассоциировано с общей (распределённой) переменной x .

Рисунок 1 оказался бы справедливым и для модели консистентности по входу, так как консистентность обеспечивается тоже только после входа в соответствующую критическую секцию (что видно на примере процессов P_2 и P_3). Однако принципиальное отличие новой модели в том, что она использует операции входа в секцию типа $S(X)$ не для того, чтобы начать поиск соответствующих данных в сети, а лишь для того, чтобы дожидаться завершения их передачи в случае если передача к данному моменту еще не успела завершиться.

Новая модель гарантирует согласованность данных в различных узлах распределённой мультиагентной системы (MAC) и отличается от существующих тем, что позволяет минимизировать время существования уникальных данных в системе одновременно обеспечивая высокий уровень устойчивости к непреднамеренным ошибкам прикладного программиста, что демонстрируется в реализации системы МАКС DSM, описываемой в работах [1, 2].

Литература

1. Бойко П. В. Разработка прикладного API системы распределенной общей памяти МАКС DSM // Системный администратор.— 2017.— № 6.— С. 12–13.
2. Бойко П. В. Распределенная общая память как способ организации взаимодействия в мультиагентных системах // Инновации и инвестиции.— 2017.— № 3.— С. 113–117.
3. Li K. Shared virtual memory on loosely coupled multiprocessors: Tech. rep.: Yale Univ., New Haven, CT (USA), 1986.
4. Mosberger D. Memory consistency models // ACM SIGOPS Operating Systems Review.— 1993.— Vol. 27, no. 1.— P. 18–26.
5. Steinke R. C., Nutt G. J. A unified theory of shared memory consistency // Journal of the ACM (JACM).— 2004.— Vol. 51, no. 5.— P. 800–849.
6. Tanenbaum A. S. Distributed operating systems.— Pearson, 1994.— 648 p.— ISBN: 0132199084.

DSM in IoT: enhanced release consistency model

Boyko P.V.

St.Petersburg State University

The DSM (distributed shared memory) concept is embodied by a model of data consistency, algorithms for node interaction, and software implementation. Herewith, the consistency model is decisive, since it determines the characteristics of the entire system up to the productivity and convenience of the developer's application interface. The article mentions the most famous models of consistency and suggests a new hybrid enhanced release consistency model, proposed by the author for use in the field of IoT (Internet of things). This model extends the classical model of release consistency, adding such new properties as the presence of a rigid connection between the general distributed and system synchronization variables and the separation of distributed variables access into exclusive and non-exclusive. The new model guarantees data consistency in various nodes of the distributed multi-agent system (MAS) and differs from existing ones in order to minimize the time of existence of unique data in the system while providing a high level

of resistance to unintentional errors of the application programmer.

Keywords: Multi-agent systems, distributed systems, distributed shared memory, consistency model, Internet of things

References

1. Boyko P. V. Development of an application layer API for MACS DSM distributed shared memory system. — 2017.— No. 6. — Page 12-13.
2. Boyko P. V. Distributed shared memory as a method to organize the interaction in the multi-agent systems // Innovations and investments. — 2017.— No. 3. — Page 113-117.
3. Li K. Shared virtual memory on loosely coupled multiprocessors: Tech. rep.: Yale Univ., New Haven, CT (USA), 1986.
4. Mosberger D. Memory consistency models // ACM SIGOPS Operating Systems Review. — 1993.— Vol. 27, no. 1. — P. 18–26.
5. Steinke R. C., Nutt G. J. A unified theory of shared memory consistency // Journal of the ACM (JACM). — 2004.— Vol. 51, no. 5. — P. 800–849.
6. Tanenbaum A. S. Distributed operating systems. — Pearson, 1994. — 648 p. — ISBN: 0132199084.

Рекламные коммуникации в сфере образовательных услуг России

Соколов Максим Дмитриевич,
аспирант, РЭУ имени Г.В. Плеханова,
mdsokolov@mail.ru

Основной задачей статьи является рассмотрение основных факторов, подтверждающих или опровергающих степень необходимости участия маркетинга в развитии сферы образовательных услуг в России. Показан генезис маркетинговых концепций и его этапы. Выявлено влияние современных технологий и прочих внешних факторов на развитие высшей школы в России. Выявлены возможные форматы коммуникаций, направленные на привлечение целевой аудитории и повышения интереса к сфере высшего образования. Именно грамотный маркетинг услуг, реализованный в образовательной сфере и учитывающий всю специфику данного института, способен не только донести до широкой общественности информацию о сильных сторонах и возможностях того или иного учебного заведения, но и послужить мотиватором и дополнительным источником его всестороннего развития. Ключевые слова: маркетинг; образовательные услуги; развитие образовательных услуг в России; маркетинговые концепции; измерение эффективности; конкурентные преимущества; коммуникации.

Несколько десятилетий назад образование и бизнес рассматривались как сферы антагонистичные, и проникновение маркетинговых механизмов, инструментария в систему высшего профессионального образования не представлялось возможным, то в настоящем можно наблюдать становление рыночных отношений в сфере производства и оказания образовательных услуг.

Рассмотрение услуг в сфере образования в качестве объекта и его продвижения по колее маркетинга, то есть помещение этих услуг на рынок определяется большим количеством факторов. За короткий, по историческим меркам, промежуток времени сфера образовательных услуг изменилась, прежде всего, с точки зрения маркетинга. Основным индикатором эффективности и «порядочности» образовательной сферы в России стала рыночная экономическая система. С ее становлением уровень как образования, так и доверия к нему за последние десятилетия лет упал достаточно сильно. Всеми виной было открытие множества коммерческих организаций таких, как лицеи, экстернаты, частные институты, академии, курсы повышения квалификации и так далее. Во главу угла эти организации ставили наращивание прибыли, а не повышение уровня образования в стране.

Все это было в новинку, механизм рынка по самоликвидации недобросовестных участников еще не был запущен, спрос стремительно рос и не собирался падать. В итоге многие испытали на себе все последствия некачественно оказанных образовательных услуг в купе с нецелесообразными материальными затратами на эти услуги.

При рассмотрении данного периода с позиции маркетингового участия, стоит заметить, что продвижение услуг в сфере образования того времени было весьма примитивным, в виду того, что механизмы и суть маркетинга, были плохо знакомы и практически не освоены деятелями нового явления «рынок». Кроме того, маркетинговые инструменты того времени практически паразитировали на имеющейся на тот период репутации государственного института образования.

Генезис маркетинговых концепций в России проходил в несколько этапов, и, начиная с третьего этапа, очень плотно сотрудничал с системой высшего образования в РФ. Всего этих этапов было 4 [7,8]:

1. «Рынок продавца».

В этот период наблюдалось явное доминирование спроса над предложением, а, следовательно, период характеризовался ориентацией на производственный процесс, как таковой, и отсутствием зависимости от потребностей рынка. С зарождения маркетинга в России до конца 80-х.

2. «Рынок товаров».

Тогда в основную задачу маркетинга входило стимулирование покупателей на активное приобретение произведенного товара посредством информирования и создания заинтересованности. С начала 90-х и до середины 90-х.

3. «Рынок потребителя».

Чтобы совершить выбор, касающийся получения образовательных услуг, люди начинают вести себя примерно так же, как если бы их задачей было получение любой другой услуги или приобретение товара. С середины 90-х и до конца 90-х.

4. «Маркетинг отношений».

Сфера образовательных услуг по природе своей имеет крайне высокий уровень ответственности не только перед своими частными потребителями, но и перед обществом и страной в целом. Следовательно, и маркетинг, как инструмент продвижения и развития данной сферы, должен формироваться и осуществляться с не меньшей степенью ответственности и максимально соответствовать маркетингу отношений. С начала 2000-х и до сегодняшнего времени.

Развитие современных технологий и прочие внешние факторы оказали огромное влияние на высшую школу, для которой, теперь, стало необходимо найти спосо-

бы для создания конкурентных преимуществ. Сильные стороны компании или торговой марки составляют потенциальные конкурентные преимущества, становясь основой стратегии позиционирования и коммуникации [1]. Каждый вуз хочет являться первым вариантом выбора среди своей целевой аудитории. Именно поэтому наиболее актуальным методом является создание и поддержание грамотного и остающегося в памяти людей образа и бренда вуза.

Мнение целевой аудитории об образе учебного заведения формируется благодаря имиджу. Образ, который состоит из местоположения, названия, миссии, фирменного стиля, логотипа, истории, легенды, выдающихся личностей, сайта и других атрибутов, необходимо использовать так, чтобы привлекать и вызывать интерес с целью приобретения предложенных услуг. Соответственно любому высшему учебному заведению необходимо постоянно заниматься имиджем, так как целевая аудитория весьма непостоянна и капризна. У имиджа и его формирования есть один существенный недостаток, так как он представляет собой субъективное мнение и абсолютно неосознаваемый процесс, на который влияют такие внешние и внутренние факторы, как:

1. Известность вуза.
2. Рейтинг вуза.
3. Уровень преподавательского состава.
4. Уровень материально-технической базы.
5. Уровень инфраструктуры.

С 2013 г. многие из данных факторов используются и учитываются Министерством образования и науки РФ при проведении мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования, данные которого находятся во всеобщем доступе, что позволяет, прежде всего, обеспечить прозрачность и открытость вузов для общественности.

Наиболее широко ими используется брендинг, под которым понимается маркетинговый процесс по созданию, приданию и росту популярности марки (бренда) для потребителей [2,5,6]. Брендинг в высшем образовании является процессом управления, который формирует особые материальные и нематериальные характеристики, выделяющие вуз и делающие его в чем-то уникальным. В таком случае необходимо всегда помнить, что у уникальности быстро стираются границы. Бренд технологии доносят до целевой аудитории отличительные от его

конкурентов ценности и прививают ощущения близкого знакомства с брендом. Благоприятный имидж прежде всего:

1. Формирует лояльность целевой аудитории.
2. Создает барьеры для конкурентов.
3. Позволяет выводить новые услуги.
4. Позволяет налаживать тесные связи с ведущими отечественными и зарубежными организациями.
5. Делает вуз привлекательным для инвесторов.

Следовательно, создание и развитие бренда и имиджа становится первоочередной задачей любого вуза и должны решаться непосредственно специалистами по маркетингу и бренд-менеджменту.

Основная цель брендинга – индивидуализировать предлагаемый вуз и образовательную услугу на рынке, а также помочь потребителям идентифицировать ее как нечто отличное, лучшее, особенное, уникальное и неповторимое.

Однако, применение традиционных подходов к брендингу уже не может служить гарантией конкурентоспособности вуза, как производителя образовательных услуг, научных разработок и воспитательной миссии. Современное состояние высшего образования может быть охарактеризовано совпадением низких фаз двух кризисов одновременно, и проваливается оно не только потому, что случился финансовый кризис, но и потому, что произошел еще и демографический кризис. Основа любого позиционирования – отделиться, дифференцироваться, но вузы не занимаются этим и остаются похожими друг на друга [3]. Кроме того, коммуникации в вузах практически не отличаются друг от друга, они стараются добиться продажи своих товаров одними и теми же способами. Сейчас количество мест в вузах больше, чем количество учеников на место – конкуренции просто нет, она мертва, а мы продолжаем наблюдать бездумное увеличение выпуска специалистов. В связи со всем вышеперечисленным у покупателя возникает ситуация индифферентности. Один кризис накладывается на другой. В данных условиях, следует дифференцироваться по торговому предложению, по цене, по коммуникациям, но если взглянуть глубже, то видно, что торговые предложения экономических вузов слишком схожи, чтобы дифференцироваться за счет, того что они продают. Согласно теории позиционирования, предложенной Траутом 40 лет назад, цена является наихудшим параметром конкурентного превосходства. Значит вузам наиболее

эффективно конкурировать по контенту и формату коммуникаций. Создавая креативные, инновационные коммуникации с целевыми аудиториями есть шанс найти таких абитуриентов, которые будут целевой покупательской аудиторией, отвечающей двум признакам:

1. Аудитории интересен данный вуз.
2. Вуз может дать что-то новое аудитории, которая интересна ему с материальной, технической и технологической точек зрения.

Для коммуникации были намечены наиболее эффективные, в настоящее время, средства коммуникации неявного характера, закамouflированного влияния.

В заключении хотелось бы сказать, что, ситуация постепенно нормализуется и имеет определенно положительную динамику – качество образования постоянно повышается как в узкоспециализированных учебных заведениях, так и среди многопрофильных вузов. Наиболее передовые и профессиональные из них прикладывают действительно большое количество сил и средств к тому, чтобы соответствовать и современным, динамично развивающимся требованиям, и теоретическому, можно сказать классическому, представлению о достойном образовании. Тем не менее, без правильного продвижения и поддержки, современное российское образование слишком долго будет восстанавливать утраченный имидж и прежний уровень доверия – не говоря уже о том, чтобы этот уровень превзойти. Именно грамотный маркетинг услуг, реализованный в образовательной сфере и учитывающий всю специфику данного института, способен не только донести до широкой общественности информацию о сильных сторонах и возможностях того или иного учебного заведения, но и послужить мотиватором и дополнительным источником его развития. Фактически, маркетинг – это именно тот инструмент, который связывает потребителя и производителя, позволяя первому найти наиболее подходящий вариант, а второму – понять, что необходимо потребителю и в каком направлении следует работать, чтобы усовершенствовать свой товар или услугу, чтобы сделать ее более качественной, а значит, и полнее удовлетворяющей запросам тех самых потребителей. Резюмируя, можно сказать, что вуз без паблисити – «мертвый дом», вуз без рекламы – проваленный набор студентов [4].

Также стоит отметить, что необходимо пытаться создавать новые форматы

коммуникации, чтобы у покупателя вернулось ощущение того, что от него что-то зависит и потребитель начнет делать осознанный вывод о том, что образование можно получить разное, а значит в будущем в зависимости от того, какой вуз абитуриент выбрал – он сможет получить разный доход и разную роль в обществе.

Литература

1. Ламбен, Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. - СПб.: Питер, 2007. – 795 с.

2. Аакер, Д. Создание сильных брендов. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. – 440 с.

3. Райс, Э. Позиционирование: битва за узнаваемость/ Э. Райс, Дж. Траут. - СПб.: Питер, 2001. – 272 с.

4. Новаторов, В.Е.. Социально-ориентированный маркетинг: история, теория, технология. – М.: Планета музыки, 2015, – С.300.

5. Киселев, В.М. Плехановский брендбук: современный арсенал технологий брендинга/ В.М. Киселев, С.В. Савинков, Е.Г. Гудкова, А.В. Иванов, А.В. Федорова // XIX Международная научно-практическая конференция заведующих кафедрами маркетинга, рекламы и связей с общественностью, дизайна и смежных направлений/ Сборник материалов. - М.: МосГУ, 2015. - С. 164-176.

6. Киселев, В.М. Конвергентная концепция брендинга для корпоративного поведенческого проектирования/ Киселев В.М., Коркачева О.В., Савинков С.В., Иванов А.В., Федорова А.В.// Вестник Рос-

сийского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2015.- № 5.- (83).- С. 119-131

7. Киселев, В.М. Трансформация маркетинговых парадигм (циклическая динамическая модель)/ Киселев В.М., Сяглова Ю.В.- Рукопись депонирована в РАО. Свидетельство № 23672 от 05.04.2016

8. Киселев, В.М. Закономерности и прогноз трансформации маркетинговых парадигм/ Киселев В.М., Сяглова Ю.В.- Рукопись депонирована в РАО. Свидетельство № 23784 от 29.04.2016

Advertising communications in the sphere of russian educational services Sokolov M.D.

Plekhanov Russian University of Economics

The main goal of the article is to consider the main factors that confirm or disprove the need for marketing involvement in the development of the educational services in Russia. The genesis of marketing concepts and its stages is shown. The influence of modern technologies and other external factors on the development of higher

education in Russia is revealed. Possible formats of communications are identified, aimed at attracting the target audience and increasing interest in higher education. It is literate marketing of services, implemented in the educational sphere and taking into account the specifics of this institution, is able not only to inform the general public about the strengths and opportunities of an educational institution, but also serve as a motivator and an additional source of its all-round development.

Keywords: marketing, educational institutes; developing of educational institutes in Russia; marketing concepts; performance measurement; competitive advantages; communication.

Reference:

1. Lamben, J.Zh. Management focused on the market. - St. Petersburg: Peter, 2007. - 795 p.

2. Aaker, D. Creating strong brands. - M.: Grebennikova Publishing House, 2003. - 440 p.

3. Rice, E. Positioning: the battle for recognition/ E. Rice, J. Trout. - St. Petersburg: Peter, 2001. - 272 p.

4. Novatorov, VE. Socially-oriented marketing: history, theory, technology. - Moscow: The Planet of Music «», 2015, - P.300.

5. Kiselev, V.M. Plekhanov's brand book: a modern arsenal of branding technologies / V.M. Kiselev, S.V. Savinkov, E.G. Gudkova, AV. Ivanov, AV. Fedorova // XIX International Scientific and Practical Conference of the Heads of the Departments of Marketing, Advertising and Public Relations, Design and Related Directions / Collection of Materials. - Moscow: MosGU, 2015.- P. 164-176.

6. Kiselev, V.M. Convergent concept of behavioral branding corporate design/ V. M. Kiselev, O. V. Korkacheva, Savinkov S. V., Ivanov A. V., and Fedorova, A. V. // Bulletin of the Plekhanov Russian University of Economics. 2015.- № 5.- (83).- P. 119-131.

7. Kiselev, V.M. the transformation of the marketing paradigm (cyclic dynamic model)/ Kiselev V.M., Syaglova Y.V.- Manuscript deposited in RAO. Certificate No. 23672 from 05.04.2016.

8. Kiselev, V.M. Patterns and forecast the transformation of the marketing paradigm/ Kiselev V.M., Syaglova Y.V.- Manuscript deposited in RAO. Certificate No. 23784 from 29.04.2016.

Государственно-частное партнерство: зарубежный опыт и российская практика

Волков Леонид Валерьевич

кандидат экономических наук, Финансовый университет при Правительстве РФ

Государственно-частное партнерство как необходимый институт современной экономики сравнительно недавно используется в российской практике, поэтому важным является использование зарубежного опыта для совершенствования российской практики. В статье рассматривается практика применения ГЧП в зарубежных странах, особенности разных форм ГЧП, а также проблемы российской практики ГЧП.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, зарубежный опыт, российская практика, концессионные соглашения

Зарубежная практика. Лидерами в области государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) являются страны с давно сложившимися рыночными отношениями: Великобритания, США, Франция и Германия.

Наиболее показательный опыт ГЧП до настоящего времени наработан в Великобритании¹. Общая стоимость проектов ГЧП, которые были приняты после запуска в 1992 году программы ГЧП, составляет больше 60 млрд. фунтов (100 млрд. долл.). ГЧП также активно используется в Австралии, Канаде, Франции, Германии, ЮАР, странах Восточной Европы². Наиболее распространенная область применения – дорожное строительство. На втором месте после дорожного строительства по объему инвестиций в ГЧП – медицина и образование (строительство больниц, госпиталей и последующее управление ими)³.

За последние 20 лет в Европе реализовано более чем 1400 проектов ГЧП с оценочной стоимостью инвестиций около 260 млрд. евро⁴.

Наиболее крупными проектами ГЧП в Европе, реализованными в течение последних 10 лет, являются следующие объекты (таблица 1).

Диапазон возможных основных направлений применения ГЧП в Европе очень широк – строительство дорог, государственных зданий, оборонной инфраструктуры, школ и университетов и т.д. (таблица 2).

В разных странах существуют абсолютно разные практики регулирования ГЧП. Так, в Германии, Польше, Румынии, Словении, Южной Корее, Литве, Кыргызстане, Молдове приняты специальные законы о ГЧП. Во многих странах СНГ действуют законодательные акты о концессиях, госзакупах, разделе продукции и т.д.⁵ Кроме того, во многих странах созданы специальные институты развития ГЧП: агентства (США, Великобритания, Голландия), государственные корпорации (Италия, Новая Зеландия), ассоциации (Франция)⁶.

При определенном сходстве практики ГЧП во многих странах имеются и определенные различия. Так, в странах англо-саксонской правовой системы при выборе частного партнера государство проводит три отдельных тендера: на проектирование, на строительство, на эксплуатацию (содержание, управление). А во Франции же существует один тендер на все виды работ.

В широком смысле к основным формам ГЧП можно отнести⁹:

- любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса;
- государственные контракты;
- арендные отношения;
- финансовую аренду (лизинг);
- государственно-частные предприятия;
- соглашения о разделе продукции (СРП);
- совместные венчурные компании;
- концессионные соглашения.

Международной ассоциацией проектного финансирования (International Project Finance Association¹⁰) выделяются три разновидности ГЧП:

1) привлечение частного партнера в проекты под контролем государства путем продажи как миноритарного, так и контрольного пакета акций;

2) заключение долгосрочных контрактов, в соответствии с которыми государство обязуется на долгосрочной основе приобретать у бизнеса предоставляемые им высококачественные услуги.

Это связано с тем, что за бизнесом признается возможность более эффективного операционного управления. Такие долгосрочные контракты могут быть заключены с использованием концессионных или франчайзинговых механизмов. При этом такие контракты содержат не только обязательства частного партнера по оказанию определенных услуг на долгосрочной основе, но и его ответственность за надлежащее поддержание и обновление имеющихся у него активов, а также необходимость создания новых активов для поддержания на достаточном уровне качества предоставляемых услуг,

3) партнерские соглашения, в которых определяющими для проекта являются накопленный опыт частного партнера, его инновационный, производственный, технологический и финансовый потенциал для максимально эффективного использования переданных ему по соглашению государственных активов.

В зависимости от формы ГЧП в обязанности частного бизнеса могут входить следующие функции: проектирование, строительство, эксплуатация, ремонт и другая подобная деятельность.

Основные виды ГЧП, которые используются в международной практике, представлены в таблице 3.

Из широкого многообразия видов ГЧП, которые используются в международной практике, отечественный подход, предусмотренный ФЗ «О концессионных соглашениях», отдает предпочтение только одному виду (строительство, управление, передача – Build Operate Transfer). Тем самым значительно сужаются возможности как государства, так и частного бизнеса по оптимальному использованию ресурсов.

Практика и проблемы ГЧП в России. Общепринятого определения, как и специального Федерального закона о ГЧП, в России до последнего времени не существовало. Среди экспертов также не было единого мнения о необходимости специального федерального закона о ГЧП. Одни считали, что нужен специальный федеральный закон о ГЧП. Другие считали, что в сфере нормотворчества о ГЧП следует ограничиться развитием регионального законодательства, в то время как наличие специального федерального закона, который будет содержать излишне ограничительные требования, будет являться сдерживающим фактором для внедрения института ГЧП в экономическую практику¹².

Одним из основных направлений развития ГЧП в России стали концессионные соглашения, реализация которых определяются ФЗ от 21 июля 2010 года «О концессионных соглашениях». Кроме этого закона стали действовать региональные и местные законы о ГЧП более широкого применения (более чем в 30 субъектах РФ). Так, Правительство Санкт-Петербурга еще в 2006 г. приняло закон «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах». Определения государственно-частного партнерства присутствуют в законах о ГЧП, принятых в некоторых субъектах Российской Федерации: Санкт-Петербурге, Томской области, Нижегородской области.

Таблица 1
Крупные проекты ГЧП в Европе⁵

Контракт	Страна	Сектор	Год	€ млн
Мессина, мост	Италия	Мост	2006	3000
Платная дорога CSB	Греция	Дорога	2007	2100
Город Карцан – спортивные сооружения	Венгрия	Спорт	2007	1350
Oosterweel Link	Бельгия	Туннель	2004	1300
HSL Зунд – высокоскоростная железная дорога	Нидерланды	Железная дорога	2001	1200
Автомобильные дороги Коринф – Триполи – Каламата и Лефотро – Спарта	Греция	Дорога	2007-2008	1000
Город Деванья – спортивные сооружения	Венгрия	Спорт	2007	885
Брешиа – Миган – платная дорога	Италия	Дорога	2005	860
Дорога Сексард – Бой-Печ	Венгрия	Дорога	2007	855
A5 Острегион Автобан	Австрия	Дорога	2006	850
A2 Автострада	Польша	Дорога	2004	840
Сегарра-Гаригес, оросительный проект	Испания	Канал	2002	800
Метро, Салоники, первая фаза	Греция	Железная дорога	2005	798

Таблица 2
Применение ГЧП в Европе (по секторам)⁶

Страна	Государственные здания	Оборона	Жилье	Здравоохранение и госпитали	ИТ-технологии	Порты	Турьмы	Железные дороги	Дороги	Школы и университеты	Спорт и отдых	Вода и сточные воды
Австрия				X				X				X
Бельгия											X	X
Дания											X	
Финляндия	X			X				X	X			
Франция		X		X			X	X				
Германия	X	X					X	X		X	X	
Греция										X		
Венгрия										X	X	
Ирландия			X					X	X	X		X
Италия	X		X	X		X		X	X			
Нидерланды	X							X	X	X		X
Норвегия								X	X			
Португалия				X				X	X			
Румыния	X				X							X
Испания				X				X	X			
Швеция									X			
Великобритания	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X

Закон Чувашской Республики от 20 декабря 2010 г. «Об участии Чувашской Республики в проектах государственно-частного партнерства» так определяет ГЧП. «ГЧП – взаимовыгодное сотрудни-

чество ЧР с частным партнером на основе соглашения о ГЧП в целях создания, реконструкции, модернизации, обслуживания, эксплуатации объектов социальной и инженерной инфраструктуры,

Таблица 3
Виды ГЧП, используемые в международной практике¹¹

Тип	Описание	Передача прав собственности	Длительность партнерства	Соглашение
Эксплуатация и поддержка / (Operate and Maintain)	Данная схема предусматривает заключение контракта на эксплуатацию государственной собственности частной организацией и ее текущий ремонт на определенный период времени	В собственности государства на период действия контракта	На период действия контракта	Сервисное соглашение
Проектирование, строительство (поддержка) / Design and Build	Частная организация заключает контракт на проектирование и постройку проекта на собственные средства. Государство выплачивает определенную сумму после завершения строительных работ	После завершения строительства	До передачи права собственности	Соглашение об управлении
Проектирование, строительство, лизинг, передача / Build Lease Transfer	Частная организация на собственные средства проектирует и осуществляет постройку проекта, а затем передает имущество в собственность государству с помощью лизинга	После завершения лизинговых платежей	До передачи права собственности	Лизинг
Проектирование, строительство, финансирование, эксплуатация и поддержка / Design Build Finance Operate	Частная организация заключает контракт на проектирование, постройку, финансирование в течение определенного периода. Государство оплачивает предоставление услуг в течение периода, пока частная организация осуществляет эксплуатацию объекта.	В собственности и государства на период действия контракта	На период действия контракта	Концессионное соглашение
Строительство, управление, передача / Build Operate Transfer или Реконструкция, управление, передача / Rehabilitate Operate Transfer	Частная организация заключает концессионный контракт на проектирование, строительство, финансирование и управление объектом в течение определенного периода. Организация получает выручку от вложенных средств в течение срока действия контракта на заранее оговоренных условиях. Срок действия концессии обычно заметно короче, чем срок эксплуатации объекта.	Перед окончанием действия контракта	До передачи права собственности	
Проектирование, строительство, владение, эксплуатация / Build Own Operate	Частная организация заключает концессионный контракт на проектирование, строительство, финансирование и управление объектом в течение всего срока эксплуатации объекта	В собственности частной организации в течение всего срока эксплуатации	В течение длительности контракта	Передача прав частной стороне

обеспечения в соответствии с законодательством РФ и законодательством ЧР эффективного использования имущества, находящегося в государственной собственности ЧР». В роли частного партнера может выступать юридическое лицо, индивидуальный предприниматель либо объединение индивидуальных предпринимателей и (или) коммерческих организаций, действующих на основании договора простого товарищества.

В 2007 году на базе Внешэкономбанка СССР в качестве специализированного института развития был создан

Банк развития. Федеральный закон от 17.05 2007 г. №82-ФЗ «О Банке развития» прямо предусматривает, что Внешэкономбанк участвует в реализации проектов по созданию объектов инфраструктуры особых экономических зон и иных объектов, а также в порядке, установленном Правительством РФ, участвует в реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях ГЧП. В качестве структурного подразделения Внешэкономбанка создан специальный центр ГЧП.

После принятия в 2005 году ФЗ «О концессионных соглашениях» к концу 2009 года были подписаны соглашения только по четырем объектам. Причем в дальнейшем как минимум один из этих проектов, не смог привлечь частное финансирование в достаточном объеме и сейчас финансируется на бюджетные средства (таблица 4). В Великобритании в похожей ситуации после принятия соответствующего закона в 1992 году за аналогичные четыре года (1992-1996 гг.) таких проектов было заключено 10, а сейчас там каждый год стартует уже 3-4 новых проекта. Всего в Великобритании каждый год запускается 50-60 новых проектов ГЧП (см. рисунок 1).

Все перечисленные в таблице 4 проекты были профинансированы из средств Инвестиционного фонда РФ. Небольшая часть проектов ГЧП была реализована регионами в рамках регионального законодательства. Интересным представляется опыт ГЧП-проекта по строительству электроподстанций в Московском регионе, реализованный совместно с Правительством Москвы, Банком ВТБ, РАО ЕЭС. Проблема дефицита понижающих электроподстанций для города Москвы стала особо актуальной после известной аварии летом 2005 год на подстанции Чагино., которая чуть ли не на сутки обесточила половину Москвы. После этого чрезвычайного события в целях сохранения энергетической безопасности и обеспечения устойчивого развития столицы Правительство Москвы совместно с ОАО РАО «ЕЭС России» разработало комплексную программу развития системы электроснабжения города Москвы на 2006-2010 гг., которая представляет собой совокупность инвестиционных программ сетевых и генерирующих компаний по строительству и реконструкции электроэнергетических объектов. Составной ее частью стала программа строительства понижающих питающих центров, реализация которой осуществляется на принципах ГЧП. ЗАО «ВТБ Управление проектами» (дочернее подразделение банка ВТБ) совместно с профильными подразделениями Правительства Москвы разработало принципы и условия реализации данного инвестиционного проекта. В соответствии с разработанной схемой была создано SPV - ОАО «Энергокомплекс», принимающее на себя обязательства в рамках инвестиционных контрактов с Правительством Москвы по проектированию и строительству 14 понижающих электроподстанций высокого напряжения с кабельными заходами в раз-

личных районах города Москвы с общей трансформаторной мощностью 4320 МВА, что должно покрыть около трети потребности столицы.

Общий объем капитальных вложений по данному проекту должен составить более 100 млрд. руб. В настоящее время построено 5 подстанций, еще 5 находятся в стадии строительства, а оставшиеся 4 – на стадии проектирования.

В рамках реализации данного проекта были подписаны Соглашения о взаимодействии Правительства Москвы и ОАО РАО «ЕЭС России» при реализации инвестиционных программ по строительству и реконструкции электроэнергетических объектов для недопущения дефицита мощности и повышения надежности электроснабжения потребителей Москвы, Программа взаимодействия ВТБ с Правительством Москвы от 31 августа 2006 г. Правительством Москвы выпущены следующие нормативные акты: распоряжение от 21 февраля 2006 г. N 250-РП «О внебюджетном финансировании строительства электроподстанций высокого напряжения» и постановление от 25 августа 2009 г. № 808-ПП «О реализации инвестиционных программ по строительству и реконструкции электроэнергетических объектов в 2006-2008 гг. и задачах на 2009 год в рамках Соглашения о взаимодействии Правительства Москвы и ОАО РАО «ЕЭС».

Изучение практики применения ГЧП показало следующие основные проблемы развития ГЧП в России.

Во-первых, невысокий уровень развития законодательной базы. Вплоть до последнего времени на федеральном уровне отсутствовал соответствующий базовый закон и легальное определение ГЧП. Некоторые регионы пытались устранить данный пробел за счет принятия собственных законов, но при этом каждый из них пытался придумать собственное определение ГЧП. Так, Закон Чувашской Республики предусматривает следующие формы ГЧП: 1) заключение концессионных соглашений в соответствии с ФЗ «О концессионных соглашениях»; 2) заключение государственных контрактов на поставки товаров для государственных нужд в соответствии с ФЗ «О размещении заказов ... для государственных и муниципальных нужд»; 3) участие в создании особых экономических зон в соответствии с ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ»; 4) участие в уставных капиталах ОАО; в иных формах, не противоречащих законодательству РФ и законодательству Чувашской Республики.

Таблица 4

Концессионные соглашения в России

Источник: Развитие инфраструктуры в России: новые задачи, старые проблемы. Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России. – М.: 2010, апрель.

	Источники финансирования, млрд руб.				
	Гос. бюджет	Инвест фонд	Частный капитал	Сумма	Государственный капитал
Западный скоростной диаметр	54,1	50,7	107,9	212,7	49,3%
Новый выход на МКАД с федеральной трассы М1		11	14,7	25,7	42,8%
Магистраль Москва – Санкт-Петербург, 15 - 58 км	23		37	60	38,3%

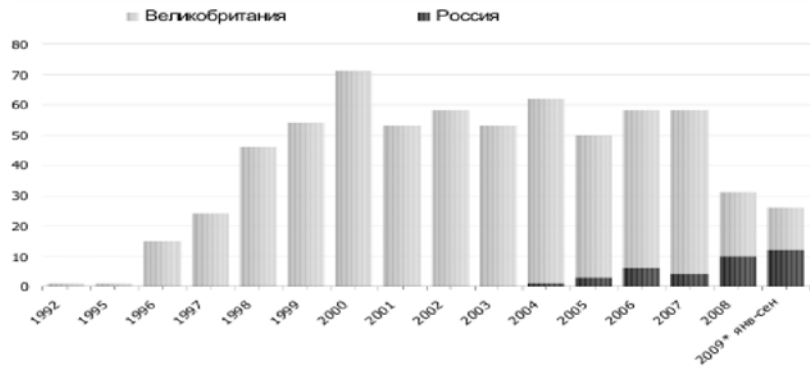


Рисунок 1. Количество подписываемых ГЧП проектов в Великобритании и России

Источник: Развитие инфраструктуры в России: новые задачи, старые проблемы. Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России. – М.: 2010, апрель.



Рисунок 2. Экономическая схема взаимодействия участников ГЧП-проекта по строительству электроподстанций в г. Москве

При таком широком определении размываются границы понятия ГЧП – это и государственные закупки, и создание особых экономических зон, и участие в акционерном капитале ОАО. Под такое определение может попасть любое гражданско-правовое отношение органов государственной власти с коммерческими

организациями, в которых первые выступают в роли субъекта гражданского права: от закупки скрепок для канцелярии министерства до взаимодействия с акционерными обществами, созданными в результате приватизации в 90-х годах XX века. Для преодоления региональной разнголосоицы в деле определения ГЧП

Экспертным советом по законодательству о ГЧП Комитета по экономической политике и предпринимательству Государственной Думы был разработан модельный закон субъекта РФ «Об участии субъекта РФ, муниципального образования в проектах ГЧП». Но и данный модельный закон носит рамочный характер, не создает при этом каких-либо новых норм и фактически перечисляет нормы, которые содержатся в других законах. Такое дублирование создает лишь определенный хаос, в еще большей степени размывая границы института ГЧП.

Во-вторых, невысокая квалификация чиновников, непонимание ими целей и задач ГЧП, доминирование у них процессно-ориентированного подхода и отсутствие проектного мышления, желание уйти от ответственности препятствует эффективной коммуникации в рамках ГЧП. По мнению специалистов Экспертного института, «складывается устойчивое впечатление, что интерес к ГЧП со стороны государства имеет скорее декларативный характер, тогда как бизнес более прагматичен, поскольку активно ищет возможности участия в совместных с государством проектах»¹³.

В-третьих, российская практика отличается неравноправием государства и частного бизнеса. Так, в соответствии со ст. 15 ФЗ «О концессионных соглашениях» концессионное соглашение может быть расторгнуто на основании решения суда в случае существенного нарушения условий концессионного соглашения. При этом п. 2 данной статьи под существенным нарушением условий соглашения понимает только нарушения со стороны концессионера (частного бизнеса), а нарушения со стороны концедента (государства) не являются существенными. Таким образом, даже в случае существенных нарушений условий со стороны государства, частный бизнес не имеет права даже в судебном порядке требовать расторжения контракта. Например, в случае несвоевременного подведения государством к строящемуся объекту инженерных коммуникаций или несвоевременного сноса ветхих зданий, которые принадлежат государству, но находятся на земельном участке, предоставленном в концессию, и препятствуют соответственно своевременному началу строительных работ.

В-четвертых, как на законодательном уровне, так и в практике подписания соглашений о формировании ГЧП отсутствует четкое распределение рисков между партнерами (государством и частным бизнесом).

В-пятых, реальные интересы как государственных органов, так и частного бизнеса зачастую лежат за пределами эффективного сотрудничества по созданию объектов инфраструктуры и/или оказания публичных услуг в рамках партнерства. Так, частный бизнес в первую очередь рассматривает ГЧП как возможность получения доступа к бюджетному финансированию и определенных преференций, а государство не совсем понимает преимущество привлечения частного бизнеса к реализации проектов. Особенно это было актуально, когда в предкризисный период 2006-2008 гг. бюджет государства особенно не страдал от недостатка финансовых ресурсов. Кроме того, коммерческие банки также не проявляют особую заинтересованность в финансировании проектов ГЧП. Это связано с длительными сроками окупаемости, несовершенством правовой базы, избыточным административным вмешательством со стороны государства в равноправное партнерство.

В-шестых, российская экономическая практика отличается коротким горизонтом стратегического планирования. «Правила игры» в течение сроки реализации проекта должны быть стабильны. Проекты ГЧП в большинстве случаев являются долгосрочными, поэтому нужна система, которая может работать на 20 лет и более. Но в условиях нынешнего кризиса таких условий планирования нет ни у государства, ни у бизнеса.

В-седьмых, российский концессионер не имеет прав привлекать дополнительные кредитные ресурсы под залог объекта концессионного соглашения или под залог прав требований по концессионному соглашению. Отчуждение объекта концессионного соглашения концессионером не допускается. Закон о концессионных соглашениях прямо запрещает и передачу в залог, и отчуждение объектов концессионных соглашений. В то время как в странах с установившейся практикой ГЧП (Великобритания, Австралия) кредитование под залог прав требований по концессионному соглашению, под залог объекта концессионного соглашения, под залог активов и доли в SPV является одним из основных источников финансирования проектов ГЧП. В российских же условиях партнером государства по концессионным соглашениям могут стать только компании, которые обладают огромными свободными собственными ресурсами для реализации крупных инфраструктурных проектов, что значительно ограничивает привлечение инвестиций

в эту сферу. В немалой степени из-за этого в течение 5 лет действия закона о концессиях в России подписано всего лишь 4 соглашения о ГЧП.

Таким образом, несмотря на уже десятилетнюю практику ГЧП в России, имеется множество проблем в сфере ГЧП, требующих решения в первую очередь со стороны государства. Важность развития института ГЧП в России обусловлена тем, что без привлечения частного капитала проблему изношенной инфраструктуры во всех социально-экономических сферах, которая является второй частью извечной российской проблемы «дураки и дороги», не решить.

Литература

1. European Commission, Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, 2003.
2. Kapellar A., Nemoz M. Public-Private Partnerships in Europe – Before and During the Recent Financial Crisis – European Investment Bank, Economic and Financial Report, 2010/4.
3. Louis Gannigan “Increasing Effectiveness of Public Private partnerships in the Irish Construction Industry”;
4. Malcolm Orkar. Review of the Private Finance Initiative (PFI). A Performance Perspective (UK) – London, 2010.
5. World Bank Group Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report, Washington, D.C., 2003
6. Амурец Д.М. Государственно-частное партнерство // Справочник руководителя учреждения культуры, 2005, №12.
7. Барьеры развития механизма ГЧП в России. Аналитический доклад – М.: НПФ «Экспертный институт», 2010.
8. Варнавский В.Г. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010.
9. Высоцкий А.Е. Развитие государственно-частных партнерства в железнодорожном строительстве России (вторая половина XIX – начало XX века). Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук – СПб.: 2010.
10. Гладов А.В. и др. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и институциональные основы // Вестник СамГУ, 2008, №7.
11. Государственно-частное партнерство и перспективы его развития в Беларуси. – Минск, Исследовательский центр ИПМ, 2010.
12. Кашин С. Британия на хозрасчете // Секрет фирмы, 2005, №30.
13. Развитие инфраструктуры в России: новые задачи, старые проблемы.

Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России. – М.: 2010, апрель.

14. <http://www.ipfa.org/>

15. www.rspp.ru/

Ссылки:

1 Следствием деятельности Правительства Маргарет Тэтчер по приватизации объектов государственной собственности, а также деятельности Правительства Дж. Мэйджора и Т. Блэра по развитию института ГЧП в Великобритании стало снижение численности госслужащих более чем в 1.5 раза (с 750 тыс. в 1976 г. до 475 тыс. в 1999 г.). См.: Кашин С. Британия на хозрасчете // Секрет фирмы, 2005, №30.

2 Развитие инфраструктуры в России: новые задачи, старые проблемы. Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России. – М.: 2010, апрель.

3 <http://www.ifsl.org>

4 Kapellar A., Nemoz M. Public-Private Partnerships in Europe – Before and During the Recent Financial Crisis – European Investment Bank, Economic and Financial Report, 2010/4.

5 Louis Gannigan “Increasing Effectiveness of Public Private partnerships in the Irish Construction Industry”; Развитие инфраструктуры в России: новые задачи, старые проблемы. Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России. – М.: 2010, апрель.

6 Louis Gannigan “Increasing Effectiveness of Public Private partnerships in the Irish Construction Industry”; Развитие инфраструктуры в России: новые задачи, старые проблемы. Обзор центра макро-

экономических исследований Сбербанка России. – М.: 2010, апрель.

7 Государственно-частное партнерство и перспективы его развития в Беларуси. – Минск, Исследовательский центр ИПМ, 2010.

8 Гладов А.В. и др. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и институциональные основы // Вестник СамГУ, 2008, №7.

9 Амуниц Д.М. Государственно-частное партнерство // Справочник руководителя учреждения культуры, 2005, №12.

10 <http://www.ipfa.org/>

11 www.rspp.ru/

Attachment.aspx?Id=10475

12 Барьеры развития механизма ГЧП в России – М: НПФ «Экспертный институт», 2010.

13 Барьеры развития механизма ГЧП в России. Аналитический доклад – М.: НПФ «Экспертный институт», 2010.

Public-private partnership: foreign experience and Russian practice Volkov L.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Public-private partnership as an essential institution of modern economy is used in Russian economy recently. So it is very important to use foreign experience for development of Russian practice of PPP.

The article considers the study of foreign experience of PPP, particular qualities of different forms of PPP and main problems of Russian practice of PPP.

Keywords: public-private partnership, foreign experience, Russian practice, concession agreements

References

1. European Commission, Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, 2003.
2. Kapellar A., Nemoz M. Public-Private Partnerships in Europe – Before and During the Recent Financial Crisis – European Investment Bank, Economic and Financial Report, 2010/4.
3. Louis Gannigan “Increasing Effectiveness of Public Private partnerships in the Irish Construction Industry”;
4. Malcolm Orkar. Review of the Private Finance Initiative (PFI). A Performance Perspective (UK) – London, 2010.
5. World Bank Group Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report, Washington, D.C., 2003
6. Amunts D.M. Public-private partnership//Reference book by the head of cultural institution, 2005, No. 12.
7. Barriers of development of the mechanism of PPP in Russia. The analytical report – М.: NPF Expert Institute, 2010.
8. Varnavsky V.G., etc. Public-private partnership: the theory and the practitioner – М.: Prod. house of State University HSE, 2010.
9. Vysotsky A.E. Development of public-private partnership in railway construction of Russia (the second half of XIX – the beginning of the 20th century). The abstract for a degree of Candidate of Economic Sciences – SPb.: 2010.
10. Gladov AV., etc. Foreign experience of realization of public-private partnership: general characteristic and institutional bases// Messenger of SAMGU, 2008, No. 7.
11. Public-private partnership and the prospects of his development in Belarus. – Minsk, IPM Research center, 2010.
12. Kashin S. Britain on self-financing/ /the Secret of firm, 2005, No. 30.
13. Development of infrastructure in Russia: new tasks, old problems. Review of the center of macroeconomic researches of Sberbank of Russia. – М.: 2010, April.
14. <http://www.ipfa.org/>
15. www.rspp.ru/

Формирование культуры предпринимательства на основе системы мониторинга в сфере культурного пространства организации предпринимательского типа

Мурзагалина Гульназ Миннуловна кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит», Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», gulnazmur@yandex.ru

В настоящее время мониторинг культурного пространства в рамках хозяйствующего субъекта практически отсутствует. Существует лишь опыт некоторых организаций по осуществлению оценки и формированию организационной и деловой культуры. Однако эта деятельность осуществляется при отсутствии единой методологической основы и не приносит значимых результатов в сфере системного развития организации предпринимательского типа. Условием эффективности мониторинга является его приоритетная ориентация на позитивное регулирование функциональной деятельности отдельных подразделений организации по линии ценностных ориентаций работников, их соответствия миссии, целям и стратегическим установкам. Результаты мониторинга должны быть направлены на их использование в процессах стратегического управления, гармонизации и модернизации властных отношений. В статье рассмотрены этапы мониторинга культурного пространства организации с целью повышения культуры предпринимательства. Представлена схема формирования и поддержания эффективной культуры предпринимательства в организации предпринимательского типа. Изложены основные связи в дидактической концепции организационного культуростроения и взаимосвязь процессов управления проектом перемен. Ключевые слова: культура предпринимательства, культурное пространство, мониторинг, организации предпринимательского типа

Под мониторингом нами понимается определенный механизм отслеживания наиболее важных параметров формирования изучаемого объекта. Это также оценка экономического эффекта от мероприятий по становлению механизма управления культурой предпринимательства в организации предпринимательского типа. Условием эффективности самого мониторинга является его приоритетная ориентация на позитивное регулирование взаимосвязи организационной культуры и делового успеха в организации (роста ценностной значимости организации).

В процессе исследования определены этапы мониторинга культурного пространства организации с целью повышения культуры предпринимательства (рисунок 1). На наш взгляд, благодаря именно такому мониторингу создается объективная система отслеживания динамики действенности менеджмента, оценка его в сфере производства, маркетинга, финансов, экономической безопасности и других направлениях деятельности организации.

В настоящее время мониторинг культурного пространства в рамках хозяйствующего субъекта практически отсутствует. Существует лишь опыт некоторых организаций по осуществлению оценки и формированию организационной и деловой культуры. Однако эта деятельность осуществляется при отсутствии единой методологической основы и не приносит значимых результатов в сфере системного развития организации предпринимательского типа.

Важнейшим условием научно обоснованного мониторинга в рассматриваемой сфере является внимание к индикаторам оценки состояния культурного пространства. Такие индикаторы касаются не только оценки качества отдельных уровней организационной культуры, но и показателей реально ощутимых результатов регулируемых экономических отношений.

Условием эффективности мониторинга является его приоритетная ориентация на позитивное регулирование функциональной деятельности отдельных подразделений организации по линии ценностных ориентаций работников, их соответствия миссии, целям и стратегическим установкам. Результаты мониторинга должны быть направлены на их использование в процессах стратегического управления, гармонизации и модернизации властных отношений.

Например, в рамках крупного акционерного предприятия, по нашему мнению, необходима организация системы мониторинга с выделением социального органа, позволяющего позитивно влиять на процессы изменений (в соответствии с изменениями внешней среды). Это может быть, например, управление стратегического планирования и культуры. При этом мониторинг должен рассматриваться с позиций конформности и обеспечения экономической безопасности как базовой составляющей культуры организации предпринимательского типа.

Другим примером эффективной культуры предпринимательства в организации предпринимательского типа является «восприятие времени и особое отношение к нему». С позиций данного критерия эффективности следует различать:

- монохронные культуры (в каждый определенный отрезок времени люди заняты одним делом, они строго следуют планам, расписаниям и договоренностям, чтобы избежать потери времени; для них важна пунктуальность, и следование общественным нормам);
- полихронные культуры (люди делают одновременно несколько дел, а взаимоотношения между людьми для них важнее планов и графиков);
- реактивные культуры (для них характерно организация деятельности не по строгому и неизменному плану, а в зависимости от меняющегося контекста, представители

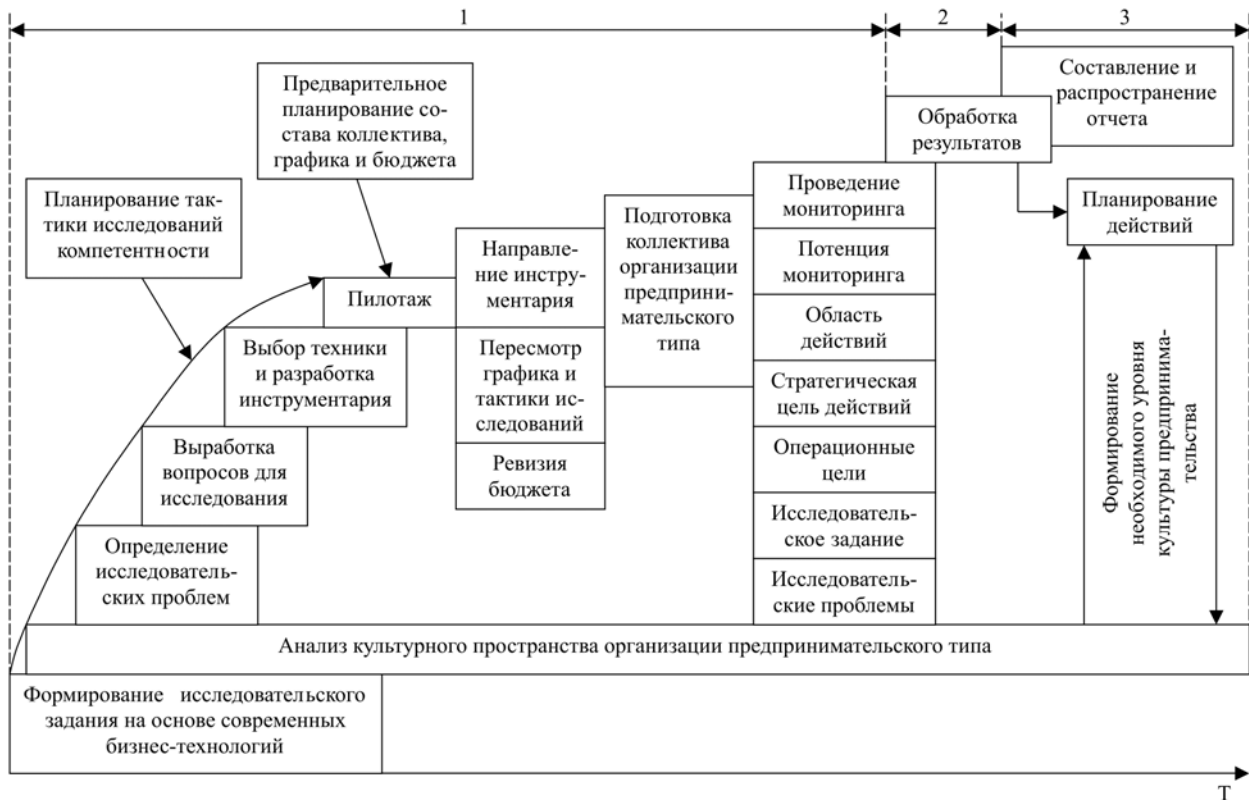


Рис. 1. Этапы мониторинга культурного пространства организации с целью повышения культуры предпринимательства [2]: 1 – подготовка; 2 – проведение; 3 – использование результатов; Т – время



Рис. 2. Схема формирования и поддержания эффективной культуры предпринимательства в организации предпринимательского типа [3]



Рис. 3. Основные связи в дидактической концепции организационного культуростроения [4]

этих культур редко инициируют действия или дискуссии, предпочитая сначала выслушать и выяснить позицию других).

Еще один параметр, характеризующий эффективную культуру предпринимательства, – особая выраженность субкультур организации [6].

Во-первых, это субкультура большей части организации, в которой

приверженность ключевым корпоративным ценностям, обеспечивающим деловой успех, выражена наиболее ярко.

Во-вторых, это ее тип, а также другие ценности, не выступающие в противоречие с доминирующими.

В-третьих, это контркультура (субкультура, ценности которой вступают в

конфликт или открыто противоречат доминирующим).

Схема формирования и поддержания эффективной культуры предпринимательства в организации предпринимательского типа (рисунок 2). Ее анализ при этом включает в себя сбор информации о ценностях и поведенческих нормах в данной организации.

Далее необходимо рассмотреть дидактику организационного культуростроения предпринимательской деятельности в организации предпринимательского типа с позиции лидерского подхода.

Основным (исходным ее положением) мы принимаем «управление проектом организационного изменения». С позиций дидактики оно представимо в следующем виде (рисунок 3).

С позиций дидактики ключевыми понятиями в данной концепции является деятельность и развитие организационной культуры. Они (эти понятия) имеют прямую связь (проект перемен) и обратную (адаптация к переменам).

Деятельность и развитие – это процессы, которые представимы в двух аспектах: 1) деятельность обеспечивает развитие организационной культуры; 2) ее организация должна учитывать уровень организационного культуростроения. Такого рода взаимосвязь В.А. Бели-

ков называет «законом современной педагогической науки» [1]. Этот же автор указывает на важность выявления закономерностей и принципов перевода деятельности с низкого уровня на более высокие. В дидактическом плане речь идет об изучении процесса развития организационной культуры в рамках данной деятельности, организованной лидером организации предпринимательского типа.

Целевой установкой при этом является изучение процесса развития организационной культуры в организованной лидером деятельности. С позиций дидактики можно выделить следующие уровни данной деятельности: репродуктивный (воспроизводящий), проблемный, поисково-креативный (Ю.К. Бабанский, В.П. Беспалько, И.Я. Лернер, Г.И. Цукина и др.).

Формирование организованной лидером деятельности и овладение необходимыми действиями в сфере организационного культуростроения достаточно эффективно происходят при определенных условиях. Одни из них – организация проектной деятельности в координатах стратегического управления предпринимательской деятельностью.

На рисунке 4 показана взаимосвязь процессов управления проектом организационного культуростроения, включающего в свой состав три их вида. Под управлением проектом данных перемен нами понимается использование лидером средств и технологий с целью достижения ожиданий в сфере развития организационной культуры.

Организованная лидером деятельность определяется инициацией перемен и структурированием функций управления. Задачи инициации определяются: признанием необходимости данного проекта, его временным интервалом, назначением исполнителей (в соответствии с намеченными работами) и конечными результатами (с учетом неполноты информации и риска). К числу функций управления, прежде всего, относится управление персоналом, коммуникациями, содержанием, стоимостью и временем на основе повышения культуры предпринимательства.

Отличительной чертой проекта организационного культуростроения является его уникальность (новизна). Он направлен на достижение конкретной цели, предполагает координирование деятельности и развитие организационной культуры, имеет ограниченную протяженность во времени (определенное начало и срок

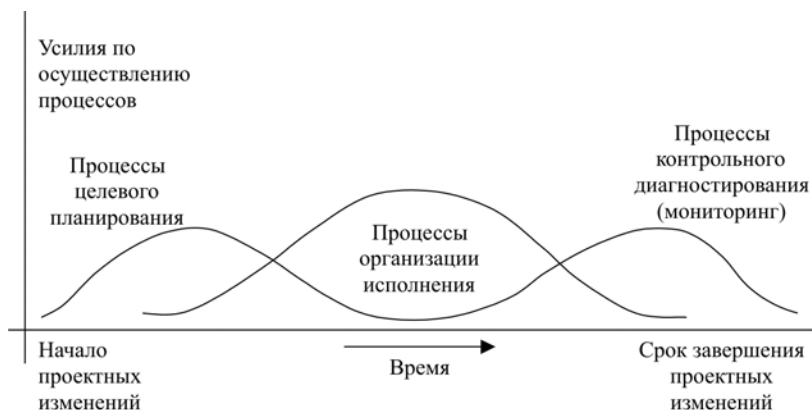


Рис. 4. Взаимосвязь процессов управления проектом перемен в сфере организационного культуростроения [5]

завершения), а также предполагает создание временной организационной структуры, деятельность которой завершается вслед за позитивной оценкой адаптационных процессов к переменам.

Проектная форма организационного культуростроения (в отличие от других – возможных) выделяется практически полным задействованием персонала организации предпринимательского типа. Следовательно, роль ее лидера (руководителя) очень высокая. В нем могут участвовать и специалисты со стороны, умение осуществлять дешифровку организационной культуры на разных стадиях ее развития [7].

В некоторых (особенно крупных, за рубежом) организациях развит культуростроительный менеджмент. В этих условиях его представители полностью задействованы в рассматриваемом проекте, и прежде всего в процессах адаптации, имеющих разные фазы (не только конечную, но и промежуточные).

В заключение, отметим, что социально-экономическое развитие государств зависит не от наличия полезных ископаемых, плодородных земель, материальных и трудовых ресурсов, а от эффективности управления этими ресурсами.

Предпринимательство – это система деятельности. Оно очень актуально для нынешнего этапа экономики. Здесь, на наш взгляд, должна проходить четкая грань. Как только она смешивается, так начинаются различные выводы, которые нельзя употреблять в дальнейшем для совершенствования системы хозяйствования. Система хозяйствования включает в себя хозяйствующие субъекты определенной хозяйственной формы. В каждой из форм, в соответствии с существующими нормативными актами регулирования хозяйственной деятельности, имеется свое содержание и свои границы.

Любая форма хозяйствования, имеет законы, в которых прописано, из чего состоит система управления этого экономического субъекта, как составная часть, цель которой состоит в обеспечении достижения цели деятельности этой организации [8].

В любом нормативном акте четко разграничена система управления. Есть органы, которые регулируют эту деятельность, есть исполнительный директор или орган. Функции этих распорядительных органов и исполнителей четко разграничены законом и должны быть в уставе. Не может быть эффективного производства без эффективной системы управления и здесь важна личность предпринимателя. Это активная экономическая личность. Она по закону должна быть такой, поскольку собственник должен быть ответственным.

Во всех регионах существуют рейтинги предприятий – организаций предпринимательского типа различных по своему юридическому статусу. В них есть занявшие первые места и занявшие последние места в этом рейтинге. Но не сказано, как первые организации достигли высоких показателей, при каком предпринимательстве и кто управлял их предпринимательской деятельностью? Также относительно организаций, занявших последние места в рейтинге, не сказано по какой причине это случилось, что они не сделали, и в чем состояло управление их деятельностью, или ей никто не управлял.

В многочисленных публикациях по предпринимательству названы цели предпринимательской деятельности – удовлетворение конкретных потребностей, получение максимального дохода, развитие бизнеса, но не сказано, как достичь этих целей предпринимателям, представителям различных укладов.

Не раз наблюдаются такое явление, когда увольняют управленцев только за то, что они не могут освоить нынешний состав требований. Если есть система понятий хозяйственной деятельности, системы управления, системы нормативных актов, которые регулируют, то и предпринимательство необходимо расценивать адекватно, по его содержанию с позиции нетрадиционной постановки проблемы и подходов к ее решению. И в этом важная роль отводится культуре предпринимательства.

Литература

1. Беликов, В.А. Дидактика учебно-познавательной деятельности / В.А. Беликов. – М.: Перо, 2017. – 296 с.
2. Культура и предпринимательство/ Рук. авт. кол-ва Е.А. Попова. – М.: ВНИЭТУСХ, 2006. - 66 с.
3. Лутфуллин Ю.Р., Мурзагалина Г.М. Формирование и оценка культуры управления интеграционными процессами в АПК. Монография. Челябинск: УралГУФК, 2007. – 368 с.
4. Лутфуллин Ю.Р., Мурзагалина Г.М. Формирование модели культуры управления предпринимательской деятельности на основе доверительности экономических отношений. Монография./Ю.Р. Лутфуллин, Г.М. Мурзагалина. – Стерлитамак: Изд-во Стерлитамакского филиала БашГУ, 2018. – 306 с.
5. Мурзагалина Г.М. Генезис проблемы формирования и развития культуры управления предпринимательской деятельности / Г.М. Мурзагалина // Международный социально-экономический журнал. – 2017. – №11(40) - С.7-16.
6. Мурзагалина Г. М. Формирование модели культуры управления предпринимательской деятельностью посредством развития корпоративной культуры / Г.М Мурзагалина // Доклады Баш-

кирского университета - № 3 - 2016 - С. 106-111.

7. Попова, А.Ф. Культуростроительный менеджмент в физкультурно-спортивной организации: подходы, процессы / А.Ф. Попова. – Челябинск : УралГУФК, 2014. – 382 с.

8. Содержание понятия “предпринимательство” в динамике развития экономики // Экономика и производство. – М.: Межотраслевой институт проблем технологии коммуникации и управления (МТЕ). - № 4, 2006. С.38- 42.

The creation of a culture of entrepreneurship on the basis of the monitoring system in the field of cultural space of entrepreneurial type

Mursagalina G.M.

Bashkir state University

Currently, there is practically no monitoring of the cultural space within the economic entity. There is only the experience of some organizations in implementing evaluation and developing an organizational and business culture. However, this activity is carried out in the absence of a single methodological basis and does not bring significant results in the field of systemic development of the entrepreneurial type organization. The condition of effective monitoring is its priority focus on the positive regulation of the functional activities of individual units of the organization in terms of value orientations of employees, their compliance with the mission objectives and strategic guidelines. The results of monitoring should be aimed at their use in the processes of strategic management, harmonization and modernization of power relations.

The article describes the stages of monitoring the cultural space of the organization in order to improve the culture of entrepreneurship. The scheme of formation and maintenance of effective culture of entrepreneurship in the organization of entrepreneurial type

is presented. Describes the main relationships in the didactic concept of the organizational kulturhistoria of the processes of the project management of change. Keywords: culture of entrepreneurship, cultural space, monitoring, organization of entrepreneurial type

References

1. Belikov, V.A. Didaktika of educational cognitive activity/VA Belikov. – M.: Feather, 2017. – 296 pages.
2. Culture and businesses / Hands. bus of number of E.A. Popov. – M.: VNIETUSH, 2006. - 66 pages.
3. Lutfullin Yu.R., Murzagalina G.M. Formation and assessment of culture of management of integration processes in agrarian and industrial complex. Monograph. Chelyabinsk: УралГУФК, 2007. – 368 pages.
4. Lutfullin Yu.R., Murzagalina G.M. Formation of model of culture of management of business activity on the basis of credibility of the economic relations. Monograph. / Yu.R. Lutfullin, G.M. Murzagalina – Sterlitamak: Publishing house of the Sterlitamak branch of BashGU, 2018. – 306 pages.
5. Murzagalina G.M. Genesis of a problem of formation and cultural development of management of business activity / G.M. Murzagalina//International social and economic magazine. – 2017. – No. 11(40) - Page 7-16.
6. Murzagalina G. M. Formation of model of culture of management of business activity by means of development of corporate culture/ G. Murzagalin's m//Reports of the Bashkir university - No. 3 - 2016 - Page 106-111.
7. Popova, A.F. Kulturostroitelny management in the sports organization: approaches, processes / A.F. Popova. – Chelyabinsk: УралГУФК, 2014. – 382 pages.
8. Maintenance of the concept "business" of dynamics of development of economy// Economy and production. – M.: Interindustry institute of problems of technology of communication and management (MTE). - No. 4, 2006. Page 38 - 42.

Модификация принципов обеспечения эффективности предпринимательской деятельности на различных стадиях развития экономики

Мрочковский Николай Сергеевич, к.э.н., заведующий базовой кафедры благотворительного фонда поддержки образовательных программ «КАПИТАНЫ» ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова», nikolay@mrochkovskiy.ru

В статье представлена модификация принципов обеспечения эффективности предпринимательской деятельности на различных стадиях развития экономики. В частности, рассмотрены принципы обеспечения эффективности предпринимательской деятельности на доиндустриальной, индустриальной и постиндустриальной стадии экономического развития.

В данной статье выделены основные модификации использования предпринимательских ресурсов и модернизации предпринимательских коммуникаций, такие как формирование экономической информации, принципиальное увеличение вклада человеческого капитала, качественное изменение подхода к взаимодействию субъектов предпринимательской деятельности, активное использование ресурсов труда и капитала, модификация использования лоббистского ресурса, распространение и совершенствование технологии транспарентного, легального бенчмаркинга передового опыта в сфере использования предпринимательских ресурсов.

Ключевые слова: предпринимательство, стадии экономического развития, принципы предпринимательства, предпринимательские ресурсы

Интенсивность развития отдельных форм предпринимательской активности, уровень эффективности использования различных видов предпринимательских ресурсов непосредственно зависят от стадий развития экономики, смена которых, в свою очередь, обуславливается синтезом таких факторов, как тенденции научно-технического прогресса, изменение институциональной среды функционирования предпринимательства, политические условия и т.п.

Большинство современных теоретико-экономических подходов к рассмотрению стадий экономического развития и соответствующей таким родам стадиям специфике предпринимательских отношений в той или иной степени методологически основываются на теории «длинных волн» (больших циклов экономической конъюнктуры Н.Д. Кондратьева) [2].

В целом, для современной стадии экономического развития, которая характеризуется интенсивным совершенствованием предпринимательских отношений постиндустриального типа (в терминологии теории «больших циклов» - шестой технологический уклад, в терминологии теории экономического развития У. Ростоу – стадия «поиска качества жизни» в рамках информационного общества) характерны следующие основные модификации использования предпринимательских ресурсов и модернизации предпринимательских коммуникаций [4]:

1. Формирование экономической информации как одного из основных ресурсов обеспечения долгосрочной конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности различного профиля. Соответствующее ускоренное развитие и совершенствование информационно-коммуникационной инфраструктуры экономического развития.

2. Принципиальное увеличение вклада человеческого капитала (потенциала), включающего такие основные элементы как знания, интеллект, творческие способности (креатив) и состояние здоровья индивидов, в формирование стоимости товаров, работ, услуг и, в конечном итоге, рост эффективности предпринимательской деятельности в целом.

3. Качественное изменение подхода к взаимодействию субъектов предпринимательской деятельности, в том числе относящихся к одной отрасли экономики и производящих сходный ассортимент продукции: постепенный отказ от отношений жесткой конкуренции; их замена системой социально-экономических отношений взаимовыгодной экономической кооперации и интеграции.

4. Активное использование ресурсов труда и капитала, сформированных на удаленных по отношению к конкретным субъектам предпринимательства рынках (в рамках удаленной занятости, активного выхода субъектов предпринимательства на международные и интернациональные, в т.ч. виртуальные, рынки капитала) как одновременное следствие процессов глобализации мировой экономики и качественного прогресса глобальных компьютерных сетей.

5. Модификация использования лоббистского ресурса: постепенное вытеснение теневого, в т.ч. коррупционного лоббизма, отношения легального лоббизма, осуществляемого, как правило, посредством механизмов отраслевых и межотраслевых предпринимательских ассоциаций, союзов, иных типов саморегулируемых организаций.

6. Распространяются и совершенствуются технологии транспарентного, легального бенчмаркинга передового опыта в сфере использования предпринимательских ресурсов, организации и осуществления предпринимательской деятельности, которые носили фрагментарный характер в индустриальную эпоху, зачастую осуществлялись на нелегальной основе, например, посредством использования инструментария промышленного и иного коммерческого шпионажа [3].

Междисциплинарные исследования

Таблица 1
Модификация принципов обеспечения эффективности предпринимательской деятельности на различных стадиях развития экономики

Принципы обеспечения эффективности предпринимательской деятельности	Предпринимательство на доиндустриальной стадии экономического развития	Предпринимательство на индустриальной стадии экономического развития	Предпринимательство на постиндустриальной стадии
1. Принцип комплексной институциональной верификации предпринимательских инициатив и проектов.	Доминируют неформальные институты влияния на эффективность развития субъектов предпринимательства	Акцент смещается в отношении системы формальных институтов развития предпринимательства, ряд которых обычно являются архаичными, устаревшими, регрессивными.	При сохранении активного влияния формальных институтов появляются новые типы динамично меняющихся институтов (институты виртуальной экономики, институты в рамках предпринимательских СРО и т.п.).
2. Принцип рационализации состава и структуры транзакционных издержек, связанных с организацией и осуществлением предпринимательской деятельности.	Транзакционные издержки связаны, в первую очередь, с обеспечением безопасности осуществления предпринимательских сделок и физической безопасности самих предпринимателей.	Основу транзакционных издержек составляют расходы на проведение предпринимательских споров в судах и обеспечение корпоративной безопасности предпринимательских структур	Структура транзакционных издержек смещается в направлении резкого роста затрат на сбор и обработку экономической информации, а также обеспечение информационной безопасности субъектов предпринимательства.
3. Принцип системного использования потенциала экономических отношений кооперации и интеграции.	Преобладает изоляционистская стратегия развития предпринимательской деятельности.	Кооперация и в особенности интеграция зачастую рассматриваются как вынужденная мера развития субъектов предпринимательства ввиду определенной утраты в рамках данных процессов их экономической самостоятельности.	Кооперация и интеграция расцениваются как формы долгосрочного генерирования системы синергетических эффектов субъектами предпринимательской активности.
4. Принцип согласованности общих и специальных функций управления предпринимательской структурой, стратегии и тактики хозяйствования.	Определенная согласованность обеспечивается относительно низким спектром реализуемых функций и их концентрацией	Высокие риски несогласованности системы общих и специальных функций субъектов предпринимательской деятельности.	Существенное расширение спектра специальных функций управления предпринимательскими компаниями, стратегических альтернатив развития в цифровой экономике.
5. Принцип ориентации на использование превентивной модели управления предпринимательской деятельностью.	Используется преимущественно реактивное управление предпринимательскими ресурсами и процессами	Доминируют активный и реактивный подходы к управлению предпринимательскими структурами	Формируются условия для доминантного использования превентивной модели управления за счет генерирования и обработки существенных массивов общей и специальной экономической информации.
6. Принцип допустимой прозрачности развития предпринимательской структуры.	Уровень прозрачности является крайне низким. Собственно, высокая прозрачность рассматривается не как преимущество, а как угроза развитию предпринимательской структуры.	Прозрачность обеспечивается преимущественно требованиями формальных институтов, в первую очередь института корпоративного управления собственностью.	Рациональная, допустимая прозрачность начинает рассматриваться как фактор долгосрочного обеспечения эффективности субъектов предпринимательства, особенно тесно интегрированных с виртуальной экономической средой.
7. Принцип преимущественной ориентации на использование количественных показателей оценки эффективности и выявления резервов совершенствования предпринимательской деятельности.	Использование количественных методов оценки эффективности предпринимательства носит фрагментарный характер, относится преимущественно к оценке коммерческой выгоды реализации отдельных транзакций	Применяется комплексный инструментальный количественного экономического анализа деятельности субъектов предпринимательства, который при принятии решений тем не менее, как правило, рассматривается как вторичный по отношению к экспертному подходу и интуиции руководителя.	Появляются принципиально новые условия и возможности для использования количественных методов и моделей оценки эффективности предпринимательской деятельности (на основании технологий обработки больших массивов информации, квалифицированного аналитического аутсорсинга и т.п.)

Одновременно в рамках постиндустриальной экономики меняются подходы к формированию отношений собственности на средства и результаты операционной деятельности предпринимательских структур, а именно:

1. Ускоренными темпами развиваются институт интеллектуальной собственности, механизмы ее формирования, патентной и иной правовой защиты и коммерциализации. Принципиальную роль в развитии субъектов предпринимательства различного масштаба и отраслей экономики начинают играть национальный и глобальный рынки интеллектуальной собственности [1].

2. Тенденции продажи бизнеса, характерные для индустриального периода экономических отношений, постепенно замещаются тенденциями продажи прав на использование интеллектуальных технологий, накопленного опыта и известных торговых марок предпринимательских компаний, что реализуется, в первую очередь, посредством современных технологий франчайзинга, в том числе международного.

3. Тенденции концентрированной собственности предпринимательских структур инертным образом трансформируются в тенденции предпочтительности т.н. «распыленной» акционерной собственности при условии обеспечения эффективного контроля даже со стороны миноритарных собственников за развитием соответствующих крупных и средних предпринимательских компаний.

Теоретический интерес представляет модификация содержания системы принципов обеспечения эффективности субъектов предпринимательства в рамках экономических отношений доиндустриального, индустриального и постиндустриального типа (таблица 1).

Таким образом, как показано в таблице 1, в условиях развития экономичес-

ких отношений постиндустриального типа усложняется процесс обеспечения эффективности развития субъектов предпринимательства посредством формирования соответствия системе обоснованных принципов, в первую очередь ввиду качественного расширения своеобразия внешней экономической среды, роста уровня ее неопределенности, а также создаются дополнительные возможности для увеличения эффективности за счет использования новых возможностей предпринимательской кооперации и интеграции, качественного расширения рынков сбыта продукции и услуг и т.п. При этом особую роль в реализации большинства принципов обеспечения эффективности предпринимательских структур в рамках современной экономики играют интеллект, знания, экономическая информация, занимающие ключевую роль в структуре и инфраструктуре цифровой экономики, как одной из базовых подсистем экономических отношений постиндустриального типа.

Литература

1. Ахтямов М.К. Интеллектуальная поддержка инновационной деятельности предпринимательских структур // Маркетинг взаимодействия в инновационной экономике: материалы междунауч.-практ. конф. – СПб.: Из-во СПГУЭиФ, 2009. – С.49.

2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные произведения. – М.: Академический проект, 2015.

3. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / Под ред. С.Ю. Глазьева и В.В. Харитоновой. – М.: Тривант, 2009. С.251.

4. Rostow W.W. Politics and the Stages of Growth // London: Cambridge University Press. – 1971. P.19.

Modification of the principles of ensuring efficiency of business activity at various stages of development of economy

Mrochkovsky N.S.

REU of G.V. Plekhanov

The article presents a modification of the principles of ensuring the efficiency of entrepreneurial activity at various stages of economic development. In particular, the principles of ensuring the efficiency of entrepreneurial activity at the pre-industrial, industrial and post-industrial stage of economic development are considered.

This article highlights the main modifications of the use of entrepreneurial resources and modernization of entrepreneurial communications, such as the formation of economic information, the principal increase in the contribution of human capital, a qualitative change in the approach to the interaction of business entities, the active use of labor and capital resources, the modification of the use of lobbying resources, the dissemination and improvement of technology of transparent, legal benchmarking of best practices in the use of entrepreneurial resources.

Keywords: entrepreneurship, stages of economic development, principles of entrepreneurship, entrepreneurial resources

References

1. Akhtyamov M.K. Intellectual support of innovative activity of enterprise structures // Marketing of interaction in innovative economy: – SPb.: Publishing house СПГУЭиФ, 2009. – Page 49.
2. Kondratyev N.D. Big cycles of an environment and theory of anticipation. Chosen works. – M.: Academic project, 2015.
3. Nanotechnologies as a key factor of new technological way in economy / Under the editorship of S.Yu. Glazyev and V.V. Kharitonov. – M.: Trovant, 2009. Page 251.
4. Rostow W.W. Politics and the Stages of Growth // London: Cambridge University Press. — 1971. P.19.

Technology of designing strategic solutions for intensive economic development <i>Ignatyev S.V.</i>	2	State and the prospects of development of tourist branch of Khabarovsk Krai in the context of cooperation with the countries of Northeast Asia <i>Egorov P.P.</i>	75
Factors of influence on innovation activity of enterprises in Russia <i>Denisova O.N.</i>	8	Management of branch of commercial bank <i>Pashkov R.V., Yudenkov Yu.N.</i>	79
Mergers and acquisitions as a part of innovation development of international companies <i>Krylov D.M.</i>	12	Ecological and economic aspects of analysis of resource-intensive technologies <i>Rybak V.A., Hryb A.D.</i>	91
Instruments of management of interaction of innovative infrastructure in the region <i>Samkov M.A., Belyakova G.Ya.</i>	17	Analysis of 2015-2016 banking license withdrawal statistics <i>Rukhtin I.A., Filippov S.A.</i>	96
Specific of private capital participation in government innovative-investment projects. <i>Kostenko A.T.</i>	22	The use of modular buildings in the construction <i>Lukov A.V.</i>	100
Life-cycle contracts as a condition for the development of business activity in Russia <i>Zharekhin A.A.</i>	25	Temperature mode of the wall at the turbulent motion of the liquid in the vertical pipe <i>Kelbaliyev R.F., Mamedova Ja.P.</i>	119
Intellectual property items in banking business <i>Mironov N.S.</i>	29	Airflow control for clean rooms of microelectronic enterprises <i>Morozov A.A., Belova E.M.</i>	123
The interests of participants of the financial market and stimulate lending activity <i>Ushanov A.Y.</i>	32	Title of the article: The doctrine of the identity in the philosophical tradition in articles I. P. Chetverikov <i>Sizintsev P.V.</i>	127
Innovative project financing schemes in the management of credit and banking reputational risk <i>Rusanov Yu.Yu., Natocheyeva N.N., Belyanchikova T.V., Bektenova G.S.</i>	38	Possibilities of increasing the competitiveness of Russian enterprises in the markets of EU synthetic rubber <i>Smirnova S.M.</i>	131
Cash flow conception, external growth and redistribution of rent in transaction sector <i>Dinets D.A.</i>	42	DSM in IoT: enhanced release consistency model <i>Boyko P.V.</i>	134
Conceptual approach to assessment of competitiveness of multinational corporation in global economy <i>Nechayev S.Yu.</i>	47	Advertising communications in the sphere of russian educational services <i>Sokolov M.D.</i>	137
Students' scientific research activation as a basis of university human potential formation <i>Kuznetsov A.V., Goryacheva V.R.</i>	52	Public-private partnership: foreign experience and Russian practice <i>Volkov L.V.</i>	140
Accounting system and analysis of costs of quality as modern method of achievement of the goals of the company. <i>Reznik E.A.</i>	62	The creation of a culture of entrepreneurship on the basis of the monitoring system in the field of cultural space of entrepreneurial type <i>Mursagalina G.M.</i>	146
Optimization of the mechanism of corporate governance in the state holding companies on the example of the holding «Garrison» <i>Kamaev R.A., Kudryashov V.Yu.</i>	66	Modification of the principles of ensuring efficiency of business activity at various stages of development of economy <i>Mrochkovsky N.S.</i>	154
Family farms in the agrarian sector of the Russian Federation: specifics of functioning, factors of stability and efficiency in modern conditions <i>Maksimova T.P., Bondarenko N.E.</i>	70		